



TÍTULO

**COMERCIALIZACIÓN AGROECOLÓGICA COMO
ALTERNATIVA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA
AGRICULTURA.
ESTUDIO DE CASOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA**

AUTORA

María Jesús Pérez Ibáñez

Esta edición electrónica ha sido realizada en 2013

Directores	David Gallar Hernández y Marta Soler Montiel
Curso	Maestría en Agroecología: un enfoque para la sustentabilidad rural
ISBN	978-84-7993-903-8
©	María Jesús Pérez Ibáñez
©	De esta edición: Universidad Internacional de Andalucía
Fecha documento	Diciembre de 2011



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*



PROGRAMA OFICIAL DE POSTGRADO
AGROECOLOGÍA:
UN ENFOQUE PARA LA SUSTENTABILIDAD RURAL
2010 - 2011

**COMERCIALIZACIÓN AGROECOLÓGICA
COMO ALTERNATIVA
PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA AGRICULTURA.
ESTUDIO DE CASOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA**

TRABAJO DE FIN DE MASTER

Directores: Dr. David Gallar Hernández

Dra. Marta Soler Montiel

Alumna: Maria Jesús Pérez Ibáñez

Córdoba, Diciembre de 2011

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecer a todas las personas que he entrevistado por la confianza que me han ofrecido y por su generosidad al transmitirme sus valores, experiencias y saberes, y a los amigos y amigas que me han facilitado el contacto con ellas.

A mis padres y hermanos, gracias por apoyarme siempre en mis decisiones, por animarme y acompañarme allá donde vaya.

A “las chicas”, Nana, Mari, Pepa, Bea, Simona, Dani y Guille, porque sin ellas esto no habría sido lo mismo.

A mis directores de trabajo de fin de Master, David y Marta.

A Pedro, amigo, siempre.

ÍNDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1 Antecedentes y justificación	6
1.2 Motivación y objetivos	9
1.3 Metodología	10
2. MARCO TEÓRICO	14
2.1 El sistema agroalimentario y globalización alimentaria	15
2.1.1 Sistema agroalimentario	15
2.1.2 Evolución y tendencias del sistema agroalimentario globalizado	17
2.2 Agroecología. Un enfoque para el análisis crítico y la construcción de alternativas de desarrollo rural sostenible	28
2.2.1 Manejo agroecológico del agroecosistema	30
2.2.2 La comercialización y el consumo agroecológicos	34
2.3 Alternativas agroecológicas y canales cortos de comercialización	36
2.3.1 Evolución de experiencias	40
2.3.2 Tipologías de canales cortos de comercialización	42
3. CONTEXTO SOCIO-TERRITORIAL. ÉXODO RURAL Y EVOLUCIÓN DE LA TASA DE POBLACIÓN ACTIVA AGRARIA	44
3.1 La actividad agraria y el medio rural en la primera mitad del siglo XX	45
3.2 La modernización de la agricultura, la industrialización y su influencia en la tasa de población activa agraria y en el abandono del medio rural	48
3.3 La crisis agraria en el contexto de la globalización. Búsqueda de alternativas	52
3.3.1 Medio rural andaluz	58
3.3.2 Agricultura ecológica vs abandono del campo	60
3.3.3 Canales cortos de comercialización como salida agroecológica a la producción ecológica	62
4. PRODUCTORES IMPLICADOS EN EXPERIENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROECOLÓGICA EN CÓRDOBA: ESTUDIO DE CASOS	65
4.1 Descripción de las experiencias visitadas	65
Almocafre	66
Culturhaza	68
La Acequia	70
La Grama	72
La Red de consumidores y Productores de Córdoba	73
Subbética Ecológica	75
4.2 Análisis de resultados por temas	77
4.2.1 Bloque 1: Caracterización de las personas y finca. Motivaciones y racionalidades	77
4.2.2 Bloque 2: Manejo agroecológico en finca	92

4.2.3 Bloque 3: Participación en canales cortos de comercialización. Aspectos organizativos	99
4.2.4 Bloque 4: Crítica al sistema agroalimentario globalizado y a la agricultura convencional	109
5. CONCLUSIONES	117
6. BIBLIOGRAFÍA.....	129
ANEXOS	138
ANEXO 1. Guión de entrevistas.....	138
ANEXO 2. Entrevistas transcritas	140
ANEXO 3. Índices de gráficos, figuras, tablas y mapas.....	224

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes y justificación

La viabilidad y el mantenimiento de las pequeñas y medianas explotaciones en la actividad agraria está en peligro debido al modelo dominante de funcionamiento del sector agroalimentario en la actualidad. Para encontrar el origen de la estructura de los sectores agrario y alimentario hoy en día, debemos remontarnos al siglo pasado:

Antes de la llegada de la industrialización, las pequeñas y medianas explotaciones se basaban en la fuerza de trabajo familiar, y englobaban todas las actividades presentes en el sistema agroalimentario: producción, distribución y consumo. Era una lógica de manejo campesina, endógena, siendo “autonomía” y “autosuficiencia” dos palabras que definían de manera muy breve y concisa su visión global del sistema. Paralelamente a esta realidad, los grandes latifundistas explotaban mano de obra humana para conseguir la rentabilidad de sus explotaciones y su enriquecimiento personal (Sevilla Guzmán, 2006).

El proceso de modernización acontecido desde la segunda mitad del siglo XX, provoca una desestructuración social del campo: los trabajadores explotados huyen hacia las ciudades recientemente industrializadas en busca de una vida mejor. La población activa agraria disminuye, la posibilidad de contratar mano de obra barata también: los grandes propietarios empiezan a verse con dificultades para mantener sus grandes explotaciones. Entonces llega la Revolución Verde, la posibilidad de sustituir mano de obra humana por maquinaria. Es la solución perfecta para que los propietarios con poder adquisitivo afronten la crisis de rentabilidad. Así, la modernización llega al campo. La llegada de los agroquímicos (fertilizantes, pesticidas, plaguicidas) marca el cambio en la manera en que las sociedades se relacionan con la naturaleza, y por tanto la evolución en su lógica de actuación y manejo: se pierde la racionalidad de autoabastecimiento y autorregulación natural para pasar a la racionalidad productivista y de externalidades negativas, consiguiendo productividades máximas gracias al aporte de insumos sintéticos (Naredo, 2004). Comienza aquí la insustentabilidad ambiental de la agricultura: la progresiva degradación y agotamiento de los recursos naturales, y la contaminación del agroecosistema. En este punto, las pequeñas y medianas explotaciones ya se encuentran excluidas del sistema agroalimentario por la imposibilidad de costearse los gastos que supone la implementación de sus fincas.

Las explotaciones habían dejado de tener una estructura de ciclo cerrado hacia tiempo: ya no se realizan labores de comercialización y distribución, sino que se limitan a la producción. Aquí aparece la figura del distribuidor, el intermediario. Este es uno de los factores clave en cuanto al mantenimiento de la actividad agraria: los intermediarios empiezan a construir una estructura vertical y jerárquica del sistema con su progresiva integración en la organización de la producción, consumo y distribución de alimentos, con una doble consecuencia: por un lado, eligen qué productos compran y distribuyen, condicionando así los hábitos de los productores y consumidores a las exigencias del mercado; por el otro, deciden a quién comprar, y a qué precio comprar. Priorizan la compra de grandes volúmenes de producción con el objetivo de reducir sus costes de transporte y distribución; los agricultores responden maximizando la productividad de los cultivos mediante la monocultura y el uso de agroquímicos para ser capaces de ofrecer los volúmenes demandados; se crean excedentes de producción, se saturan los mercados; se pagan precios irrisorios por los productos, no existen compromisos; no hay beneficios, etc. Es el doble estrangulamiento de costes crecientes (de los insumos de que se han hecho dependientes los productores) y precios decrecientes, que se traduce en la crisis de la rentabilidad económica. Es un ciclo en el que el sector productivo pende de un fino hilo que sujeta el intermediario (Soler y Calle, 2010;Montagut y Vivas, 2007) .

Con este panorama, la viabilidad de las pequeñas y medianas explotaciones incapaces de satisfacer las exigencias del mercado globalizado se quiebra, siendo la consecuencia directa el abandono de la actividad agraria, el empobrecimiento y la crisis de las zonas rurales agrarias (Abad y Naredo, 1997). Aquí se evidencia que son necesarias nuevas estrategias de comercialización de alimentos y una redefinición del sistema agroalimentario en su conjunto para asegurar la actividad agropecuaria, enfocándola desde una visión agroecológica. La Agroecología es una ciencia que considera el estudio de los agroecosistemas desde una perspectiva de interrelación entre actores (productores/ as y consumidores/ as), dimensiones (social, ecológica, técnica, económica) y actividades (producción, comercialización, consumo), consiguiendo la configuración y regulación de los sistemas agrarios mediante las relaciones sociales establecidas entre los seres humanos y las instituciones.

La base agroecológica de actuación a nivel ecosistema está fundada en el respeto de los ciclos y recursos naturales, la autorregulación y la biodiversidad. La diversidad se amplía hacia la dimensión social articulándose actores para construir estrategias en común: productores y consumidores. La necesidad de materializar su visión crítica y

reivindicativa ante la globalización del sistema, de conseguir alimentos sanos y de calidad, y de encontrar un mercado en el que dar viabilidad a las pequeñas y medianas explotaciones, convergen en un mismo punto: la configuración de un sistema agroalimentario alternativo a partir de la lógica tradicional campesina, que equilibre las relaciones sociales con principios de equidad y justicia. Un sistema en el que el campo sea observado como un espacio multifuncional, diversificado, familiar, poco dependiente de insumos externos y de combustibles fósiles, eficiente ecológica y energéticamente, con una producción a pequeña escala, temporal, orientada a la venta local y rentable económicamente. La racionalidad campesina, el contacto directo y la articulación entre actores es la base de la agroecología y del desarrollo rural.

Desde esta concepción y necesidad surgen los canales cortos de comercialización agroecológicos, acercando producción y consumo en el espacio y en el tiempo; directos en cuanto a ausencia de intermediarios; diversos en cuanto a presencia y alianza entre diferentes actores; variados en cuanto a sistemas de organización y funcionamiento, pero capaces de garantizar en todas sus versiones un canal estable de distribución de productos alimenticios.

En estas redes, la articulación social es vital para el adecuado diseño y evolución interna de cada experiencia particular: debido a su diversidad, y por tanto la amplia gama de condiciones iniciales en las que se crea, productores y consumidores en conjunto deben acompañar el proceso de asentamiento del colectivo mediante la participación, opinión y aprendizaje conjunto. La confianza y el compromiso entre las partes son el sustento de la actividad, el amparo de los productores frente a la inseguridad, y el esqueleto de su estructuración.

A pesar de los esfuerzos de las redes de innovación social por dar una alternativa a este tipo de mercado, consolidar las ventas por mercados dominados por numerosos intermediarios y grandes cadenas de supermercados no es sencillo, aquí es donde se encuentra una de las principales dificultades para presentar un modelo alternativo al dominante. Por eso, los beneficios alcanzados y el grado de satisfacción de necesidades demandadas deben superar las dificultades y adversidades presentes en el proceso de consolidación. La transformación de las condiciones externas e internas que rodean a los colectivos es constante y por tanto el proceso de evolución continúa inagotablemente en busca del perfeccionamiento.

Andalucía es una de las Comunidades Autónomas del territorio español con mayor desarrollo de estas iniciativas agroecológicas. Desde la administración se ha fomentado el manejo ecológico de los cultivos y desde las redes sociales se han ido creando críticas al sistema agroalimentario, dos iniciativas que en conjunto constituyen en sí mismas resistencias al mercado desde una visión agroecológica. Se ha seleccionado la provincia de Córdoba como ámbito de investigación por ser un territorio donde se encuentran una amplia diversidad de estrategias de canales cortos de comercialización de reciente creación bajo distintas formas organizativas y en las que participan personas productoras de diverso perfil sociocultural.

1.2 Motivación y objetivos

El origen de mi motivación personal para llevar a cabo este trabajo está en la visión de los propios campesinos de la situación real del campo, de primera mano. Tras dos años de conversaciones, comprobé que todos coincidían en su concepción de la agricultura como un sector olvidado, una actividad de la que es difícil vivir si se dispone sólo de una pequeña explotación, y en su tristeza al ver cómo los cultivos que habían dado sustento a sus familias durante generaciones, estaban siendo abandonados. Las expresiones “el campo no vale nada”, o “nos pagan cuatro duros” caracterizaban perfectamente su concepción de la agricultura. Por eso creo que es tan necesario continuar creando una alternativa al sistema agroalimentario dominante que consiga modificar las condiciones de los agricultores y agricultoras y evite así su concepción de la agricultura y el abandono de las explotaciones familiares.

Ya que el sector productivo es el que más peso tiene en la cadena alimentaria, y a la vez el que más dificultades y desmotivaciones encuentra para su continuidad, creo que es necesario generar confianza entre los productores y productoras que ya se articulan en la búsqueda de una alternativa, así como en los que se encuentran aún reticentes o ajenos al cambio. Por esto, considero que hay que comprender desde la propia perspectiva de los productores implicados en estas experiencias agroecológicas de producción y comercialización de alimentos, en qué medida están siendo viables y alternativas reales para ellos. Este proyecto de investigación tiene como objetivo principal:

Analizar la influencia de la comercialización a través de canales cortos agroecológicos sobre el mantenimiento de la actividad en pequeñas y medianas explotaciones agrarias.

A través de 10 estudios de caso en la provincia de Córdoba, Andalucía. La tesina se centra en diez experiencias reales de comercialización agroecológica, y pretende ser una herramienta para generar confianza entre las personas que aún no conocen la alternativa o no se atreven a implicarse; la investigación se centra **en** los productores, y es **para** los productores.

Este objetivo general se concreta en los siguientes objetivos específicos:

- Contextualizar el objeto de estudio (pequeñas y medianas explotaciones agrícolas) tanto espacial como históricamente.
- Realizar un análisis descriptivo de productores y canales cortos analizados.
- Analizar motivaciones, lógicas y prácticas agrícolas de los y las productores y productoras.
- Identificar los canales de venta de los productores y su funcionamiento.
- Analizar las potencialidades y dificultades de los canales cortos de comercialización analizados desde la perspectiva de los productores y productoras.

1.3 Metodología

Por metodología se entiende la articulación del cuerpo de técnicas a emplear en la investigación en torno a los objetivos definidos y según el marco teórico elegido (Román, 2007; López, 2007, citado por Montero, 2009). Se han combinado técnicas cuantitativas y cualitativas situando a la población implicada en el centro de la metodología de investigación. De esta forma se pretende que el estudio, a través de su futura continuidad, no termine en una simple descripción de la realidad, sino que intervenga sobre ella con el fin de transformarla participativamente, en la lógica de la “ciencia con la gente” (Funtowicz y Ravetz, 1994).

La investigación se ha desarrollado a través de la perspectiva distributiva en cuanto a la obtención de datos empíricos de carácter físico, ecológicos, tecnológicos, económicos o sociales los cuales han sido expresados cuantitativamente; y a través de la perspectiva estructural para tratar de captar los discursos desarrollados por los actores sobre los aspectos o fenómenos analizados, estableciéndose una nueva relación entre la investigadora y la parte investigada, pasando del distanciamiento, el no compromiso y la imparcialidad de la investigadora convencional, a la investigadora comprometida, cercana e implicada con la realidad investigada. Según Toledo (1993), la perspectiva estructural y dialéctica de la agroecología pretende dar la palabra a lo

investigado, al reconocer la lógica ecológica de la producción campesina, tratando de elaborar metodologías que trasformen al campesino/ agricultor de “objeto” de la investigación en “sujeto” de la misma.

En las investigaciones en las que se buscan soluciones a problemas de tipo socio-económico, la Agroecología trabaja con métodos que permitan la reconstrucción histórica de los fenómenos tanto ecológicos-productivos como socioeconómicos lo cual unido al aumento de la escala de la investigación nos permiten obtener información veraz y en corto tiempo (García Trujillo y Sevilla Guzmán, s.f.). En este caso no se buscan soluciones a problemas socio-económicos, pero sí comprobar el potencial de las experiencias en este sentido; por ello se han seguido los mismos métodos de reconstrucción histórica e investigación de campo referidos anteriormente para la búsqueda de soluciones a problemas.

El trabajo de investigación se ha desarrollado en cuatro fases o momentos, que abarcan diferentes tareas. En la primera fase se hizo un revisión bibliográfica relativa a las cuestiones que rodean el ámbito de estudio, estos son: sistema agroalimentario, evolución del mismo en paralelo al proceso de industrialización; Agroecología como respuesta técnico- productiva y socio-económica y ambiental a la insustentabilidad del sistema; contexto socio-territorial del ámbito de estudio, revisión de experiencias de comercialización en canales cortos surgidos en el ámbito de la Agroecología. La revisión bibliográfica se ha ido completando a lo largo de todo el proceso de investigación. Los textos consultados han sido tanto publicaciones, libros, artículos recomendados por el elenco de profesores que han impartido los diferentes módulos del Master, así como los facilitados por mi tutor y tutora de tesina, como otras publicaciones secundarias de fácil acceso gracias a las nuevas tecnologías, internet, y a las bibliotecas que esta ciudad ha puesto a mi disposición.

En la segunda fase se realizaron 10 entrevistas semiestructuradas (cuyo guión se presenta como anexo a la tesina junto a las transcripciones de las mismas) a los productores y productoras participantes en experiencias de comercialización agroecológicas y escogidos como objeto de investigación, buscando profundizar en cada uno de los objetivos centrándose en las experiencias personales de las personas entrevistadas. Todas las personas entrevistadas dieron su permiso para la grabación de la entrevista. La mayoría de las entrevistas se realizaron en sus propias fincas o casas buscando la comodidad de la persona entrevistada. He de decir que el establecimiento del “rapport” (la relación de cercanía y empatía con las personas

entrevistadas es un ingrediente imprescindible para establecer una comunicación efectiva con los demás) ha sido fácil debido a que tanto la entrevistadora como las personas entrevistadas compartimos, en cierto modo y aunque desde posiciones distintas, una misma perspectiva emocional, cognitiva y simbólica acerca de la problemática estudiada, por lo que ha sido relativamente sencillo superar cualquier barrera cultural o posicional que pudiera presentarse entre nosotras; esto ha permitido tanto una expresión sincera de las personas entrevistadas como una mejor comprensión por parte de la investigadora (Taylor y Bogdan, 1994).

Para el trabajo de investigación de campo se seleccionaron productores individuales que estuvieran participando en experiencias agroecológicas de comercialización presentes en la provincia de Córdoba. Se han realizado un total de 10 entrevistas, con el objetivo de analizar la experiencia de estos 10 productores y productoras, teniendo como criterio muestral su participación en la cooperativa, asociación o colectivo del que forman parte.

La selección de la muestra de las personas entrevistadas ha respondido a la identificación de las experiencias de canales agroecológicos, respetando la diversidad de formas de organización y proyección social que poseen estos tipos de iniciativas.

De estas experiencias se han seleccionado a productores tratando de elegir una muestra que recogiese distintos perfiles en sus trayectorias vitales, distintas edades y género, diversas producciones (hortícolas, olivo, frutales, ganado menor) y distintos grados de implicación en la iniciativa agroecológica. Las personas entrevistadas en varias de las experiencias son los únicos productores, por lo cual la elección era evidente, mientras que en otros casos existían diversos productores miembros de la misma iniciativa. En este último caso se ha buscado complementar la diversidad de perfiles sociales y productivos dada por los casos de productores únicos.

Las experiencias de comercialización agroecológica en las que participan los productores y productoras entrevistados, se describen brevemente en el Capítulo 4 de la tesina: "Productores implicados en experiencias de comercialización agroecológica: estudios de casos", en el apartado 4.1 "Descripción de las experiencias"; también aquí se puede encontrar una pequeña presentación de las personas entrevistadas.

En la tercera fase se procesó y analizó la información obtenida en las entrevistas así como la obtenida a partir de la propia observación de la entrevistadora. Para ello,

primero se transcribieron las grabaciones y después se procedió a analizar el discurso de las personas entrevistadas según los objetivos de investigación mediante el contraste de las frases literales con las conclusiones extraídas.

En la cuarta fase y final del trabajo, se procedió a elaborar conclusiones sacadas a partir del análisis de las entrevistas y los contrastes con la teoría, y a proyectar reflexiones propias acerca del objetivo principal del trabajo y los resultados de la investigación.

2. MARCO TEÓRICO

Como consecuencia de la Revolución Industrial, a partir de la segunda mitad del S. XX el sector agrícola sufrió un proceso de *modernización* muy rápido; con la aparición de la Revolución Verde, gracias a la cual se introdujeron paquetes tecnológicos, mecanización, altos insumos (Naredo, 2004) la tecnología en el campo, la agricultura deja de ser fiel a su definición: “*el arte de cultivar la tierra*” para pasar a convertirse en un negocio donde los alimentos son tratados como mercancías, y la salud humana y la de los ecosistemas dejan de tener importancia para dejar pasar a un primer plano el lucro a base de la sobreexplotación de los recursos (Sevilla Guzmán, 2006). Las estructuras organizativas del sistema agroalimentario se degradan al mismo ritmo que las máquinas se apropian del campo, de manera que los productores, que antes eran un eslabón fundamental en la cadena, pasan a ser meros empleados en una empresa donde la ley de la oferta y la demanda y la competencia, disfrazadas de grandes cadenas de distribución y comercialización, sujetan el cetro de poder (Sevilla Guzmán y González de Molina, 1993).

Las grandes cadenas de supermercados han ido ganando puestos en la comercialización de alimentos y productos básicos. Su política de bajos precios y el impacto que se genera en las comunidades locales tienen como consecuencia final el empobrecimiento de la población agrícola, la infravaloración de su esfuerzo, pérdida de las técnicas tradicionales de cultivo en favor de la agricultura industrializada; en general, la transformación del concepto de sistema agroalimentario.

Como respuesta a la crisis de sustentabilidad de la agricultura, han ido surgiendo alternativas al modelo dominante enmarcados en la lógica de la *Agroecología*, en la que la filosofía de actuación se enfoca en la configuración de un sistema justo y solidario entre productores y consumidores, confiriendo seguridad y estabilidad a los primeros, y calidad y salud a los segundos; se generan espacios de relación social gracias a la articulación entre ambos actores, donde la confianza y la proximidad son la clave de la sustentabilidad (González de Molina, 2011).

Las diferentes tipologías de las alternativas que han surgido a la comercialización de alimentos dentro del sistema agroalimentario globalizado se enmarcan dentro de los llamados canales cortos de comercialización, que José Ramón Mauleón (2001; p.2) define como las “formas como el productor del alimento, el agricultor o ganadero, lo vende directamente al consumidor final”. Las diferentes tipologías que él considera

tienen en común que “se produce una relación directa entre el productor y el consumidor, y debido a esta relación, ninguno de ellos se ve afectado por los intereses y decisiones de los intermediarios (mayoristas y minoristas, principalmente)”.

2.1 El sistema agroalimentario y globalización alimentaria

2.1.1 Sistema agroalimentario

La agricultura y la alimentación han experimentado profundos cambios en los últimos años, especialmente en la segunda mitad del S. XX en la que la visión y práctica de la producción agraria como una actividad destinada al abastecimiento de alimentos, se transformó en el concepto de actividad generadora de materias primas para la industria agroalimentaria (Moro, 2002).

Desde la elección de los lugares de asentamiento de las antiguas poblaciones, siempre cercanas a vegas fértiles y altamente productivas, hasta la organización de las estructuras sociales en torno al sector agrario, se evidencia que la alimentación siempre ha sido un aspecto clave en la conformación de las lógicas de actuación de la humanidad. El conjunto de acciones realizadas por la sociedad con el objetivo de producir alimentos (apropiación, circulación, transformación, consumo y excreción de materiales o energías) y la forma en que estas acciones relacionan a las personas con el entorno, es definido por Toledo (2008) como “metabolismo social”. Todas estas acciones son las actividades características de los diferentes sectores que componen el sistema agroalimentario.

Antes de la llegada de la industrialización, el mayor peso del sistema recaía sobre el sector agrario, sobre la acción de la apropiación. Entonces, el modo en que la sociedad se apropiaba de la naturaleza seguía una lógica de autorregulación, en la que el campesino interactuaba con su entorno basando su economía en el respeto a los ciclos y los recursos naturales. Interfería en ellos de manera que ambos conseguían mantenerse y reproducirse, logrando la sostenibilidad mutuamente. Los procesos de circulación de materia y energía eran cíclicos, el cultivo de especies agrícolas para consumo humano se optimizaba mediante técnicas de manejo dirigidas hacia la autosuficiencia con los recursos disponibles y a la independencia de insumos externos a la explotación agropecuaria; la fuerza de trabajo principal era la propia familia y el origen de la energía utilizada en las labores del campo era la tracción animal. Estas prácticas definen la lógica campesina en cuanto al modo de apropiación

de la naturaleza (Toledo, 2008). Las acciones de circulación y transformación también recaían sobre la explotación: los campesinos englobaban en sí mismos las funciones de productor, transformador y comerciante, de manera que el siguiente actor implicado era ya el consumidor y entre ellos se establecían relaciones comerciales directas. Así, en el sistema agroalimentario se entrelazaban todos los sectores: productivo, comercialización y del consumo, bajo lógicas de ecología, economía y relaciones sociales respectivamente.

En la actualidad, el sistema agroalimentario presenta una estructura muy diferente de la antes descrita. El proceso de globalización ha provocado profundas transformaciones en la organización socio-económica e inter-sectorial, llevando consigo la promoción de nuevas técnicas de manejo en finca causantes de la progresiva degradación de los agroecosistemas y el agotamiento de los recursos.

El sistema agroalimentario se puede definir como “el conjunto de las actividades que concurren a la formación y a la distribución de los productos agroalimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de la alimentación humana en una sociedad determinada” (Malassis, 1979; citado por Soler, 2009; p.3). Así, en la actualidad, el sistema agroalimentario es considerado como una suma de sectores diferenciados, separando las acciones de formación y distribución que previamente estaban íntimamente ligadas como ya hemos visto. El modo de apropiación de la naturaleza campesino ha sido sustituido por un modo de apropiación industrial, y la actividad agraria ha dejado de ser considerada como un todo, un sistema en sí mismo, para ser un sector más indiferenciado de los demás dentro del sistema global.

Debemos considerar el sistema agroalimentario como una pieza clave en el funcionamiento del sistema económico y social, y saber que su especialización tiene un fuerte impacto socio-ecológico. La modernización ha provocado un cambio social, una transformación de la cultura y las instituciones sociales. Este hecho no es algo extraño si tenemos en cuenta que todas las sociedades a lo largo de la historia han evolucionado, pero destaca la rapidez en el cambio de mentalidad y conducta en la era de la tecnología. En este caso, la modernización presenta como característica principal del cambio el declive y pérdida de autocontrol de las pequeñas comunidades tradicionales para pasar a una *sociedad de masas* donde el poder descansa en grandes burocracias (Macdonis y Plummer (1999) como ejemplo en el sistema agroalimentario, señalar cómo con la expansión de los mercados de alimentos en masa la regulación de la calidad alimentaria se ha institucionalizado, emergiendo así

las agencias (semi)gubernamentales para el control de la calidad de los alimentos y su estandarización con parámetros técnicos medibles y objetivos, cuando durante décadas estos controles habían estado respaldados simplemente por un amplio apoyo social (Renting et al, 2003). Según John Macionis y Ken Plummer (1999), una sociedad de masas es *una sociedad en que la industria y la burocracia en expansión han erosionado los lazos de las sociedades tradicionales*.

El proceso de globalización y las tendencias actuales del sistema agroalimentario se presentan a continuación.

2.1.2 Evolución y tendencias del sistema agroalimentario globalizado

En la actualidad nos encontramos un sistema agroalimentario globalizado e industrializado, en el que las estructuras organizativas tradicionales están profundamente degradadas (Gómez y González, 2002, citado por López García y Guzmán Casado, 2009). Ahora repasaremos las tendencias del sistema en la modernización y globalización y su impacto en cada uno de los sectores que lo componen.

Tendencias a nivel finca. Sector agrario

La llamada “Revolución Verde” acontecida a partir de los años sesenta, moderniza el sector agrario bajo la promesa de máximos rendimientos y productividades en los cultivos a través nuevas técnicas agrícolas basadas en el uso de paquetes tecnológicos. Bien para aniquilar cualquier tipo de vida animal o vegetal que pudiera presentarse como una potencial competencia contra el cultivo, o bien para aumentar el rendimiento de la producción a base de fertilizantes sintéticos cargados de nutrientes “extra” para el suelo y las plantas, las nuevas prácticas de manejo en finca obligatoriamente implican el uso de sustancias ajenas a la materia y energía creada y transformada en los ciclos naturales de los organismos y vegetales presentes en el agroecosistema.

La rentabilidad en la explotación se mantiene gracias a la ampliación de la superficie cultivada y la intensificación tanto en la capitalización como en el uso de insumos, junto con el menor requerimiento de mano de obra humana que ha sido sustituida por máquinas. Para poder mantener la viabilidad de una explotación agropecuaria en el ámbito de la globalización, es necesario ajustarse a sus prácticas de manejo y a su

visión del sistema: grandes superficies de monocultivos, en las que se pretende obtener una productividad muy elevada minimizando los costes. Entendiendo que los costes se miden en términos monetarios y no ecológicos y sociales.

La modernización de la agricultura y su impacto ambiental

El monocultivo de variedades seleccionadas altamente productivas en extensas fincas, se convierte en la práctica agrícola común que unido al uso de agroquímicos logra triplicar el volumen de producción obtenido por unidad de superficie. El coste ambiental que esto supone se vislumbra más tarde, cuando el agotamiento de los suelos, la pérdida de su estructura por las técnicas de laboreo en profundidad y su desertificación, así como la contaminación de las aguas subterráneas y superficiales por filtración de los productos químicos, o la contaminación atmosférica por la emisión de gases empieza a evidenciarse. Los *eriales*, que son aquellas áreas con serios procesos antrópicos de erosión y desertificación y deterioro irreversible, aumentan su presencia paulatinamente de forma significativa (Segrelles, 2001).

Como consecuencia de la eliminación de cualquier forma de vida distinta a la del cultivo en producción (vida vegetal por ser únicamente considerada competencia por el agua y los nutrientes y obviando su relación de simbiosis para con el cultivo, y animal por ser calificada de peligro para la salud del cultivo), la modernización en el sector agrícola está íntimamente relacionada con la destrucción de la biodiversidad que permite el mantenimiento y autorregulación de los agroecosistemas tradicionales. La agricultura modernizada no tiene en cuenta la economía de los recursos naturales, haciendo un uso cada vez más intensivo y abrasivo de ellos y condenándolos a la degradación. En ella se presupone que la ciencia moderna es capaz de resolver los problemas que presentan los ciclos naturales de los agroecosistemas, sustituyendo organismos vivos por productos sintéticos. Un modelo insostenible que no asegura el desempeño de las funciones ecológicas vitales de los agroecosistemas(González de Molina, 2011).

La desestructuración social agraria en la globalización

Se quebranta la estructura social agraria, ya que la modernización no se desarrolla de igual manera entre las distintas clases sociales: los campesinos que orientaban sus producciones al autoabastecimiento no son capaces de asumir los costes de la implementación. Por tanto, aunque para la clase social agraria con alto poder monetario la modernidad ha supuesto grandes privilegios, para las explotaciones familiares con racionalidades campesinas la vida diaria supone enfrentarse a la

incertidumbre económica y a un tormentoso sentimiento de carencia de poder (Macionis y Plummer, 1999); las condiciones de vida empeoran y la sustentabilidad socio-económica de las pequeñas y medianas explotaciones se pierde progresivamente ya que el modelo agrario impulsado por la modernización se basa en la destrucción de empleo como medio de alcanzar ciertos niveles de rentabilidad (sustitución de mano de obra por maquinaria), lo que es causa suficiente y necesaria para que se produzca el abandono continuado de la actividad.

Así, los pequeños y medianos agricultores y ganaderos quedan excluidos del “desarrollo” por no disponer de suficientes recursos económicos para invertir en él; la modernización entonces está reservada a las grandes superficies de cultivo que poco a poco irán apoderándose del control del sistema en favor de las industrias de transformación y distribución que jugarán en el mercado a ser todopoderosos en la producción de los alimentos mediante el fomento de la competitividad, comenzando a marcar un nuevo “paradigma agrario” de producción en masa (Pérez y Vázquez, 2008).

Tendencias a nivel industria. Sector industria de insumos y de transformación

Las prácticas de manejo en finca promovidas por la modernización en aras de conseguir maximizar rendimientos y basadas en la lógica productivista para la obtención de producciones en masa, implica el uso de insumos ajenos a la explotación así como la necesidad de una estructura de transformación lo suficientemente potente como para absorber las producciones en masa. Las grandes beneficiadas indudablemente son las industrias de agroquímicos, las de semillas comerciales, y las de transformación. Se producen cambios en la toma de decisiones, es decir, se traslada desde el productor hasta la industria cambiando así el orden de prioridades: se antepone la productividad a la salud (humana, del medio ambiente), lo sintético a lo natural, el negocio a la sustentabilidad. Los productores se convierten en asalariados de la industria (Moro, 2002), que condiciona al productor o productora a la hora de producir en el qué, cómo, cuánto y cuando, y a qué precio vender, y cada vez crece más la dependencia a insumos desde el punto de vista económico y técnico.

La industria de las semillas es una de las que más se beneficia de la globalización: los productores han dejado de ser multiplicadores de semillas de las variedades locales y autóctonas de sus respectivas zonas para pasar a ser compradores de variedades comerciales híbridas que satisfagan las exigencias de la industria de transformación y

de la distribución comercial. En el caso de la Revolución Verde de última generación, la de la biotecnología y las variedades genéticamente modificadas (los transgénicos) la dependencia a la industria de semillas es todavía mayor, ya que al intentar reproducir y multiplicar la semilla transgénica de modo natural, los genes pueden transmutar erróneamente y derivar en unos cultivos que no aportan los niveles deseados ni morfológicamente, ni productivamente. Hay que subrayar que el cultivo de transgénicos finalmente no ayuda a resolver el problema del hambre, ni tampoco aporta beneficios a los agricultores, sino que simplemente los hace dependientes de un insumo más (además de los productos fitosanitarios que van asociado al cultivo de cada variedad transgénica y que casualmente es la misma empresa de biotecnología que “fabrica” las semillas la que se encarga de producirlos y venderlos a los productores (Altieri, 1991)).

En cuanto al desarrollo de la biotecnología en la agricultura y ganadería, hay que aclarar que los riesgos ecológicos de los cultivos transgénicos no han sido aún evaluados adecuadamente. La toxina que generan los cultivos transgénicos afecta de forma significativa a las poblaciones de insectos, perjudicando a otras especies que se alimentan o que dependen de ellos, así como a organismos del suelo imprescindibles para mantener su fertilidad y equilibrio; en definitiva, alterando el equilibrio ecológico de los ecosistemas. Las vías en las que estas toxinas pueden afectar a los ecosistemas son inesperadas, puesto que las interacciones en el medio natural son complejas y nuestro conocimiento de las mismas limitado. Conocemos la falta de precaución con que se han introducido los cultivos transgénicos, anteponiendo intereses puramente comerciales a la salud de los consumidores y del medio ambiente (Guidonet, 2010).

La industria de las semillas se enriquece así como la industria de agroquímicos: la dependencia creada en las explotaciones de insumos de origen sintético que aporten los nutrientes necesarios para que la producción sea efectiva, sustituye al respeto de los ciclos naturales de los agroecosistemas que en la lógica campesina eran suficientes para garantizarla.

La agroindustria gana peso dentro del sistema, y hace que la agricultura pase a ser considerada un sector subsidiario de generación de materias primas para abastecerla. La importancia que en las sociedades tradicionales tenía la agricultura como medio para satisfacer las necesidades básicas de la alimentación, pasa ahora a la industria de transformación, quedando el sector agrario subsidiado y reconocido como un mero

productor de materias primas, como un negocio tanto para las industrias que se encuentran un paso por detrás de la actividad productiva (semillas e insumos) como para las que están un paso por delante (transformación, envasado, empaquetado y distribución comercial).

El hecho de que las producciones no se destinen directamente al consumidor sino que haya pasos intermedios entre el sector puramente agrario y el sector consumo, hace que las características de los productos vengan condicionados por terceras partes. Así como en la agricultura de autoabastecimiento prima la calidad de los alimentos y la salud humana y ambiental, en la agricultura como negocio priman las producciones homogéneas morfológicamente y las variedades comerciales demandadas por la distribución comercial, que además envasa y empaqueta los alimentos para posteriormente transportarlos hasta las superficies de venta. Este es un impacto ambiental añadido a la globalización alimentaria: el empleo de materiales plásticos en los embalajes y combustibles fósiles en el transporte contribuye al progresivo agotamiento de los recursos naturales, y a la contaminación del ecosistema mediante la excreción al medio natural materiales y energía no procedentes de los propios ciclos de la naturaleza y de los organismos presentes en ella (García Moreno, 2008).

Tendencias en la comercialización. Sector distribución comercial

La evolución del sistema agroalimentario en la globalización no ha generado cambios sólo en los modelos de producción. Lejos del concepto de distribución comercial que se tenía antes de la modernización, donde era tratada como una actividad secundaria y dependiente de la de producción de bienes (Fernández, Martínez y Rebollo, 2008), gracias a la globalización y a la tendencia a la concentración del actual sistema económico (concentración de poder, político, concentración de riqueza) ha adquirido un nuevo poder estratégico en el sistema agroalimentario (Calle, Soler, Vara, 2009). Las empresas de distribución y comercialización hoy en día se han adueñado del 80% del total de la distribución de alimentos en los países del norte, y son la parte de la cadena que más peso tiene en la toma de decisiones en cuanto a precios, volúmenes y calidades de los productos, dejando así al productor un puesto casi insignificante.

La gran empresa de distribución ha adquirido una posición dominante que le permite obtener altos márgenes de beneficios: mediante la compra de grandes volúmenes de mercancías consigue reducir los costes de transporte y distribución, y gracias a un proceso de formación de precios que se caracteriza por la alarmante falta de

transparencia en las negociaciones, presiona a la baja los precios pagados a sus proveedores -que a su vez, estos trasladan a los productores de alimentos-, y al alza al consumidor.

El índice IPOD (Índice de Precios en Origen y Destino de los alimentos), es un informe que COAG (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos) publica de manera mensual donde se nos informa de las diferencias de precio de algunos alimentos desde que se producen en el campo hasta que llegan a la mesa del consumidor. Los alimentos escogidos para realizar este informe son productos significativos en la cesta de la compra habitual de los consumidores.

En la tabla adjunta se pueden ver señalados en rojo los alimentos con mayor diferencia porcentual entre origen y destino, es espectacular y realmente significativa la diferencia en productos como la cebolla o el melón donde se supera el 1000% de diferencia, unos datos realmente espectaculares y alarmantes que no hacen más que confirmar la problemática de los precios en el campo.

Tabla 1: IPOD Agosto 2011.

PRODUCTO	PRECIO ORIGEN (€/kg)	PRECIO DESTINO (€/kg)	DIFERENCIA PRECIO ORIGEN-DESTINO(1)	DIFERENCIA PORCENTUAL ORIGEN-DESTINO	IPOD
ACEITE OLIVA VIRGEN EXTRA	1,92	3,35	1,74	74%	IPOD AGRÍCOLA 6,19
ACEITUNAS VERDES*	0,68	3,82	5,62	462%	
PATATA	0,15	0,70	4,87	367%	
CEBOLLA	0,09	1,07	11,89	1089%	
AJO	1,30	5,26	4,05	305%	
CALABACIN	0,33	1,34	4,06	306%	
ACELGA	0,32	1,53	4,78	378%	
REPOLLO	0,22	1,10	5,00	400%	
COLIFLOR	0,43	1,73	4,02	302%	
ALCACHOFA	0,66	2,54	3,85	285%	
BERENJENA	0,23	1,62	7,04	604%	
CHAMPIÑÓN	1,21	3,26	2,69	169%	
TOMATES ENSALADA	0,32	1,88	5,25	425%	
ZANAHORIA	0,10	0,93	9,30	830%	
PIMIENTO VERDE	0,29	1,74	6,00	500%	
PIMIENTO ROJO	0,41	1,98	4,83	383%	
PEPINO	0,19	1,25	6,58	558%	
LECHUGA*	0,19	0,86	4,53	353%	
MELOCOTÓN	0,22	1,58	7,18	618%	
NECTARINA	0,20	1,76	8,80	780%	
CIRUELA	0,18	1,75	9,72	872%	
PLÁTANO	0,40	1,89	4,73	373%	
MANZANA	0,25	1,67	6,68	568%	
PERA	0,27	1,83	6,78	578%	
MELÓN	0,10	1,12	11,20	1020%	
SANDÍA	0,08	0,77	9,63	863%	
LIMÓN	0,22	1,41	6,41	541%	
TERNERA 1ª	3,68	15,92	4,33	333%	IPOD GANADERO 3,08
CORDERO*	3,15	10,01	3,18	218%	
POLLO*	1,29	2,89	2,24	124%	
CERDO	1,26	5,64	4,48	348%	
CONEJO	1,89	5,66	2,99	199%	
HUEVOS M*	0,68	1,28	1,88	88%	
LECHE VACA	0,32	0,79	2,47	147%	IPOD GENERAL 5,55

(1) - número de veces que se multiplica el precio de origen hasta que llega al consumidor.

Fuente: www.coag.org

Además de no recibir un precio justo por sus productos, los agricultores y ganaderos cada vez tienen que asumir mayores costes de producción, debido al constante incremento del precio de las materias primas agrarias e insumos en el mercado. La gran distribución comercial está favoreciendo la modernización y el incremento de la dependencia a insumos externos: los agricultores que quieren dar salida a su producción mediante el mercado convencional deben poder ofrecer un gran volumen de producción, y ser capaces de ofertar sus productos a un precio reducido; para ello, se ven obligados a emplear unas prácticas agrarias intensivas concretas (cierta variedad vegetal o animal, tratamientos químicos específicos, regulación de la

producción a las necesidades de mercado, etc.) y en cada vez mayores superficies de producción.

El doble estrangulamiento de precios y costes que el modelo agroalimentario industrializado impone a agricultores, ganaderos y productores artesanales, los deja atrapados y subordinados dentro del entramado socio-institucional y económico del sistema agroalimentario globalizado, y pone de manifiesto una vez más la crisis de rentabilidad del sector agrario en general que se viene sufriendo de forma ininterrumpida desde los años 70 (Soler y Calle, 2010). El resultado es el estancamiento del sector, en el que las pequeñas y medianas producciones agrarias se ven cada vez más dificultadas.

La eliminación de intermediarios en la cadena del sistema agroalimentario y el acortamiento de la distancia entre producción y consumo es entonces la única salida para los productores. Como se ve en la figura 1, son los intermediarios los que perjudican finalmente al productor y a su sustentabilidad. Así podemos empezar a hablar de canales cortos y directos de venta, una forma de comercialización a la que sólo acceden los consumidores (Mauleón, 2001) y los productores, y en la que las condiciones establecidas en el intercambio no están saturadas por los intereses de terceras partes.

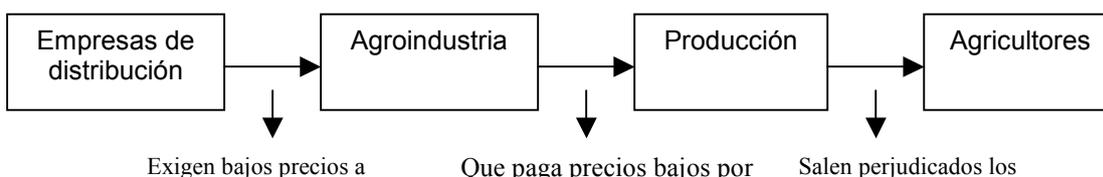


Figura 1: Efectos de la globalización en el sistema agroalimentario.

Además se presenta el problema de la deslocalización de la relación producción-consumo, con el consiguiente gasto de combustible en el transporte de los alimentos:

La progresiva urbanización en zonas periurbanas (la superficie urbanizada ha aumentado un 50 % en los últimos veinte años), antes dedicadas a la producción de alimentos, se debe a que la construcción es mucho más rentable económicamente que la agricultura, provocándose así un desacoplamiento espacial entre producción y consumo. La elevación del precio del suelo periurbano hace que sea inaccesible para

las rentas agrarias, teniendo que desplazarse la actividad agropecuaria hacia zonas menos productivas, y por tanto más dependientes de insumos externos.

Desde el punto de vista medioambiental, el sistema utilizado para la distribución de alimentos es completamente ineficiente: los alimentos son transportados desde su lugar de producción a hasta otro punto, donde serán almacenados y envasados, a cientos de kilómetros. La paradoja del sistema es que una vez envasado el producto volverá a su lugar de origen para ser colocado en la estantería de un supermercado, con el consiguiente gasto de combustible y contaminación atmosférica que todo el proceso supone. Estos productos son conocidos como los “alimentos viajeros” o “alimentos kilométricos” (Montatgut y Vivas, 2007).

La dependencia de combustibles fósiles que presenta la agricultura (transportes, insumos químicos, explotaciones industriales) apoya a un modelo que impulsa el cambio climático (Calle, Soler, Vara, 2009).

Tendencias del consumo en la globalización

La manera en que se alimenta la población ha experimentado cambios muy significativos con el paso de los años, siendo a la vez víctimas del sistema y culpables del funcionamiento del mismo. La mayoría son víctimas de una contradicción interna: abogan, apuestan, exigen el cuidado del medio ambiente y la defensa de la justicia social, pero tienen unas prácticas de consumo poco críticas con el sistema (Dubuisson, Lamine, Le Velly, 2008). De este modo, nuestros hábitos alimenticios y exigencias alimentarias no pueden ser soportadas por nuestros propios agroecosistemas (Carpintero, 2006: 41, citado por González de Molina, 2011).

También ha cambiado el lugar habitual de compra de estos productos: en 2005 en España (según el informe Expo Retail, 2006) el 81,9% de las compras de alimentos se realizó a través de los llamados canales dinámicos (autoservicios, hipermercados, etc.) que ofrecen menores precios de venta, y comodidad en cuanto a accesibilidad y abanico de productos; 2,7% tienda tradicional, y 11,2% tienda especializada. Los datos nos indican que cada vez más, las compras de alimentos por parte del consumidor final se concentran y organizan alrededor de la Gran Distribución Alimentaria (García y Rivera, 2006).

Estas cadenas de distribución (los canales dinámicos) son totalmente incompatibles con los modelos de desarrollo sustentable que tienden a la reactivación de la

economía local. Tan sólo 14 euros de cada 100 gastados en un supermercado repercuten en ella, mientras que si la compra se realizase en tiendas “de barrio”, serían 45 euros de cada 100. Por lo tanto, entendemos que nuestra opción de compra como consumidores está muy ligada a la formación de empleo y fortalecimiento de nuestra propia economía.

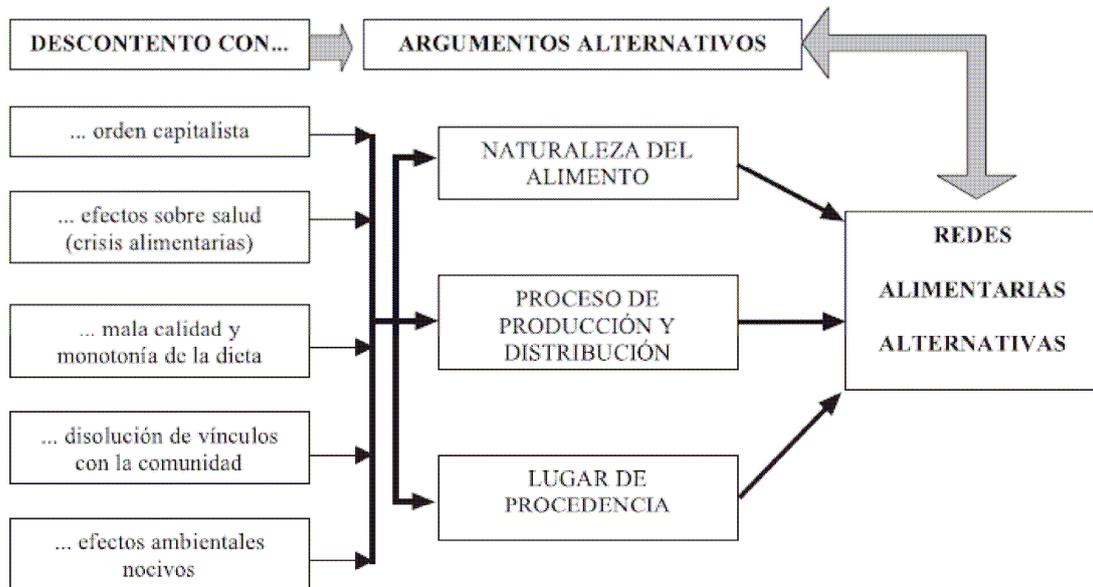
En general, no existe en la conciencia de los consumidores conceder un grado distintivo de calidad a la producción ligada al territorio, a los saberes tradicionales y variedades locales y de temporada (Proyecto Biolmed, 2011), pero algunos productos frescos sí mantienen su cuota de mercado en tiendas tradicionales como las frutas y hortalizas frescas, patatas y huevos, lo que sugiere que el precio del alimento no es el único criterio que emplea el consumidor a la hora de decidir el lugar donde compra sus alimentos, sino que existen otros, tales como la proximidad espacial de la tienda tradicional, concepción de la menor calidad del producto congelado frente al fresco, o la confianza que confiere al consumidor el trato personal con el vendedor del alimento (Mauleón, 2001).

Por otra parte, las “alarmas alimentarias” provocadas por la aparición de enfermedades derivadas del consumo de alimentos en mal estado, como por ejemplo el caso de las “Vacas Locas” (Encefalopatía Espongiforme Bovina, enfermedad que afecta a los bovinos como consecuencia de la presencia de harinas procedentes de la molturación de huesos de animales enfermos en la alimentación de las vacas,), o la reciente “crisis del pepino” español (brote de la bacteria E.Coli que se detectó en Alemania del pasado mes de mayo (2011) y que provocó la muerte de 14 personas, causando gravísimos daños y perjuicios en los productores españoles), provocan una desconfianza general entre los consumidores hacia los organismos de control ambiental y sanitarios y hacia productos concretos, y hacen que crezca la conciencia de consumo de alimentos sanos y de calidad.

La desconfianza de los consumidores hacia las instituciones no sólo se genera con la aparición de estas alarmas alimentarias, si no que razones como la crítica hacia los mercados globales, la lucha por los derechos de los agricultores enmarcados en un contexto de oligopolios de producción y distribución intensiva, crisis especulativas en el mercado de materias primas (caso de los agrocombustibles), crítica del modelo de desarrollo urbanístico o al desarrollo de biotecnologías que refuerzan el control de las transnacionales alimentarias sobre la producción alimentaria (Calle, Soler, Vara, 2009), ayudan a la aparición de estrategias de consumo alternativas, impulsadas por

consumidores dispuestos a cambiar sus pautas de compra, a veces sus estilos de vida, ya sea por voluntad propia o por influencia del consumismo (Calle, Soler, Vara, 2009). El hecho de consumir agroecológicamente marca las tendencias del “consumo crítico”.

Figura 2: Factores y argumentos en las nuevas inquietudes alimentarias



Fuente: Sánchez Hernández, 2009.

La dimensión de la cadena alimentaria respecto a la construcción de nuevas configuraciones de la cadena de distribución comercial se ha convertido en una llave fundamental para permitirnos entender mejor los nuevos patrones del desarrollo rural (Mardsen et al, 2000a, citado por Renting et al., 2003), y constituye un potencial y significativo bloque constructor de futuras políticas diseñadas para influenciarlo. Cabe señalar que el enfoque a la hora de tratar de resolver los problemas de la insustentabilidad debe incluir necesariamente aspectos como las instituciones, las políticas, y la interrelación entre ellas y con el consumo (Pérez y Vázquez, 2008).

Es necesaria una política agraria que articule mecanismos de control de márgenes comerciales en la cadena para evitar la falta de transparencia en el proceso de formación de precios a lo largo de la cadena de valor, garantizando una estabilidad para el productor, y evitando así situaciones de abuso tanto sobre productores como sobre consumidores.

Por otro lado, para volver a disfrutar de un medio rural dedicado a la producción de alimentos y la gestión ecológica de los recursos naturales y del territorio, es necesario un cambio tanto en los modelos productivos y de comercialización, como en las políticas públicas que privilegian este sistema agroalimentario globalizado insostenible, que especula con la tierra, los alimentos y las personas; con el derecho a producir y a consumir alimentos sanos de manera justa, es decir, a la soberanía alimentaria. Los programas de Desarrollo Rural actuales son el marco idóneo para potenciar canales alternativos de comercialización, como medio de fortalecer la agricultura familiar y con ella, la cultura gastronómica local, el empleo en el medio rural, y un trato más respetuoso con el medio ambiente(Mauleón, 2001).

La construcción de alternativas de comercialización al sistema agroalimentario globalizado, la creación de nuevas esferas de actividad, generan nuevos nichos de mercado que se consideran principalmente relevantes para las áreas rurales menos favorecidas. Son un ejemplo claro de la definición de *construcción social de la realidad*, que los sociólogos Peter Berger y Thomas Luckman (1967; en Macionis y Plummer, 1999; p.161) expresaron como “el hecho de que las personas, interactuando unas con otras, van definiendo la situación o la realidad en que se encuentran”, ya que se originan a través de interacciones, articulaciones entre personas como réplica a la problemática que envuelve la realidad del consumo y la agricultura.

Estas alternativas se presentan como estrategias de conexión de personas que buscan el acceso a los alimentos por vías diferentes a las del sistema globalizado, con productores que buscan escapar de las presiones impuestas por el mismo, bajo criterios de solidaridad, proximidad, confianza y sustentabilidad. Para ello los distintos sectores deben ser entendidos no simplemente aislados, sino en el contexto de sus interrelaciones dentro de una organización económica y social más amplia del sistema agroalimentario” (Marsden y Little, 1990). Esta concepción del sistema y de los criterios bajo los que seguir la lógica de actuación están enmarcados dentro de la visión de la **Agroecología**.

2.2 Agroecología. Un enfoque para el análisis crítico y la construcción de alternativas de desarrollo rural sostenible

La **Agroecología** es una propuesta que une los conocimientos tradicionales de agricultores, campesinos e indígenas de todo el mundo con las aportaciones del

conocimiento científico moderno, para proponer formas sostenibles de gestión de los recursos naturales (Gliessman, 2002). Nace en los años 60 como un enfoque agronómico para el análisis de los sistemas agroganaderos pero esta idea ha ido evolucionando con el paso del tiempo y la experiencia, para comprender la actividad agraria más allá de la explotación y comprender mejor las interrelaciones existentes entre procesos agronómicos, económicos y sociales (González de Molina, 2000).

Podemos decir que ahora, por un lado, la Agroecología propone formas de desarrollo rural sustentable basadas en el conocimiento tradicional, el fortalecimiento de las redes sociales y económicas locales (no sólo agrarias), los mercados locales y un manejo integrado de agricultura y la ganadería. Por otro lado, desarrolla técnicas de manejo agrario basadas en la recuperación de la fertilidad de los suelos; el policultivo, y las variedades agrarias y razas locales; y en general en un diseño de las fincas basado en la mayor diversidad posible de usos y en la eficiencia en el uso de los recursos locales. Así, la Agroecología incorpora a la agricultura ecológica pero va más allá, integrando aspectos sociales como formas de comercialización justas para productores y consumidores, y aspectos ecológicos como el manejo de la biodiversidad (López & Llorente, 2010).

La Agroecología puede ser definida como *“El manejo ecológico de los recursos naturales a través de formas de acción social colectiva que presentan alternativas al actual modelo de manejo industrial de los recursos naturales mediante propuestas, surgidas de su potencial endógeno, que pretenden un desarrollo alternativo desde los ámbitos de la producción y la circulación alternativa de productos, intentando establecer formas de producción y consumo que contribuyan a encarar la crisis ecológica y social, y con ello a enfrentarse al neoliberalismo y a la globalización económica”* (Sevilla Guzmán, 2006).

Así, se puede decir que la Agroecología propone alternativas a la tendencia dominante del sistema agroalimentario globalizado, enfocadas tanto al manejo en finca, al sector productivo, como a la organización e interrelación con el resto de sectores que componen el sistema: la comercialización y el consumo. Alternativas enfocadas desde una dimensión integral en que las variables sociales ocupan un papel muy relevante; ofrece un nuevo panorama y un conjunto de directrices que conducen a una agricultura más diversificada, en armonía con el medio ambiente, orientada a mercados locales, no dependiente de insumos, generadora de empleo en el medio rural y rentable económicamente manteniendo la actividad agraria sin que esto

signifique intensificar el modelo de producción. Implica lo que Norgaard (1994) define como “co-evolución”: la evolución lado a lado de dos especies hasta que su interacción, su genotipo y fenotipo va cambiando para adaptarse al medio. Si este concepto lo aplicamos a la especie humana por un lado, y al ecosistema por otro, podremos definir co-evolución socio-bio-ecológica como: la manera en que la sociedad interactúa con la naturaleza, de manera que obtiene beneficio para sí pero sin perturbar las condiciones del ecosistema. Esto defiende la Agroecología (Guzmán, González de Molina y Sevilla Guzmán, 2000).

Para explicar las prácticas agroecológicas desde el punto de vista del manejo en finca, es necesario aclarar que el concepto de agroecosistema hace referencia a un lugar de producción agrícola, interpretado como un ecosistema y ofrece un marco de referencia para analizar sistemas de producción de alimentos en su totalidad, incluyendo el complejo conjunto de entradas y salidas y las interacciones entre sus partes. (Gliessman, 2002). Para analizar el agroecosistema completamente, debemos integrar en el manejo los límites existentes en el espacio, y tener en cuenta el entorno social y ambiental y las interrelaciones existentes.

2.2.1 Manejo agroecológico del agroecosistema

Un agroecosistema es un territorio manejado y transformado por el ser humano (Sevilla Guzmán, 2006). La diferencia entre ecosistema y agroecosistema es que en este último, el flujo de energía es abierto, es decir, hay aportes externos (aporte orgánicos) y salidas (en forma de cosecha) que no vuelven, no retornan de nuevo al sistema (Guzmán & Alonso, 2010). El ciclo de nutrientes, por tanto es más dinámico, y la capacidad de autorregulación es menor, debido por una parte a la menor biodiversidad y por otra a la simplificación de la estructura y niveles tróficos. Para analizar el agroecosistema completamente, debemos integrar en el manejo los límites existentes en el espacio, y tener en cuenta el entorno social y ambiental y las interrelaciones existentes.

La mayor dificultad que se encuentra a la hora de diseñar un agroecosistema sustentable es obtener las características de un ecosistema natural, a la vez que se mantiene un buen nivel de cosecha. Si se consigue que el flujo de energía no dependa de insumos no renovables, de modo que se consiga el equilibrio entre la energía que entra y sale en forma de cosecha se obtendrá un sistema sustentable.

Diseño y manejo de la biodiversidad

Los problemas en los cultivos que tenían que ver con el nivel de población de plagas e insectos se han solucionado, en la agricultura convencional, a través de la eliminación total de esta población mediante diversas tecnologías. Esto ha conllevado la simplificación de los ecosistemas en varios aspectos, por ejemplo, eliminando los depredadores de las plagas claves. El gran contrasentido es que los ecosistemas simplificados son más vulnerables a las invasiones y ataques de plagas, además de ser estas más perjudiciales, y por tanto el uso de insumos externos debe aumentarse para resolver este problema.

La diversidad en los agroecosistemas es difícil de mantener; sin embargo, dentro de las limitaciones impuestas por la necesidad de cosechar biomasa, los agroecosistemas pueden tender al nivel de diversidad que presentan los ecosistemas naturales, y beneficiarse del aumento de estabilidad que esta aporta. Al contrario que en la agricultura convencional, en que se alcanza el extremo en los monocultivos a gran escala, en agricultura ecológica el aumento de la biodiversidad en el paisaje agrícola es una estrategia clave. Algunas de las conclusiones resultantes de investigaciones en sistemas de cultivos múltiples para defender esta biodiversidad, son: diversidad de hábitats, coexistencia e interferencia entre especies beneficiosa para el sistema, por complementariedad; en cuanto al productos, tener diversidad de cultivos asegura un ingreso, ya que si un cultivo no va bien el resto pueden compensar la pérdida; la diversidad de paisaje contribuye a la conservación de la biodiversidad en ecosistemas naturales.

Existen diversas técnicas para incrementar los beneficios de la biodiversidad de un agroecosistema (Nicholls, apuntes clase), por ejemplo: introducir nuevas especies al sistema de cultivo existente, reorganizar o reestructurar las especies que ya están presentes (cultivos múltiples o asociados, en el mismo bancal o por franjas); agregar prácticas e insumos estimuladores de diversidad (colocar setos vivos alrededor de la parcela, plantar cultivos de cobertura) y eliminar prácticas e insumos que reducen o restringen la diversidad. La diversidad se compone de dos niveles, riqueza (número de especies presentes) y uniformidad en la distribución de las mismas.

Practicar la rotación de cultivos por hojas, es muy importante para mantener la diversidad en el tiempo, además de ayudar a conservar las propiedades del suelo (Altieri, 1998). Una variación de la rotación de cultivos es añadir un periodo de descanso o barbecho, en el que el suelo recupera biodiversidad. Y por supuesto, la

reducción del uso de agroquímicos. El manejo de la biodiversidad es un gran reto, ya que requiere mucho más trabajo, riesgo e incertidumbre que el manejo convencional. Sin embargo, es la única estrategia que conduce a la sostenibilidad.

Biodiversidad y manejo de plagas y enfermedades

Gracias al aumento de la biodiversidad, crecen poblaciones de todo tipo de insectos. Entre ellos, los enemigos naturales de las plagas que podrían acabar con nuestro cultivo. El objetivo no es eliminar por completo el insecto plaga, sino controlar el nivel de población hasta un máximo no perjudicial, y que sea a la vez suficiente para permitir la supervivencia y reproducción de sus reguladores naturales (Altieri y Nicholls, 2000).

En las parcelas de cultivo con un manejo diversificado, y un suelo biológicamente activo, el control biológico natural se expresa con mayor fuerza. Un diseño apropiado puede permitir un alto nivel de eficiencia en el control, pero es absolutamente necesario conocer los aspectos más básicos de la entomología y fitopatología, lo cual nos permitirá comprender mejor el comportamiento de los patógenos e insectos y sus estados de mayor vulnerabilidad.

La presencia de plantas y setos vivos son muy útiles para alojar organismos biorreguladores; también se usa la siembra de cultivos trampa junto a las áreas de cultivo, que pueden proporcionar refugio y alimentación alternativa a los enemigos naturales, evitando que los insectos plagas se localicen en el cultivo.

Manejo agroecológico de la flora arvense en los agroecosistemas

La flora arvense, o malas hierbas, aportan biodiversidad a las fincas en conversión a agricultura ecológica en el primer momento de la transición desde agricultura convencional, donde no se presentan setos arbóreos ni arbustivos y la vegetación silvestre es inexistente. Así, la flora arvense constituirá el único sostén de numerosos enemigos naturales de las plagas, que nos ayudarán en su control ya que dan lugar al aumento de depredadores de plagas como crisopas, mariquitas o sírfidos (Gliessman, 1998).

Un adecuado manejo del agroecosistema abarca el manejo de la flora espontánea. Pero el control mecánico de la vegetación arvense es el último paso en el proceso de manejo. Antes de eliminarlas es necesario prevenir su proliferación, lo que requiere que el agricultor ecológico preste más atención a lo que ocurre en su finca (Guzmán y Alonso, 2002).

Lograremos una agroecosistema libre de infestaciones excesivas de adventicias manteniendo una apreciable biodiversidad, desarrollando una amplia rotación de cultivos que alterne cultivos “ensuciantes”, con otros desyerbantes; asociando varios cultivos; de tal manera que quede ocupado en mayor grado el nicho habitual de las adventicias; compostando el estiércol; determinando la densidad de siembra más adecuada; evitando la afluencia de semillas a través de la maquinaria o el agua de riego; seleccionando variedades competitivas de cultivos; con acolchados, etc. (Guzmán y Alonso, 2010).

Manejo agroecológico de ganadería

La integración de la ganadería en los sistemas agrarios es una práctica muy habitual en Agroecología. En las prácticas agroecológicas de sistemas agropecuarios, se aprovecha el papel que históricamente han jugado los animales en los agroecosistemas, maximizando la utilización de recursos alimentarios no utilizables por el ser humano e integrando la ganadería con la agricultura y la actividad silvo-pastoral. Además los animales son utilizados como fuerza de trabajo, en lugar de la utilización de maquinaria, con lo que las propiedades del suelo no se ven tan afectadas con las labores agrícolas, y no se utilizan combustibles fósiles para realizarlas.

Las ventajas que puede brindar la integración de la ganadería en la agricultura, constituyendo esta integración la llave para el diseño de sistemas de producción agropecuarios con base agroecológica (García Trujillo, 1996), son:

- Uso más racional de los residuos de cosechas, vegetación espontánea y áreas con dificultad para la agricultura.
- La producción de estiércol, que unido a los residuos de cosechas, pajas, y rechazo de los animales pueden ser empleados para la fabricación de compost de alta calidad.
- Los pastos y especialmente el uso de leguminosas, pueden ayudar a la recuperación de áreas agrícolas si se emplean como un componente del sistema de rotación.
- Los animales colaboran en el control de la vegetación espontánea e insectos y contribuyen a evitar los incendios de la zona o periodos del año seco.
- Las cosechas pueden mejorar, al aumentar la polinización, si se introduce la práctica de la apicultura.

- Se aumenta la productividad de las áreas agrícolas, el capital de las explotaciones y el empleo.
- Se reducen los costes de transporte de alimentos y dependencia exterior, al diversificar la producción.

Podemos decir que la integración de los sistemas ganaderos y agrícolas aumenta la eficiencia de los sistemas agrarios, y aunque los animales emplean muchos residuos de la producción agrícola, se incentivan las producciones colaterales para alimentar a los animales, sin que afecte de forma importante a la producción principal. Además, la producción se diversifica reduciendo el riesgo económico de la explotación.

2.2.2 La comercialización y el consumo agroecológicos

Una vez definido el modo de manejo en finca agroecológico, y debido a que el sistema agroalimentario global tal como lo entiende la Agroecología, está compuesto por los diferentes sectores que lo componen, la interrelación entre ellos, y la consideración de las características que presentan en cada una de los aspectos sociales, ambientales y económicos de los mismos, cabe decir que se hace necesario no quedarse solamente en un punto de vista técnico-productivo, sino que la Agroecología debe definir un nuevo modelo de estilo agrícola que integre aspectos de comercialización y consumo, en el que las estrategias aplicadas por las familias agrícolas con relación a los mercados, políticas y tecnologías cambien, y donde estos elementos puedan ser utilizados a favor de la sustentabilidad del sistema (Ploeg, 1994).

La sustentabilidad del sistema agroalimentario debe obligatoriamente analizarse bajo tres dimensiones: técnico-productiva; socioeconómica, y política y cultural. (Sevilla Guzmán y Soler, 2010) y bajo la suposición de responsabilidad compartida en cada una de las dimensiones entre los actores que intervienen. El estilo de agricultura que describe Greg Pilley en el artículo “*A Share in the Harvest*” escrito para la Soil Association sí respeta la suposición de responsabilidad compartida: un CSA (Community Supported Agriculture) es un modelo de agricultura apoyada por la comunidad que “abarca un amplio rango de relaciones entre productores y consumidores basadas en la confianza mutua, la franqueza, y donde los riesgos y reconocimientos obtenidos son compartidos” (Pilley, s.f.; p.4) .

La Agroecología defiende que para poder impulsar pequeñas y medianas estructuras productivas es necesario reconstruir el sistema agroalimentario como un espacio de

redes en las que las relaciones que se desarrollan lo hagan a través de horizontalidades (Santos, 2000), que proporcionen seguridad y confianza en los consumidores y productores, y donde se establezcan nuevos acuerdos institucionales que garanticen la calidad de los alimentos por vías que aporten credibilidad. Desde el punto de vista del productor, estas redes se contemplan como una de las soluciones potenciales a los problemas de las regiones rurales periféricas, y como una salida ante la continua y creciente presión de la necesidad de insumos externos que exigen las condiciones de permanencia en el mercado global (Renting et al, 2003). A pesar de no ser todavía mayoritarias, estas redes suponen una estrategia en expansión de resistencia frente a la globalización alimentaria (López García, D. 2011)

La articulación de estrategias de acercamiento de las unidades productivas entre sí y con el consumo, enlazando agricultura y sociedad, sirven para recuperar la pequeña agricultura practicando transparencia en las negociaciones, fomentando el conocimiento mutuo entre los agentes y la solidaridad y complementariedad entre ambos (Cuellar Padilla, 2009). La búsqueda de canales de venta alternativos con eliminación de intermediarios, la adopción de formas de manejo de la finca más sostenible y el aumento del valor añadido de los productos ha sido denominado por Ploeg (2010) como *recampesinización*. El hecho de recuperar formas de manejo tradicionales más sostenibles y saberes locales casi extintos no significa la vuelta al pasado, al “atraso”, sino que se trata de establecer un presente paralelo de control por parte de agricultores y ciudadanos, del derecho a la alimentación (Calle, Soler, Vara, 2009).

Movimientos sociales

La Agroecología presta atención, en su dimensión socio-política, a aquellas iniciativas sociales que se oponen al sistema agroalimentario hegemónico desde la cooperación social y la democracia radical (Calle y Gallar, 2010). El concepto y la visión de la Agroecología junto con la intención de alcanzar la Soberanía Alimentaria¹, están permitiendo construir un movimiento social que aúna a muy diversos grupos sociales en torno a una lucha por la agricultura social, local y sostenible, y por un mundo rural vivo. Las movilizaciones sociales a lo largo de la historia han tenido un peso muy

¹ El concepto de Soberanía Alimentaria procede de Vía Campesina, que lo define como: “la organización de la producción y el consumo de alimentos de acuerdo a las necesidades de las comunidades locales, otorgando prioridad a la producción y el consumo locales y domésticos”. La Vía Campesina es el movimiento internacional que agrupa a millones de campesinos y campesinas, pequeños y medianos productores, pueblos sin tierra, indígenas, migrantes y trabajadores agrícolas de todo el mundo. Defiende la agricultura sostenible a pequeña escala como un modo de promover la justicia social y la dignidad. Se opone firmemente a los agronegocios y las multinacionales que están destruyendo los pueblos y la naturaleza.

fuerte en la lucha por los derechos humanos. Desde las movilizaciones inglesas durante el boicot que los americanos hacían a sus productos en el S. XVIII, el mercado alimentario se presenta como un escenario idóneo para la construcción de la identidad de la ciudadanía (Dubuisson, Lamine, Le Velly, 2008).

Este movimiento crece a gran velocidad y supone un punto de encuentro entre movimientos y organizaciones sociales que encuentran en las estrategias alternativas propuestas por la Agroecología un espacio donde dar vida a sus críticas alrededor de una actividad tan central como la alimentación, recreando dinámicas de relaciones sociales, lazos y prácticas que tienen en el ámbito de la cooperación social y la horizontalidad su orientación y asiento para la construcción de vínculos, y ante una necesidad básica como minimizar los impactos socioculturales, económicos y ambientales de la globalización alimentaria (Soler, Calle, 2010). La aparición en los últimos años de un elevado número de iniciativas autoorganizadas de producción y consumo ecológico, se puede caracterizar como “movimiento social agroecológico”, ya que se supera la demanda de alimentación saludable para plantear una crítica a la expresión territorial del capitalismo globalizado y al sistema agroalimentario que lleva asociado (López García y Badal Pijuán, 2006, citado por López García, 2011).

Se producen así diferentes respuestas desde la sociedad, surgiendo lo que Beck (1994) llama la “subpolítica” como renacimiento no institucional de lo político. Negri habla de resistencias de tercer tipo, refiriéndose a la cooperación autónoma entre productores y consumidores; Bromley (1997) afirma que no existe mercado, sino maneras de construir dominios de intercambio; y Graham Woodgate habla de “comunidades de confianza”, interacción entre personas que han desarrollado vínculos de solidaridad (Calle y Gallar, 2010).

De esta manera, las diferentes propuestas que han ido surgiendo para poner freno a la actividad agraria en pequeñas y medianas explotaciones y al abandono del medio rural, y que ponen en práctica modelos alternativos de gestión del territorio y de producción, comercialización y consumo de alimentos, se enmarcan en la racionalidad de la Soberanía Alimentaria y la Agroecología Política.

2.3 Alternativas agroecológicas y canales cortos de comercialización

Las necesidades de creación de un nuevo, alternativo y viable (para la sociedad, la economía y el medio ambiente) sistema agroalimentario, de modos de vida

alternativos, basados en la autogestión, la autosuficiencia, la diversidad, la democracia participativa y la equidad, están generando nuevas formas de organización social y de resistencias ciudadanas construyendo espacios de mayor poder social (Calle & Gallar, 2010). Uno de estos espacios vinculados a la crítica desde los nuevos movimientos sociales son los llamados canales cortos de comercialización, o redes agroalimentarias alternativas, que se presentan como la vía de potenciación de la actividad agraria y de crítica global al sistema agroalimentario a través de una politización de lo cotidiano.

Pueden definirse las redes alimentarias alternativas como los “mecanismos, sistemas, circuitos o canales de producción, distribución y consumo de alimentos que se fundamentan en la re-conexión o comunicación cercana entre productor, producto y consumidor, que articulan nuevas formas de relación y gobierno de la red de actores y que estimulan una distribución del valor más favorable a los productores originarios” (Winter 2003a, 2004; Watts et al. 2005, citado por Sánchez Hernández, 2009; p.188).

El denominador común de todos ellos es la necesidad de establecer una relación directa y justa producción-consumo, para que se materialicen los objetivos deseados: que el consumidor adquiera un producto de calidad, con la garantía adicional que supone la relación directa y a buen precio; y que el productor reciba un precio justo por sus productos al eliminar intermediarios y tenga asegurada la venta de su producción.

Por esto es necesaria la articulación social, donde el consumidor no se limite a ir a la tienda a adquirir sus productos y el productor no se encuentre aislado en su finca. Los consumidores deben observar, implicarse, sufrir y celebrar los éxitos o fracasos del productor como si fueran suyos propios para poder entender la dedicación que el cultivo de la tierra requiere y la inseguridad que confiere la agricultura, y para solidarizarse en la asunción de responsabilidad compartida. Los productores que se implican en experiencias de articulación social deben realizar una importante labor dinamizadora, un gran esfuerzo en la difusión y sensibilización del consumo para conseguir construir las relaciones de confianza. En definitiva, y tal y como sugiere la Agroecología, el objetivo es no ceñirse a la actividad, al rol al que supuestamente estamos limitados, sino explorar otros ámbitos para adquirir una riqueza de conocimiento que nos permita juzgar con fiabilidad aquello que nos preocupa.

Un rasgo característico de la parcela del sector productivo que se une a estas estrategias alternativas de comercialización es su tamaño: normalmente son pequeñas y medianas explotaciones, ya que un nivel de producción mínimo es a menudo

necesario para que la actividad sea viable pero sin embargo, las grandes explotaciones no son compatibles con los sistemas de producción que la estructura agroecológica requiere. El propio paradigma de la sustentabilidad extensa implica su limitación a los grandes procesos de concentración.

Por tanto, los pequeños y medianos productores se unen a estas redes en la búsqueda de estrategias de resistencia y mantenerse ligados al campo: estrategias familiares de diversificación de ingresos mediante la pluriactividad y la agricultura a tiempo parcial, sistemas de manejo tradicionales asociados a bajos insumos, diferenciación de sus productos como artesanales, naturales, ecológicos, venta directa o canales cortos de comercialización, etc. (Soler, Calle, 2010). En la mayoría de los casos deben comercializar y distribuir sus propios productos llegando a acuerdos con sus consumidores o conjuntamente con otros productores con los que estén asociados; de este modo todas las funciones de la cadena están cubiertas y el ciclo se cierra sin la presencia de intermediarios en un espacio físico más localizado.

La desconfianza de los consumidores frente a los alimentos producidos bajo la nube de la globalización es también un motor para la búsqueda de alternativas; la población tiene mayor conciencia de consumo de alimentos sanos y de calidad, y la alimentación a base de productos ecológicos (en la mayor parte de los casos) a través de canales distintos a la Gran Distribución Comercial satisface sus necesidades e inquietudes. Esta desconfianza nace tanto por los escándalos protagonizados por los organismos de control ambiental y sanitario (caso de las vacas locas, por ejemplo), como por el funcionamiento de los propios sistemas públicos de certificación, por lo que también se intentan establecer sistemas alternativos y participativos de garantía (SPG) (Cuellar y Torremocha, 2009). Pero no queda en un segundo plano la desconfianza que provoca la convencionalización de la agricultura ecológica en la que los criterios de actuación están más cerca de los de la agricultura convencional, modernizada y productivista, practicando la sustitución de insumos y su integración en el sistema agroalimentario dominante, a los de las prácticas agroecológicas, de sustentabilidad social, ambiental y económica.

En las articulaciones entre la pequeña y mediana producción y el consumo podemos identificar indicadores de sustentabilidad bajo los tres ámbitos que engloba la *Agroecología*:

- Social: el apoyo a pequeñas y medianas producciones facilita la fijación de población en las zonas rurales, se potencia el abastecimiento del mercado interno, en que aumenta la autonomía en la toma de decisiones de los productores y se establecen relaciones directas con el consumo.
- Económico: la eliminación de intermediarios y la negociación horizontal entre productores y consumidores permite enfrentar precios más justos para los extremos de la cadena agroalimentaria (producción y consumo).
- Ambiental: las fincas diversificadas y de pequeño y mediano tamaño permiten llevar a cabo un manejo más agroecológico, en un equilibrio más estable con lo natural y con un menor número de insumos externos. Así, la circulación de materia y energía dentro de los agroecosistemas y los mercados locales es más sustentable y eficiente.

No tendría sentido hablar de canales alternativos al mercado agroalimentario globalizado en los que sólo se tiene en cuenta la cercanía y la producción ecológica, olvidando que la figura del intermediario sigue existiendo ya que se reproducirían las mismas actuaciones, convertidas en contradicciones ante la idea inicial de “alternativa”:

La diferencia de precios en origen y destino se incrementaría al existir un componente más en la cadena, y tanto consumidores como productores se verían afectados; si el intercambio no se realizara directamente en la finca o en un “punto de encuentro” acordado previamente por ambas partes, el coste, tanto monetario como ambiental en transporte, embalajes (en su caso), disposición de un local donde realizar la venta, etc., repercutiría inevitablemente en el precio final del producto y en la relación y conocimiento mutuo de consumidores y productores. Por otro lado, desde el ámbito de la horizontalidad en los procesos sociales y la distribución de poder, la confianza que demandan los consumidores para con la producción no se vería del todo satisfecha por la imposibilidad de generar solidaridad entre ambos en ausencia de contacto con los productores; podría seguir habiendo falta de transparencia en las negociaciones, ya que las decisiones no se tomarían por consenso entre ambas partes sino que ya intervendría la lógica mercantilista del intermediario. En el caso de cultivos ecológicos, devendría en la práctica de la “agricultura ecológica convencionalizada”, en la que la única diferencia que hay con la convencional es el origen de los insumos, orgánicos en

lugar de químicos, pero no en la cantidad utilizada, y en la que el manejo del cultivo sigue teniendo un enfoque más productivista que de sustentabilidad del ecosistema².

Con todo lo anterior, se puede sintetizar que bajo una serie de criterios comunes amparados por los principios de la agroecología, aparecen las diferentes formas de redes alimentarias alternativas con mayor o menor compromiso y profundidad de estos principios: (Pérez y Vázquez, 2008)

- Corresponsabilidad: somos parte del problema, y parte de la solución
- Apoyo mutuo: entre productor-consumidor, con búsqueda de intereses más allá de los puramente mercantiles.
- Profundización en las relaciones sociales: no sólo relaciones de confianza, sino relaciones interpersonales sólidas.
- Negociación en el intercambio: donde ambas partes deciden precios, condiciones.
- Autogestión y autoorganización.
- Sistema democrático participativo.
- Aprendizaje continuo.
- Difusión.
- Escala acertada: ajuste continuo del tamaño óptimo del proyecto.
- Innovación constante: mejora bajo criterios de justicia, equidad y transparencia.

2.3.1 Evolución de experiencias

Las cifras nos dicen claramente que la cantidad de canales cortos de comercialización ha crecido sustancialmente en todos los países. La manera en que las diferentes tipologías de los mismos se han desarrollado presentan distintos tipos de organización, tales como asociación, cooperativa, grupo autogestionado, etc., y debe ser considerada en conjunto con los patrones de desarrollo rural de cada uno de ellos, ya que las prácticas realizadas dependen de cada contexto nacional, de otras prácticas de desarrollo rural (como el agroturismo y la gestión de la naturaleza y el

² La agricultura ecológica convencionalizada consiste, básicamente, en la sustitución de insumos químicos por orgánicos, buscando la máxima eficiencia de la explotación a base de monocultivos superproductivos y obviando, así como el sistema agroalimentario globalizado obvia, los ámbitos social y ambiental: desde los derechos de los agricultores hasta la pérdida de biodiversidad. Podríamos decir que este manejo seguramente fomenta la “globalización del sistema agroalimentario ecológico convencionalizado”, ya que la búsqueda de la máxima productividad implica abastecer a determinadas distribuidoras que aseguran mayores beneficios que por el mismo producto en convencional; éstas a su vez le demandan grandes volúmenes de producción, para poder así presionar a la baja los precios, etc. (Cuellar y Soler, 2011: 251-260) La “moda” del consumo ecológico entre fracciones de población de altas rentas hace que la salida de productos ecológicos en determinados puntos de venta convencionales esté asegurada, grandes superficies en los que se presentan como un producto con un valor añadido (el sello, la certificación ecológica), y cuyos precios superan notablemente los costes de producción.

paisaje) de los discursos de los actores implicados, y de la influencia de sus vivencias personales, intereses y nivel cultural (Renting, Marsden y Banks, 2003).

De esta forma, ha ido apareciendo 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 (Knicker & Hof, 2002; Lamine, 2008; Renting et al., 2003; Rossi & Brunori, 2010, citado por González Calo, 2010).

En España existen experiencias de este tipo desde los años 80 (El Brot y Rebot en Cataluña (Alonso y Guzmán Casado, 2003)) pero hasta los años 90 no se produce el *boom* de las mismas, existiendo ahora un elevado número de iniciativas agroecológicas de articulación alternativa de producción y consumo. La iniciativa propia de colectivos sociales críticos con el sistema actual e implicados en la creación de alternativas es fundamental para consolidar estas redes allí donde nacen. Ellas tratan de retomar el control sobre el propio sistema alimentario, democratizándolo mediante la acción y articulación social. Las primeras en Andalucía fueron La Ortigas en Sevilla (1993), El Encinar en Granada (1993), Almocafre en Córdoba (1994) y la Tagarnina en Cádiz (1994).

En Andalucía, la mayor parte de las redes surgidas se autodenominan como agroecológicas, reconociendo la inspiración ideológica socio-política en este enfoque que enmarca la crisis ambiental agraria en el contexto de industrialización y mercantilización alimentaria y general de la sociedad (González de Molina, Sevilla Guzmán, 2000), proponiendo un nuevo desarrollo agrario a partir de la revalorización de los saberes y manejos tradicionales (Altieri, 1991; Toledo, 1993). Además, tienen en común que surgen al margen del apoyo institucional, e incluso lo rechazan en el caso de que exista.

Tradicionalmente todas las actividades de las asociaciones se desarrollaban de forma voluntaria por los socios, pero con la creación en 1995 de la FAACPPEA (Federación Andaluza de Consumidores y Productores de Productos Ecológicos y Artesanales),

ahora FACPE (Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos) en Andalucía, se inicia la profesionalización de algunas de ellas.

2.3.2 Tipologías de canales cortos de comercialización

Desde los grupos de consumo, grupos organizados donde existe una articulación entre consumidor y productor, donde el primero se compromete a consumir la producción de temporada que abastece el segundo (cuyo origen surge como respuesta a la escasez de alimentos frescos en las áreas urbanas, bajo el nombre de “agricultura comunitaria” (López García, 2011), hasta cooperativas de productores, pasando por asociaciones de productores y consumidores, asociaciones de consumidores, huertos de autoconsumo, etc. Estas son las diferentes tipologías de redes alimentarias alternativas en las que existe articulación social.

Así, los objetivos de las diferentes tipologías surgidas de canales alternativos de comercialización, van más allá del interés por una alimentación saludable, llegando al establecimiento de relaciones de confianza cara a cara que requieren un compromiso fuerte por parte de consumidores y productores. Este compromiso se traduce en formas de funcionamiento altamente positivas para ambas partes de la cadena, y la circulación económica que generan queda muy lejos de la lógica del mercado globalizado: estabilidad, seguridad, negociación de precios de los productos, cooperación entre producción y consumo, preferencia por producciones más cercanas, de temporada... etc. Lo “no pagable” dentro de estas estrategias, es la autoestima de los productores y la recuperación de métodos familiares de trabajo y explotación de la tierra; y poder seguir con la actividad que, en muchos casos, ha sido el medio de vida con el que sus familias se han mantenido durante generaciones.

Los canales cortos de comercialización pueden estudiarse desde dos perspectivas: la del productor que comercializa sus productos, o la del consumidor que los adquiere. Con la perspectiva del consumidor puede saberse los tipos de alimentos que tienden a adquirirse mediante estos canales o el perfil de sus consumidores. Con la perspectiva del productor, se pueden conocer los rasgos de los agricultores que las utilizan en cuanto a número, perfil socio-demográfico, ubicación de las explotaciones agrarias, necesidades creadas y soluciones aportadas, etc.

En este trabajo de investigación sólo se ha tenido en cuenta la perspectiva de los productores, ya que a día de hoy no contamos con datos suficientes para estudiar el impacto que tiene sobre ellos el hecho de comercializar y pertenecer a estas redes de articulación social, que pueden ser una poderosa herramienta para el fortalecimiento y la revitalización de la agricultura en pequeñas y medianas explotaciones.

Los mecanismos de redes de canales cortos de comercialización se pueden potenciar en dos sentidos: en cuanto a distancia, disminuyendo al máximo los costes económicos y ambientales derivados de embalajes, del transporte a grandes distancias y del almacenamiento frigorizado; o en cuanto a intermediarios, recuperando la capacidad de decisión y de acción de la producción y del consumo a nivel local. Por todas estas razones no se han tenido en cuenta en esta investigación las tiendas de productos ecológicos, tiendas de barrio, puestos en mercadillos, venta a título individual directamente en finca del productor, consumo social en colegios, venta on-line. Aunque en la mayoría de estos modelos el consumidor adquiere el producto más cómodamente, no son prácticas que garanticen la estabilidad y seguridad del productor.

En este proyecto se han acotado las experiencias de comercialización a esta característica, considerando sólo las experiencias en las que productores y consumidores se han articulado directamente formado redes, que por otro lado, presentan casi siempre como característica la cercanía física.

Se ha acotado el ámbito de estudio a cooperativas, asociaciones o colectivos de consumidores y/ o productores presentes en la provincia de Córdoba. Canales que buscan asentarse como una de las principales alternativas para que los pequeños agricultores puedan mantenerse mediante la seguridad y estabilidad que confieren a la salida de sus productos, y la integración social que estas iniciativas suponen.

3. CONTEXTO SOCIO-TERRITORIAL. ÉXODO RURAL Y EVOLUCIÓN DE LA TASA DE POBLACIÓN ACTIVA AGRARIA

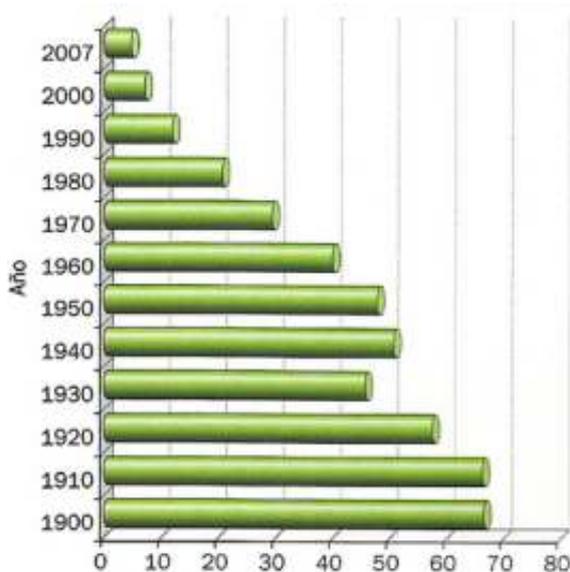
En el capítulo anterior, hemos visto cómo ha evolucionado el sistema agroalimentario en su conjunto paralelamente al proceso de modernización y globalización de la agricultura. En este capítulo veremos cómo la industrialización ha causado graves transformaciones poblacionales y en las condiciones socio-económicas en las sociedades rurales agrarias, con una disminución en picado de la tasa de población activa agraria así como de la presencia de pequeñas explotaciones por falta de viabilidad de su mantenimiento (desde hace tiempo el porcentaje de población ocupada agraria sigue una tendencia a la baja, pasando de representar el 60 % a principios del s. XX al 4,4% actual. Vía Campesina estima que cada tres minutos desaparece una pequeña explotación agrícola). La crisis no es solo agraria, sino rural en general: el progresivo abandono de las zonas rurales hacen que cada día la población rural esté más envejecida y empobrecida y por tanto sean absolutamente necesarios programas y actuaciones que impulsen de nuevo su desarrollo y recuperación. Es importante destacar cómo la aparición de la agricultura ecológica supone un nicho de mercado para las explotaciones y para la continuación de su actividad: podría ser una solución para frenar el abandono del campo; pero explicaremos las amenazas, las consecuencias sociales que conlleva el considerar la agricultura ecológica como nicho de mercado. Por eso es necesario tener una visión agroecológica: al final del capítulo se presentan los canales cortos de comercialización como alternativa a la problemática de abandono del campo y disminución de la tasa de población activa agraria; integrando agricultura ecológica y sustentabilidad social y económica en las explotaciones volvemos a una lógica de manejo campesina, en la que los pequeños y medianos agricultores y agricultoras vuelven a “apoderarse” de sus explotaciones, convertidas de nuevo en sí mismas en sistemas agroalimentarios casi completos, y comenzando a asegurar su mantenimiento en la actividad agraria y sustentabilidad en todos los aspectos: ambiental, social, y económica.

3.1 La actividad agraria y el medio rural³ en la primera mitad del siglo XX

La aparición de un modelo económico liderado y movilizadopor la alta modernización desde principios del siglo XX en España, provocó el desplazamiento de las actividades económicas hacia las regiones más industrializadas y grandes ciudades, y el consiguiente incremento de los desequilibrios poblacionales afectando, sobre todo, a las zonas rurales, zonas de baja industrialización, agrícolas o poco dinámicas. Por este motivo se produjo una fuerte caída del sector primario, provocando fuertes desequilibrios en la base del sistema económico rural.

El gráfico 1 muestra la evolución de la tasa de población activa en el sector primario entre 1900 y 2000 en tantos por ciento. En general, se aprecia que el porcentaje de población activa del sector experimenta una fuerte reducción, pasando entre las fechas señaladas, de aproximadamente un 67% a un 11%.

Gráfico 1: Población ocupada en el sector agrario (%).



Fuente: MARM.

³ Existen diversas definiciones para caracterizar los entornos rurales, debido a las distintas percepciones que existen sobre los elementos que caracterizan la "ruralidad" (naturales, económicos, culturales, etc.), y la dificultad de recolectar datos relevantes a nivel de unidades geográficas básicas (municipios). El criterio más frecuentemente utilizado es la densidad de población, y así lo hacen, por ejemplo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o Eurostat. OCDE establece una metodología basada en la densidad de población para definir las áreas rurales, considerando como tales aquellas con densidad de población inferior a 150 habitantes/ km². Se clasifican pues las regiones como:

- Regiones predominantemente rurales (PR): más del 50% de la población vive en áreas rurales
- Regiones intermedias (RI): entre el 15 y el 50 % vive en áreas rurales
- Regiones predominantemente urbanas (PU): menos del 15 % vive en áreas rurales.

(Fuente: Programa de desarrollo rural de Andalucía 2007-2013. Junta de Andalucía. Versión febrero 2008))

A principios de siglo el porcentaje de población activa del sector primario tuvo valores elevados, de hecho englobaba a la mayoría de la población activa (un 67%, aproximadamente). Las razones eran variadas: la economía y la sociedad eran principalmente agrarias, los otros dos sectores económicos tenían escaso desarrollo y la mecanización del campo todavía estaba poco extendida, de modo que la realización de las tareas requería mucha mano de obra.

La agricultura estaba basada en la economía de los recursos naturales y era completamente independiente de insumos externos. Coexistían dos tipos muy diferentes de explotaciones: las pequeñas explotaciones agrarias, donde la base de la fuerza de trabajo estaba constituida por la familia y se practicaba una agricultura de subsistencia; y las grandes propiedades, más predominantes, en las que la rentabilidad estaba relacionada con la abundante mano de obra presente en el campo y los bajos salarios que los latifundistas pagaban a sus trabajadores.

Las políticas agrarias en esta época se centraban dos temas fundamentalmente: la política de regadío, donde se pretendía encontrar la clave para aumentar la producción agraria, generar riqueza y acabar con la tradicional carestía, pero que finalmente no se materializó ya que, aunque el Estado asumiera la construcción de redes principales, las construcción de redes secundarias quedaba en mano de los propietarios de las explotaciones que, en la mayoría de los casos, no disponían de suficiente capital como para afrontar el gasto que esto suponía; y la política de colonización, que pretendía abordar el tema del mal reparto de la propiedad de la tierra, repartiendo tierras entre los no propietarios a la vez que eso ayudaría a generar riqueza y bienestar social. La política de colonización también fracasó.

Los cambios socioeconómicos que suceden en España desde finales del siglo XIX y hasta los años 30 del siglo XX con la aparición de la Revolución Industrial y los transportes, implican el desarrollo de corrientes migratorias internas de mucha intensidad y de carácter unidireccional, teniendo como origen los núcleos rurales, donde las rentas salariales eran muy bajas, y como destino las áreas urbanas donde empieza a concentrarse la industria, y con ella la expectativa de mejores salarios y condiciones de vida. En concreto Madrid, Barcelona y el País Vasco son los principales centros de destino de la población rural, Desde esta perspectiva, Andalucía ha sido una de las regiones más afectadas en el contexto nacional asistiéndose a un claro ejemplo de la teoría *centro-periferia* (Romero Valiente, s.f.).

Esto sumado a la crisis de determinadas producciones agrarias (caso de la vid afectada por la filoxera) y al inicio de la mecanización de las labores agrícolas (especialmente la siega del trigo), provoca el descenso de la tasa de población activa agraria (Camarero Rioja, 1985).

Las políticas agrarias continuaron en la misma línea de fomento de los regadíos y reparto de tierras, asumiendo el Estado la construcción total de las obras pero no su financiación, que volvía a depender de las posibilidades económicas de los propietarios; la plusvalía obtenida por la conversión de secano a regadío debía ser abonada al Estado, y en caso contrario las tierras serían expropiadas, pagadas a precio de secano, y entregadas a los colonos. Los resultados fueron también muy pobres. La Reforma Agraria sufrió interminables retrasos e interrupciones en su aplicación, se alteraron progresivamente los objetivos iniciales y lo poco que se hizo fue desmantelado inmediatamente por el régimen de la dictadura.

Durante la Guerra Civil española, la posguerra y hasta 1950, las migraciones internas disminuyen, relacionándose las existentes con los masivos desplazamientos forzados originados por la guerra.

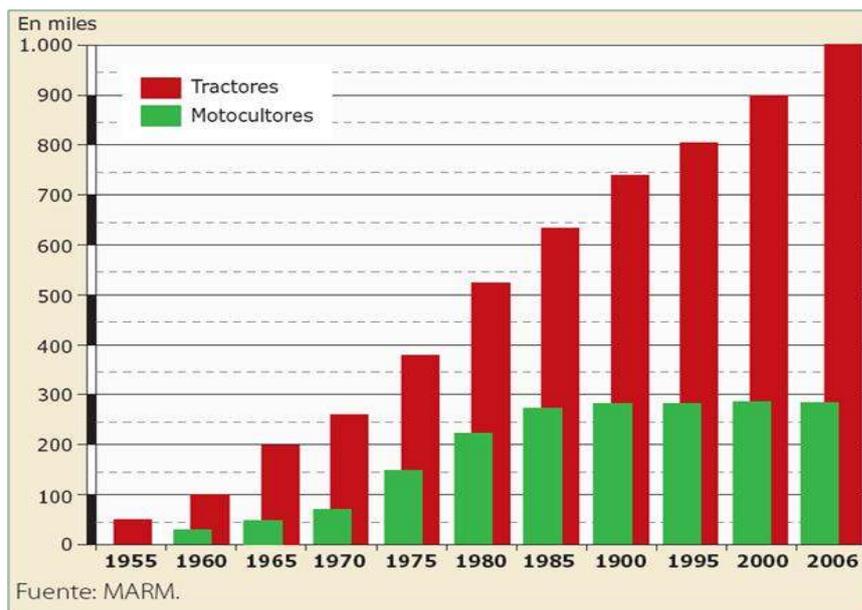
El descenso de la población activa del sector primario se estancó ante la destrucción de industrias y las dificultades económicas, de empleo y de alimentación en las ciudades. Durante la posguerra, la autarquía económica retuvo a la población en las zonas rurales, donde resultaba más fácil llevar a cabo una economía de subsistencia.

Al fin de la Guerra Civil, las políticas agrarias seguían con su orientación de ampliación de la producción, al menos para recuperar la que había antes del inicio de la guerra. En 1939, se creó el **Instituto Nacional de Colonización (INC)**, cuyos objetivos seguían siendo la extensión del regadío y creación de nuevos núcleos de hábitat rural (pueblos de colonización franquista, que sólo en algunos casos concretos siguen existiendo y manteniendo la actividad agrícola) que retuvo a la población agraria en el campo. (Romero Valiente, s.f.). Tras una dura y larga posguerra, la Andalucía de 1950 atravesaba un periodo crítico en el que apenas empezaba a recuperarse, eso sí, inmersa, como el resto del Estado, en la persecución del desarrollo.

3.2 La modernización de la agricultura, la industrialización y su influencia en la tasa de población activa agraria y en el abandono del medio rural

A partir de la segunda mitad del S.XX la necesidad de mano de obra en zonas agrícolas disminuye debido a la incorporación de vehículos de tracción mecánica (segadoras, trilladoras, tractores, etc) al sector agrícola: de tres millones de jornaleros eventuales en todo el Estado en 1930 se pasa a un millón en 1969 (Naredo, 1971). La fuerte subida de los salarios en el campo por la escasez de mano de obra debida al éxodo rural acontecido previamente, dio lugar a la crisis de rentabilidad de la agricultura tradicional basada en abundante mano de obra barata y bajas necesidades de insumos industriales (Martínez Alier, 1968; Naredo, 1971). En total se calcula que entre 1950 y 1975 salieron de Andalucía algo más de 1.730.000 efectivos, siendo especialmente afectadas por el fenómeno las provincias de Jaén, Granada y Córdoba (Recaño, 1998).

Gráfico 2: La modernización técnica del campo español



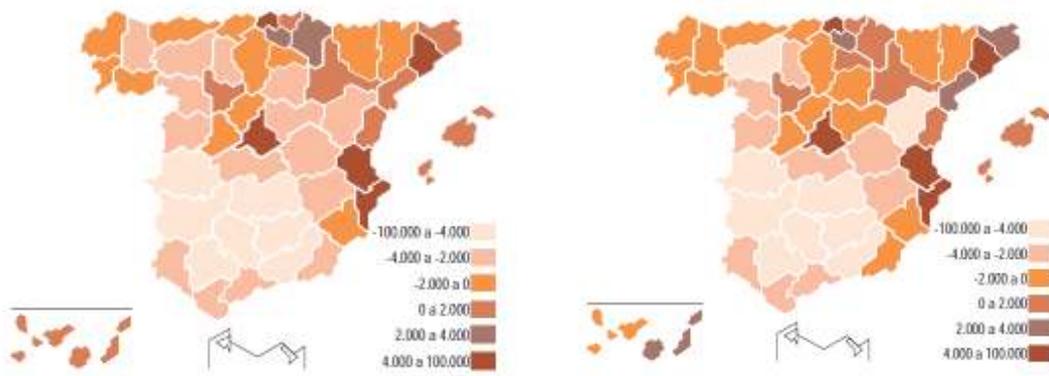
Fuente: MARM

Como dato ilustrativo al respecto es interesante señalar que en los años sesenta una media anual de 100.000 personas dejaron la agricultura para trabajar en la industria de Madrid, Barcelona, Álava, Vizcaya, Guipúzcoa, Valencia, Alicante, Asturias, Sevilla o Zaragoza; provincias que absorbieron aproximadamente el 68% del empleo industrial (EGEA, 1999). Las capitales de provincia eran un destino prioritario independientemente de su nivel de desarrollo, aunque las ligadas a la industria, al

turismo, y a la política de polos de desarrollo⁴ crecían a un ritmo superior. En los mapas que se presentan a continuación se muestran gráficamente los saldos migratorios en este periodo, donde se visualizan las zonas que sufrieron más fuertemente el éxodo (comunidades autónomas de Andalucía y Extremadura principalmente), y cuáles eran las que mayoritariamente recibían a los emigrantes (provincias de Madrid, Alicante, Valencia, Barcelona, Vizcaya).

Mapa 1: Saldos migratorios 1966-1970

Mapa 2: Saldos migratorios 1971-1975

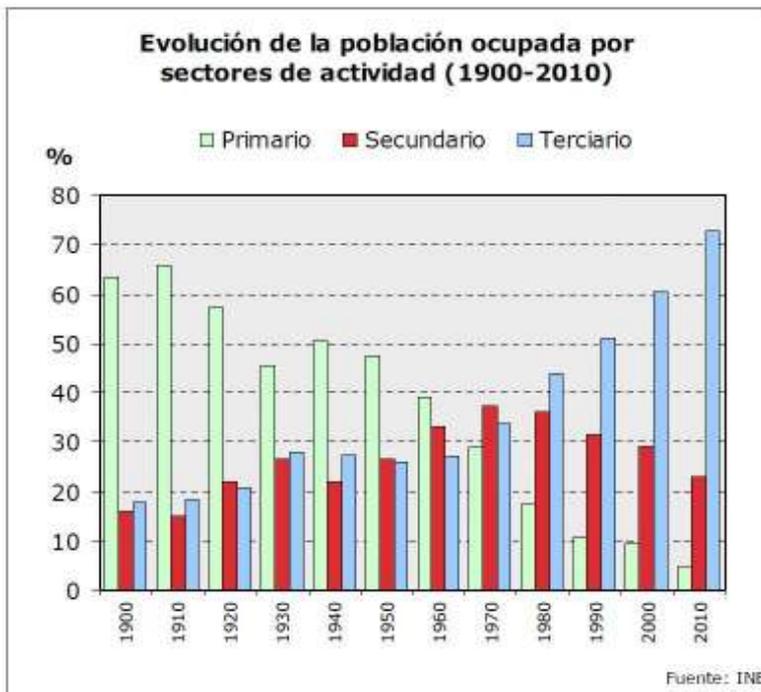


Fuente: Romero Valiente, s.f.

En el periodo 1950-1975 el descenso de la población activa agraria se aceleró, coincidiendo con la etapa de mayor intensidad del éxodo rural hacia los centros industriales impulsados por los planes de desarrollo y el crecimiento del turismo, que generó puestos de trabajo en los servicios turísticos y en la construcción (el gráfico 3 muestra cómo va variando el porcentaje de población activa en cada uno de los sectores, primario, secundario y terciario). La emigración arraigó con fuerza en muchas áreas del interior de Andalucía condicionando posteriormente una demografía regresiva. La emigración andaluza es un claro ejemplo de transferencia de recursos desde la agricultura a la industria, primero, y a los servicios, después.

⁴ Zonas de preferente instalación de empresas industriales, como Valladolid y Vigo (donde se instalaron fábricas automovilísticas de Renault y Citroën respectivamente), Puertollano (refinería), etc.

Gráfico 3: Evolución de la población ocupada por sectores de actividad (1900-2010)



Fuente: INE

El aumento de la concentración de población en zonas urbanas con la expansión industrial unida al creciente poder que va tomando la distribución comercial, y a la atención de las políticas agrarias en la necesidad de redimensionar la explotación agraria mediante la concentración parcelaria⁵, incide directamente en el modelo de producción agraria característica del periodo fordista⁶, la “producción en masa”, la

⁵ La [Ley de Reforma y Desarrollo Agrario \(LRYDA\)](#), base sobre la que se llevó a cabo este procedimiento agronómico en [España](#), en su artículo 173 define sus fines: *La **concentración parcelaria** tiene por fin primordial la constitución de explotaciones de estructura y dimensiones adecuadas, a cuyo efecto y realizando las compensaciones necesarias entre clases de tierras que resulten necesarias se procurará* (resumiendo brevemente los aspectos que se procurarán):

- Adjudicar a cada [propietario](#) en coto redondo el menor número de fincas de reemplazo.
- Adjudicar contiguas las fincas integradas en una [explotación](#).
- [Suprimir explotaciones que sean antieconómicas](#).
- Situar las nuevas fincas en el lugar que mejor pueda atenderlas quien las explote.
- Dar acceso a las nuevas fincas a las vías de comunicación, modificando y creando caminos.

En resumen, mediante esta actividad agronómica, se “intenta” en lo posible, dar al agricultor el mínimo número de fincas a cambio de las parcelas aportadas, todo ello en el ámbito de una red de caminos en condiciones y situadas donde haya pedido, eso sí dentro de lo posible. (fuente: Wikipedia)

⁶ El periodo comprendido entre los años 1945 y 1970, conocido como “periodo fordista” (se llama así por la simbología que acarrea la marca FORD de automóviles) se caracteriza por un cambio en el modelo productivo (apuntes clase Marta Soler): comienza la producción industrial en cadena, en gran cantidad y poco tiempo, minimizando los costes de producción unitarios; se trata de maximizar los beneficios consiguiendo la mayor rentabilidad de la inversión. Se da una progresiva división y especialización de tareas característica de una gran parte del desarrollo industrial de este siglo, y también del pensamiento organizacional sobre el trabajo.

Con la aparición de la sociedad caracterizada por la producción en masa y el consiguiente consumo en masa (necesario para el mantenimiento de la estabilidad del ciclo económico), la clase trabajadora se convierte por primera vez en la historia en la principal fuerza de consumo a la vez que se le garantizan unas condiciones laborales estables y remuneraciones salariales crecientes (Alonso y Corominas, 1995).

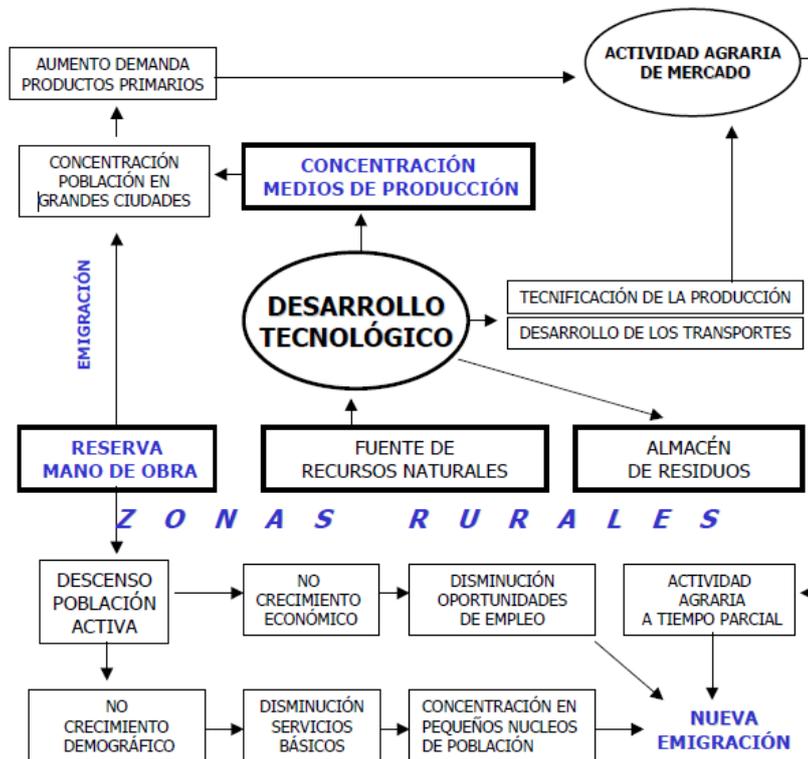
capitalización agraria. Para conseguir los volúmenes de producción demandados por la distribución era necesaria la modernización y transformación de la agricultura con la inversión correspondiente, rentable principalmente en las grandes explotaciones en las que se conseguían producciones a gran escala y por tanto una reducción de los costes medios unitarios.

Por tanto, la salida masiva y continuada de personas tiene entre sus factores decisorios la organización de la propiedad, marcada por la yuxtaposición de minifundios y latifundios, y el sistema caciquil del que dependían la distribución del trabajo y el uso de las grandes explotaciones (Nieto y Egea, s.f.). Se producía así una presión competitiva sobre las explotaciones de menores dimensiones familiares con mayores dificultades para acceder y rentabilizar esta tecnología, y la producción destinada a la distribución comenzaba a concentrarse en las grandes explotaciones.

Los efectos complementarios a la modernización, la concentración de la producción y el progresivo abandono de las zonas rurales, pueden esquematizarse de la siguiente forma:

Se consiguieron fuertes tasas de crecimiento económico acompañadas de una elevación de los niveles de vida de la sociedad en su conjunto. En este periodo se crean los convenios colectivos, sindicatos, derechos de los trabajadores... se crea un estado de "bienestar" vinculado a la producción. Desde su aparición hasta mediados de los setenta, se difundieron distintas formas de realización de este tipo de organización industrial por todos los sectores, Se garantizaba así la estabilidad social e institucional neutralizándose el conflicto empresario- trabajador e integrando en el mercado a la clase trabajadora vía consumo. (Soler, 2009)

Gráfico 4. Efectos del desarrollo tecnológico en la actividad agraria



Fuente: Fernández-Cavada y Ortuño, s.f

3.3 La crisis agraria en el contexto de la globalización. Búsqueda de alternativas

El descenso de la tasa de población activa agraria se desacelera en el último cuarto del S. XX, aunque continúa decreciendo hasta situarse en cifras muy bajas. Mientras en 1970 la población agraria representaba un 58.3% del total de activos (más de un 60% en el año 1955), en el año 2009 apenas solo fue de un 4,4%. Este proceso ha sido común en todas las regiones españolas, si bien cabe la particularidad de dos regiones: Andalucía y Extremadura, donde las cifras son distintas al resto, con un descenso mucho menor del peso de la agricultura en la población activa, manteniéndose por encima del 15% todavía en la actualidad (Fernández-Cavada y Ortuño, s.f).

La causa de la desaceleración fue la crisis económica de los años 70, que paralizó la emigración a las regiones industrializadas en crisis, e incluso provocó algunos retornos al campo. Esta crisis marca el final de la etapa del crecimiento estable de las economías industrializadas.

Ocurrió la **crisis de la demanda** (de capacidad de compra): la saturación de los mercados. Lo mismo ocurrió en el sector alimentario: el exceso de producción provocó excedentes y fuertes caídas de precios, lo que se llamó **crisis de la oferta**. El sector agrario se vio fuertemente afectado por esta crisis ya que los precios de los productos bajaban pero los de los insumos de los que ya eran dependientes las explotaciones industrializadas (semillas, agroquímicos, maquinaria) se mantenían. Por esto la agricultura dejó de ser una actividad rentable, para pasar a ser un sector endeudado; lo que obligó a muchos agricultores a abandonar la actividad agraria o a combinarla con otra como fuente de ingresos.

En la década de los 80, después de la crisis económica mundial de los 70, la organización del sistema agroalimentario sufre una importante modificación con el objetivo de recuperar la rentabilidad perdida de las actividades económicas vinculadas a él, obviando o menospreciando los problemas ambientales y sociales que empezaban a detectarse. Se da pues la “reestructuración postfordista”, que consistía en “pensar al revés”, es decir: se haría una producción flexible y “just in time”, producir en función del consumo, de la demanda, y no al contrario. Las tecnologías de la información se introducen en la industria agroalimentaria, y facilitan tanto la reducción de los tiempos de producción, entrega y almacenamiento de los productos, como la reducción de costes dentro y fuera de la fábrica (Soler, 2009).

La tendencia que sigue el campo andaluz es la de la consolidación de una producción industrial, grandes superficies de monocultivos, orientación a la exportación... Los oligopolios de insumos agrícolas, la industria de la transformación y la distribución comercial se convierten en agentes “súper poderosos”. La población activa dentro del sector agroalimentario se reparte ya de forma desigual, siendo considerablemente mayor el porcentaje empleado en la industria de transformación que el empleado en la producción de los alimentos en sí mismos.

Por otro lado, las sucesivas reformas de la PAC han agravado la polarización productiva, renunciando a toda modulación social de las ayudas. Al mantenerse la desigual distribución de las ayudas a favor de las explotaciones de mayores dimensiones, resulta previsible que se profundice la polarización productiva en detrimento de las explotaciones de menores dimensiones y más extensivas, que sin embargo son las que mayor empleo aportan y en mayor medida prestan servicios

ambientales. El 20% de los beneficiarios de la PAC en España concentran el 80% de las ayudas (Soler, 2007).

Consecuencias

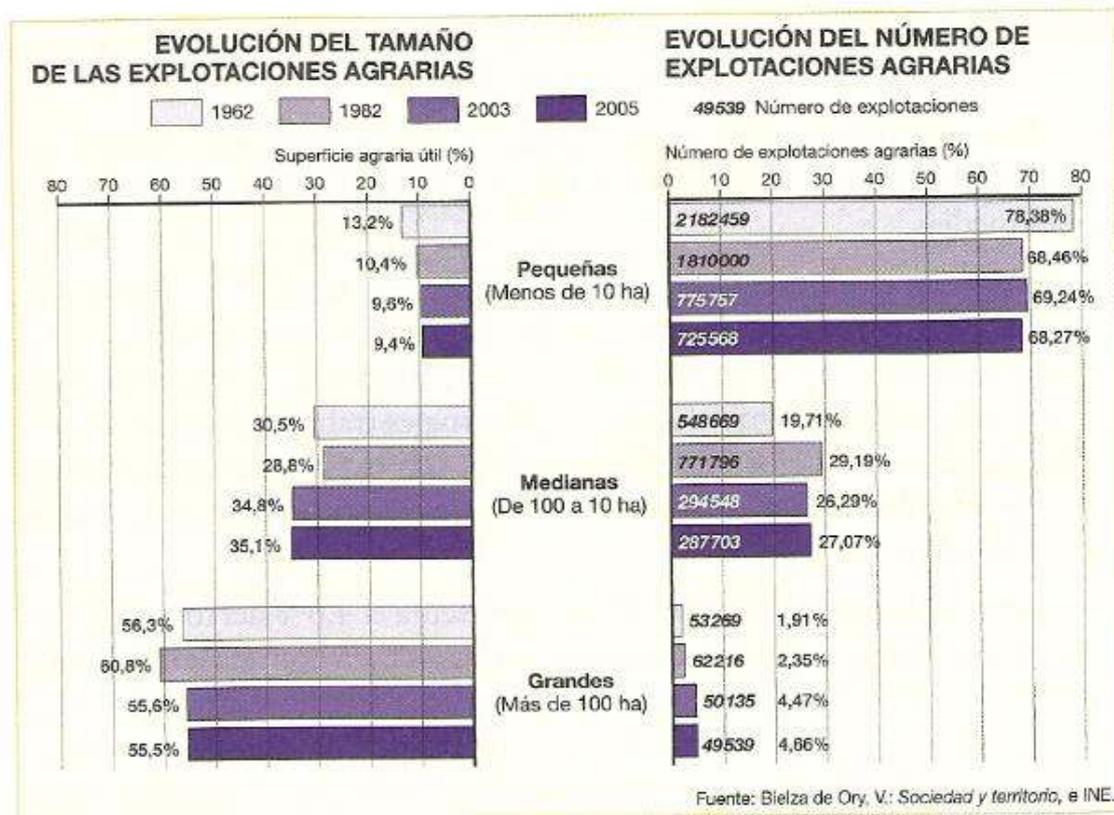
Las consecuencias de todo este sistema orientado a las grandes explotaciones y a la intensificación productiva, agravan el descenso de la población activa agraria y la reducción de la superficie de tierra agrícola cultivada. La cifra de puestos de trabajo en la agricultura ha descendido un 21 % en los últimos 20 años (de 1.120 miles de puestos de trabajo en 1990 a 876,7 en 2009) (Datos Contabilidad regional INE).

En el terreno social, ha ocasionado un fuerte envejecimiento de la población rural, como resultado de la emigración de los jóvenes a las ciudades, y el despoblamiento total de algunas zonas. Una de las dificultades para la continuidad de las explotaciones agrarias, y por lo tanto del mantenimiento del medio rural, es la problemática existente en el relevo generacional, ya que el 48% de las personas mayores de 54 años no tienen sucesor o sucesora en la agricultura. Otra dificultad íntimamente ligada a la anterior es que la titularidad de las explotaciones agrarias está, en un 60%, a nombre de personas que superan los 54 años, lo que impide el asumir la responsabilidad y desarrollar la iniciativa por parte de los y las jóvenes.

En Andalucía, los mayores volúmenes de población rural se concentran en torno al tramo de edad de 30-34 años. La estructura de la población andaluza se aproxima al modelo dominante en la mayoría de los países desarrollados, caracterizados por un envejecimiento creciente, consecuencia directa del comportamiento pasado de la evolución demográfica.

El gráfico 5 muestra el número de explotaciones según superficie agraria utilizada (SAU, superficie de tierras labradas y para pastos, no incluye otras tierras, como eriales, espartizales, matorrales y superficie forestal) en España en 1962, 1982, 2003 y 2005. La evolución del número de explotaciones de pequeño tamaño (menos de 10 Ha) presenta una tendencia a la baja, mientras que el número de explotaciones medianas (de 10 a 100 Ha) y grandes (más de 100 Ha) han incrementado.

Gráfico 5: Evolución del tamaño y número de explotaciones agrarias



Fuente: INE

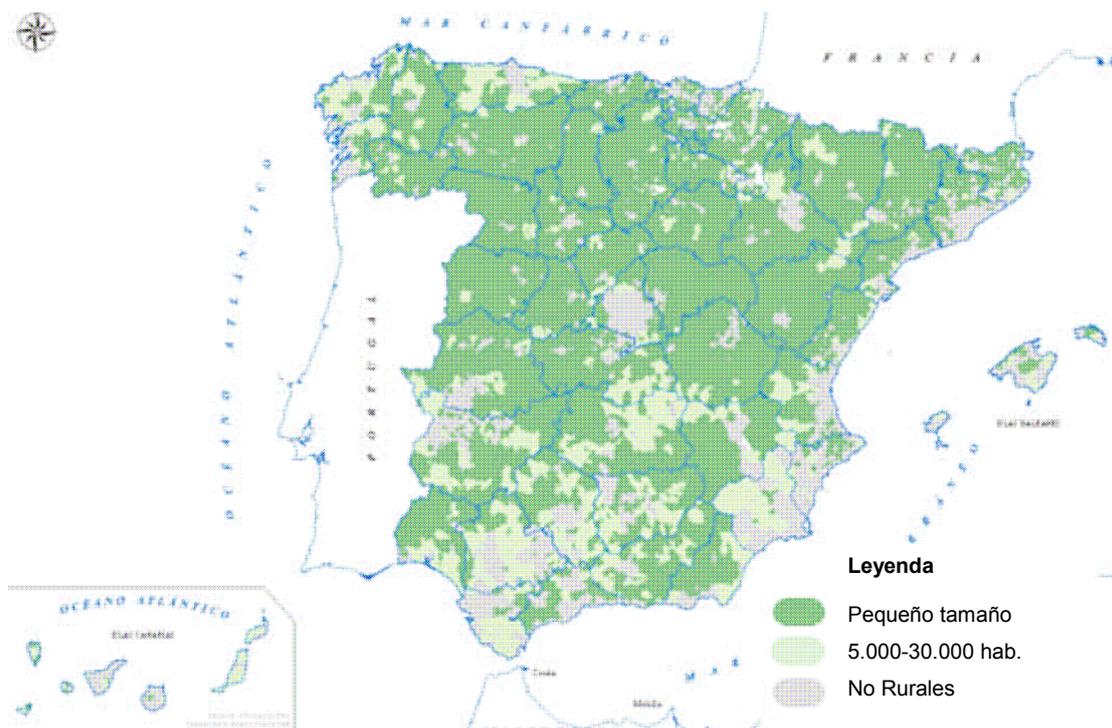
En el terreno económico, el descenso de población activa agraria está relacionado directamente con el abandono de tierras de cultivo en los que la mecanización, o bien es difícil por su orografía (zonas de montaña de difícil acceso con elevadas pendientes), o bien no es rentable por tratarse de fincas de pequeña dimensión en las que la menor productividad y rendimiento con respecto a fincas mecanizadas intensivas y, por tanto, los mayores costes de producción unitarios, hacen que los productos resulten poco competitivos en el mercado y proporcionen escasas rentas que, a su vez, dificultan la modernización. Las pequeñas fincas quedan entonces relegadas a su dedicación en tiempo parcial como un complemento para la renta del propietario, o para su autoabastecimiento, pero siempre de forma ajena al mercado agroalimentario del que quedaron excluidos.

Al disminuir la población rural, se ha ocasionado un déficit de infraestructuras, servicios elementales y equipamientos por falta de una demanda suficiente, con la consiguiente repercusión en el nivel de vida de la población que aún continúa en las zonas rurales.

La degradación de los recursos debido a las prácticas de la agricultura de la Revolución Verde también es consecuencia del abandono de las tierras de cultivo en muchos casos, las prácticas agrícolas de la agricultura intensiva han provocado la pérdida del suelo, su erosión y consiguiente pérdida de productividad; prácticas que esquilman el suelo y que tienen como consecuencia su abandono. (Cerdá, s.f.).

En la actualidad, la situación de abandono y despoblamiento del medio rural es dramática. En los últimos 40 años la población de los municipios españoles de menos de 10.000 habitantes ha pasado de ser el 57% de la población española a tan solo un 23%⁷. Según datos del MARM (estudio Población y Sociedad Rural, Análisis y Prospectiva) el medio rural en España abarca el 90% del territorio y en él actualmente reside un 20% de la población (hasta un 35% incluyendo las zonas periurbanas).

Mapa 3 : Clasificación municipal.

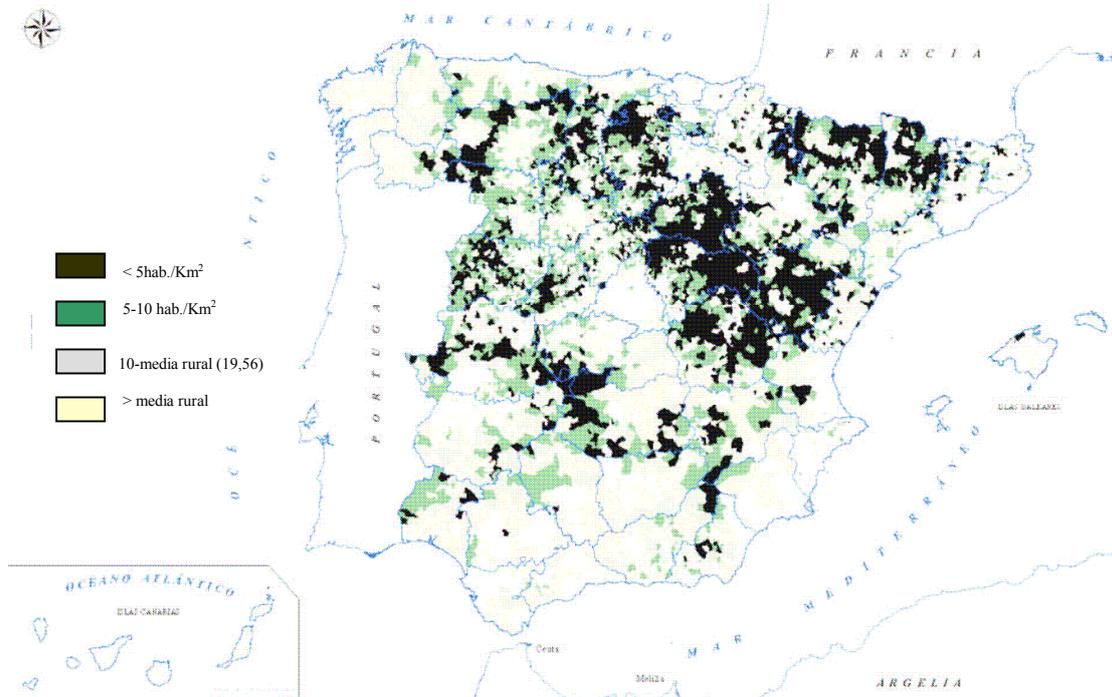


Fuente: MARM, 2009

En términos generales, las zonas rurales en España se caracterizan por una baja densidad de población, 19,79 hab./Km² de media, mucho menor que la media del conjunto del Estado que se sitúa en 92 hab./Km². La mayor dispersión de la población

en áreas rurales limita en gran medida sus posibilidades de desarrollo económico. El despoblamiento rural se ve acentuado en los municipios rurales de pequeño tamaño.

Mapa 4: Densidad de población en municipios rurales



Fuente: MARM, 2009

Situación de las mujeres en el mundo rural

Los condicionantes sociales y económicos existentes en el mundo rural han llevado a que las mujeres hayan abandonado las zonas rurales en mayor medida que los hombres, permaneciendo los colectivos de mujeres de mayor edad. Además entre la población activa hay menor número de mujeres que de hombres y su tasa de actividad es inferior en todos los sectores económicos (en agricultura suponen en torno a una cuarta parte de la población ocupada total en España).

Gráfico 6: Comparativa por sexo de la población ocupada en cada sector de actividad



Fuente: observatorio de empleo joven en España. 4º trimestre de 2010

La participación más alta se da en los municipios mayores de 20.000 habitantes, y la más baja en los menores de 1.000 habitantes. La participación de las mujeres en el sector agrario ha disminuido progresivamente. Tomando como referencia la Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrarias (INE) se observa que, para el período 2003 - 2007 se ha producido un descenso en el número de mujeres “titulares de explotación” de un 7% así como en el de mujeres “titulares jefes de explotación” de un 10%.

3.3.1 Medio rural andaluz

La Comunidad Autónoma de Andalucía cuenta con 771 municipios que se reparten entre sus 8 provincias con una extensión de 87.597 km², que equivale al 17,3% del territorio español. Su gran extensión y su privilegiada ubicación geográfica condicionan y sirven de explicación de la gran diversidad de caracteres físicos y naturales que alberga poseyendo una importante riqueza y variedad en recursos naturales. Atendiendo a su uso, el territorio andaluz se divide en tierras de cultivo (3.996.217 ha), prados y pastizales (843.698 ha), terrenos forestales (2.557.668 ha) y otras superficies (1.339.469 ha). Más del 90% de su territorio se considera rural. La especialización productiva predominante es la hortofruticultura; Andalucía tiene, además, el 80% del olivar y produce más del 90% del algodón español.

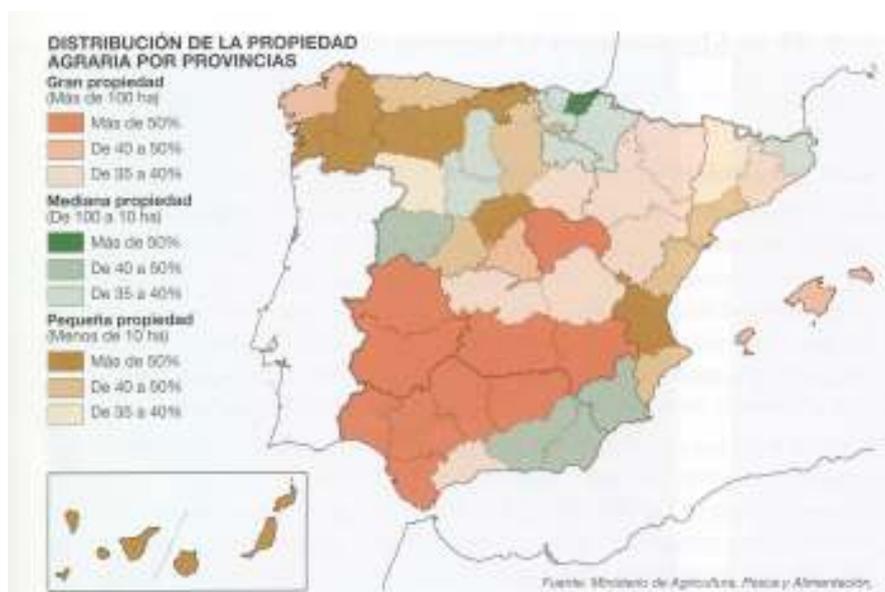
En la actualidad, Andalucía cuenta con una población total de 8.202.220 habitantes (4.071.500 hombres y 4.130.720 mujeres), estando localizado el 33,2% en áreas rurales (el 49,82% de la población rural son mujeres). De 4.504.889 de población rural andaluza 2.055.223 son jóvenes (menores de 35 años) que supone un 45,62 % aproximadamente de la población rural total. Por provincias, Jaén y Córdoba se designan como predominantemente rurales (más del 50 % de la población vive en

zonas rurales) y el resto como intermedias (entre el 15% y el 50% de la población vive en zonas rurales).

Distribución de la propiedad de la de la tierra

Los datos relativos a los regímenes de tenencia ponen de manifiesto que la agricultura española continúa siendo de forma predominante una agricultura de propietarios. En el mapa 5 se muestra la distribución de la propiedad de la de la tierra en todo el país, y cabe señalar el caso de Andalucía, donde las explotaciones de 5 de sus 8 provincias pertenecen al grupo de “grandes propiedades”.

Mapa 5: Distribución de la propiedad agraria por provincias



Fuente: MARM, 2007

Actividad agraria andaluza

La actividad agraria andaluza destinada a alimentación se centra en la producción cerealista y hortofrutícola. Según datos del MARM, la superficie destinada a cultivos hortícolas y flores en 2011 es de 47.449 Ha (9,4 % de secano, 57% en regadío, y un 22,6 % de cultivo en invernadero) y el cereal ha ocupado una superficie de 672.013 Ha. (14,6 % en regadío, y el 86,4 % restante, en régimen de secano). Cabe señalar la gran superficie destinada a cultivos industriales (494.136 Ha), frutales (214.214 Ha), olivar (1.552.733 Ha, siendo el 80% de la superficie total nacional cultivada). Los huertos familiares ocupan una superficie de 15.000 Ha. La superficie total cultivada en Andalucía es de 3.216.117 Ha, que corresponde a un 36,8 % de la superficie total.

En cuanto a población activa agraria, en 2010 se emplearon en la agricultura 230.305 personas, (72 % hombres, 28% mujeres), que corresponde a un 8,1 % del total de población activa en la comunidad. En España, el total de población activa agraria es de 793.000 personas, con lo que Andalucía es una de las comunidades autónomas que mayor porcentaje representan del total, un 29%. Del total nacional, un 63,4 % corresponde a mano de obra familiar (datos INE).

El número de explotaciones agrarias se ha reducido un 23,2% entre los años 2009 y 1999 (de 1.289.451 en 1999 a 989.796 en 2009). La superficie agrícola utilizada (SAU) media por explotación registra un incremento del 18,5% en esos 10 años en el total nacional. En Andalucía, se ha pasado de una media de 18 Ha de SAU en 1999 a 17,01 Ha, con lo que ha disminuido en un 6,94 %. (datos INE).

3.3.2 Agricultura ecológica vs abandono del campo

Es necesario replantear cuál va a ser en el futuro el papel de la agricultura en el medio rural. Es difícil dar respuesta a esta interrogante, pero sí se pueden analizar algunos datos muy significativos, como los siguientes:

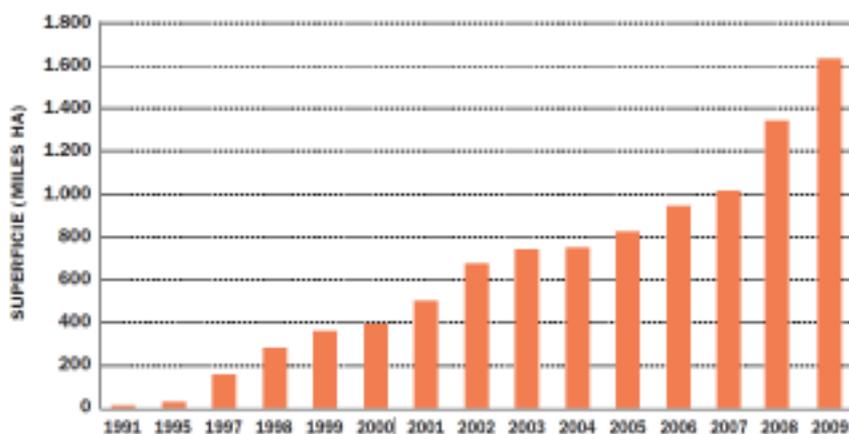
- En la actualidad sólo el 30,5% de la población que vive en núcleos de menos de 2.000 habitantes vive de la agricultura, y este porcentaje desciende a un 22,5% si se consideran los núcleos de menos de 10.000 habitantes.
- En mayor o menor grado la agricultura a Tiempo Parcial (ATP) afecta al 70 por ciento de las explotaciones agrarias existentes en España.
- Existe un porcentaje muy importante de personas jubiladas que todavía realizan o son propietarios de explotaciones agrarias. De acuerdo al Censo Agrario de 1.999, 542.000 explotaciones agrarias de las 1.764.000, tienen como titular a una persona de más de 65 años, es decir, un 29,5%, ligeramente superior al existente en el censo de 1989 con un 28%.
- Muchos jóvenes del sector agrario realizan otras actividades económicas por cuenta ajena, normalmente aquellos que no son propietarios de las explotaciones agrarias. (Fernández-Cavada y Ortuño, s.f)

La búsqueda de soluciones ante los problemas estructurales que afectan al medio rural permite integrar nuevas orientaciones en los sistemas agrícolas, sistemas capaces de mejorar el entorno y la gestión de los recursos (Camarero Rioja, 1985).

Entre estos nuevos sistemas de cultivo aparece la agricultura ecológica, sistema que en principio puede ser la alternativa para afrontar los nuevos retos socioeconómicos del medio rural. Se combinan para ello distintos objetivos, desde la rentabilidad social con la mejora de la calidad de vida de los agricultores, a la gestión sostenible de los recursos y la conservación del medio ambiente, en el marco de una agricultura de costes reducidos cuyo objetivo no es el de maximizar la producción, sino el logro óptimo de rentabilidad. Se intenta desarrollar el trinomio: desarrollo rural- actividad agraria- medio ambiente.

La agricultura ahora denominada ecológica (ha tenido varias denominaciones como biológica u orgánica) es un sector en expansión. En España, al igual que en otros países (Italia, Alemania, Austria) está creciendo muy rápidamente (en 2009 la superficie dedicada a agricultura ecológica ha aumentado en un 21,87 %, según datos del MARM), especialmente a partir del año 1995 en que empezaron a establecerse ayudas económicas para favorecer la transición a la producción ecológica (Alonso y Guzmán Casado, 2003). En Andalucía casi 870.000 hectáreas se dedican a la agricultura ecológica (54% del total nacional), pero la producción va dirigida a los mercados internacionales en un 85%.

Gráfico 7: Evolución de la producción ecológica en superficie (1991-2009)



Fuente: MARM, 2010

Con este elevado porcentaje de exportación, la agricultura ecológica se introduce como nicho de mercado inserto en el actual modelo agroalimentario globalizado, y se concibe como una línea de negocio agrario más que compite con otros negocios agrarios en los mercados internacionales, dando por válido el actual sistema

socioeconómico (Soler, 2007), y no presentándose entonces como ninguna alternativa a la problemática de la fijación de población activa agraria en el medio rural. Esta agricultura ecológica de exportación y sustitución de insumos tampoco cumple con el cometido de mejorar los balances energéticos de la actividad agraria (Pérez Neira, 2010).

Aquí cabe preguntarse hasta qué punto existen evidencias que permiten afirmar que estos cambios, amparados bajo el nuevo prisma del desarrollo rural y cuidado del medio ambiente, surgen como oposición a la agricultura intensiva de la Revolución Verde, o si por el contrario surgen como respuesta de los agricultores a la actual crisis agraria, buscando nuevas formas de organización y reestructuración de los recursos propios para obtener mayores ingresos, aún dentro del paradigma productivista (Alonso, 2002). En este segundo caso, la dependencia y subordinación de la agricultura respecto a la distribución comercial dentro del sistema agroalimentario no es por tanto cuestionada, o al menos se considera no modificable (Soler, 2009). Así, la agricultura ecológica no es capaz de solucionar los problemas socioeconómicos de la agricultura de la modernización.

Por todo esto, las posibilidades de que la agricultura ecológica sea una auténtica alternativa para el medio rural y la agricultura dependen no sólo de cuestiones técnicas del manejo en finca, sino de la organización socioeconómica y política concreta del sistema agroalimentario en el que se inserte a escala local, regional, nacional e internacional (Soler, 2009). Es decir, ir más allá de la mera modificación de las técnicas de cultivo y crear un completo sistema agroalimentario alternativo, donde no existan desequilibrios en las relaciones de poder, no sea necesaria ninguna etiqueta para ganarse la confianza del consumidor, y en definitiva, suponga una posibilidad real tanto para la supervivencia de las pequeñas y medianas explotaciones familiares ya existentes, como para el establecimiento de nuevos productores.

3.3.3 Canales cortos de comercialización como salida agroecológica a la producción ecológica

A principios de los 90, cuando se generaron las primeras asociaciones de consumidores y productores de productos ecológicos de Andalucía, no existía el mercado regional, por lo que se convirtieron en el principal catalizador de su desarrollo. En esta última década se ha producido un auge de la demanda de productos ecológicos como consecuencia del incremento de la oferta y la labor de

difusión realizada por las asociaciones de consumidores de estos productos, por los propios agricultores y por algunos organismos de control. Según la encuesta realizada en 2007 por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, las cifras de demanda potencial que presentan las investigaciones sobre el consumo de productos ecológicos son variables, aunque todos coinciden en señalar una elevada predisposición (por encima del 40%) a consumir productos ecológicos, siempre que su precio no sea superior al 20% del precio del producto convencional. Además, la demanda de alimentos ecológicos se mantiene estable a pesar de la crisis económica mundial.

Dentro de este contexto, que se viene a sumar a la ya crítica situación de desempleo a nivel general, esta floreciente tipología de mercado alternativo demuestra generar más empleo y tejido económico que el actual.

La Junta de Andalucía dispone de instrumentos de apoyo a las políticas de canales cortos para la comercialización de los productos ecológicos, como las subvenciones a organizaciones sin ánimo de lucro y entidades locales para actuaciones de fomento y difusión de la agricultura y ganadería ecológicas.

En cualquier caso, en el territorio andaluz ha proliferado cierto movimiento agroecológico que se esfuerza por construir experiencias de articulación entre productores y consumidores de productos ecológicos en el marco de un proceso social de diálogo, horizontalidad, búsqueda de precios justos y corresponsabilidad. Un movimiento que a través de diversas formas de organización y compromiso tratan de construir sistemas agroalimentarios localizados, alternativos y sustentables. Ya sea a través de asociaciones o cooperativas de consumidores, asociaciones o cooperativas de productores y consumidores, cooperativas agroecológicas, formas de agricultura urbana, comercialización por cestas, comercialización por pedidos, proyectos de consumo social, bioferias o tiendas de agricultura ecológica (Pérez y Vázquez, 2008; Soler y Calle, 2010). Es el caso, por ejemplo, de La Talega en Sevilla, las asociaciones integradas en la Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos (FACPE) - Almoradú (Huelva), La Ortiga (Sevilla), Almocafre (Córdoba), La Borraja (Sanlúcar de Barrameda), El Zoco (Jerez de la Frontera), Serranía Ecológica (Ronda), La Breva (Málaga) y El Encinar (Granada)-, las cooperativas agroecológicas Hortigas de Granada o La Acequia (Córdoba), los espacios de agricultura urbana en Sevilla y otros lugares, la iniciativa de cestas de la COAG, y otras múltiples experiencias de mercados campesinos, grupos de consumo, etc., entre los cuales se encuentran las

experiencias cordobesas en las que participan las personas entrevistadas en este trabajo.

Espacios sociales para la satisfacción de las necesidades básicas de productores y consumidores, en el medio rural y en el urbano (Cuellar, 2010; Gallar y Vara, 2010). Alternativas agroecológicas que desde la transición en finca a manejos agroecológicos (más allá de la certificación oficial o a través de ella) tratan de construir resistencias para el mantenimiento de la actividad agraria en el medio rural y formas alternativas de consumo frente a la desafección alimentaria de la sociedad actual (Calle, Soler y Vara, 2010).

En el siguiente capítulo se estudian 10 casos reales de pequeños y medianos agricultores y agricultoras implicadas en experiencias de comercialización agroecológicas en la provincia de Córdoba, con el objetivo de analizar sus casos y comprobar si en sus casos concretos, la actividad agraria y su mantenimiento en el campo están satisfechos.

4. PRODUCTORES IMPLICADOS EN EXPERIENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROECOLÓGICA EN CÓRDOBA: ESTUDIO DE CASOS

En la primera parte del capítulo se describen brevemente las características de cada una de las experiencias de comercialización analizadas para la investigación, con datos cuantitativos como fecha de nacimiento de la experiencia, objetivos, evolución, número de socios, grupos, dinámica de funcionamiento, etc...; descripciones ambientadas con fotos tomadas en las fincas donde estos artistas de la tierra cultivan su (y nuestro) futuro. La investigación se centra en los y las productoras que forman parte de estas experiencias, por lo que en esta pequeña introducción, además, se realiza una breve presentación de los mismos.

En una segunda parte se analizan por temas las entrevistas realizadas a los protagonistas de la investigación: los productores y productoras, con el fin de obtener resultados cualitativos sobre la influencia de este tipo de comercialización agroecológica en cuanto a la fijación de pequeños y medianos productores en el campo, considerando aspectos tanto técnico-productivos a nivel de finca, como socio-económicos a nivel de participación en la articulación directa.

4.1 Descripción de las experiencias visitadas



almocafre

Almocafre

empezó como Asociación en Octubre de 1994 en Córdoba por la iniciativa de AEDENAT (actual Ecologistas en Acción) y el ISEC (Instituto de Sociología y Estudios Campesinos), para buscar y analizar posibles soluciones a algunos productores ecológicos que había en Andalucía interesados en que sus productos se quedaran en su tierra. La iniciativa partió tanto de productores como de consumidores, que se articularon con el objetivo de promover y fomentar el consumo y la producción de alimentos y bienes a nivel local provenientes de la agricultura ecológica, preferiblemente de pequeños agricultores familiares, y desarrollando para ello un proyecto autogestionado donde el beneficio social es máximo, y solidario con todos aquellos que deseen una mejor calidad de vida y un medio ambiente más protegido.

En sus inicios, la organización se realizaba mediante la colaboración voluntaria de unos pocos asociados; pero el aumento en su número obligó a dedicar una persona liberada con una pequeña aportación económica. Actualmente son unas 180 personas, cuentan con un listado de alrededor de 60 productores y una gama de 800 productos; el funcionamiento es parecido a una tienda de productos ecológicos, donde cualquier persona puede acceder a los productos, beneficiándose los asociados de un descuento en la compra. Todos los productos tienen certificación ecológica, siendo bastante más frecuente encontrar certificación oficial que por garantía o confianza.

Desde 1999 están constituidos como Cooperativa de Consumidores ecológicos. La organización de la Cooperativa gira en torno a un Consejo Rector de unas 12

personas. Mediante la cuota establecida para los socios y aportaciones voluntarias y préstamos por parte de los socios se cubre el presupuesto de gastos.

Almocafre está integrado en la Federación Andaluza de organizaciones de Consumidores y Productores de productos Ecológicos y artesanales (FACPE), y en la Coordinadora Estatal de organizaciones de consumo ecológico.

Más información sobre la cooperativa en www.almocafre.com.

De esta experiencia se han seleccionado para las entrevistas dos productores de hortalizas, y una productora de aceite:

- Alfonso, productor de hortalizas en la ciudad de Córdoba abastece a Almocafre puntualmente con sus verduras. Al encontrarse su finca de cultivo tan cerca de la sede central de la asociación, es capaz de suministrar un pedido en un periodo de tiempo de menos de tres horas, directo desde la tierra al consumidor.
- Antonio produce hortalizas para Almocafre, su finca se ubica en Villaviciosa de Córdoba. Uno de los valores añadidos de sus productos es sin duda el entorno de donde proceden, la sierra de Córdoba, que confiere una calidad a sus productos difícilmente comparables.
- Transi es copropietaria junto con su marido y Valen del “Olivar de la Luna”, empresa de aceite familiar situada en Pozoblanco, Córdoba. La explotación cuenta tanto con la plantación de olivos, como con la almazara donde se extrae el aceite sólo con técnicas físicas, obteniendo un producto de cualidades organolépticas de elevada calidad.



culturhaza



Culturhaza

es un proyecto creativo a cargo de Protasia Cancho y Agripino Terrón que comenzó en el año 2006 “donde vida, pensamiento y obra se dan en la naturalidad de los días en la espera de que la tierra y la palabra den su fruto”. El colectivo Culturhaza según describen sus promotores, es productor de arte a través de happenings, performances, videocreaciones, poesía, música, etc., todas ellas bajo el denominador común del “Agroland-Art”: combinación del arte con la agricultura, partiendo de la base de que entienden el cultivo de la tierra como una manifestación cultural.

La base física es una explotación agrícola de 7,5 hectáreas de regadío en la Vega de Córdoba, a 5,5 Km de la ciudad de Córdoba. Una de ellas la ocupa la vivienda, las naves, el huerto y los frutales. Las 6,5 hectáreas de labor se dedican al cultivo de cereales y oleaginosas. Crían gallinas y pollos en libertad. Los trabajos agrícolas los lleva a cabo Agripino, con ayuda de su padre.

La financiación del proyecto Agroland-Art se consigue mediante la comercialización directa a consumidores individuales de las frutas, hortalizas, huevos y pollos que crían en su finca, así como la venta para alimentación de ganado de su producción de cereal. Todo lo que cultivan lo hacen en ecológico, ya que entienden que es indispensable tanto para el medio como para la calidad de los alimentos y la salud de los consumidores. Las nuevas tecnologías, internet, les permite relacionarse con sus consumidores, a los que avisan mediante correo o publicación en su blog de los productos de la huerta y frutales que tienen a su disposición, así como de las actuaciones de Agroland-Art previstas en la explotación. La carne de pollo y los

huevos normalmente están comprometidos previamente para algunos consumidores fijos que hacen una “reserva” para no quedarse sin este producto de calidad.

- Los fundadores y promotores del colectivo, Agripino y Protasia (o viceversa) entienden el cultivo de la tierra como otra manifestación cultural. Opinan que “*la agricultura es una actividad poco conocida y nada reconocida*”, y son conscientes de que una agricultura responsable puede ayudar a solventar la incontestable realidad del cambio climático, de la escasez de agua, de la pérdida de biodiversidad y de la degradación del paisaje. La potencialidad socio-económica que ven en este sector les empuja a construir esta alternativa de comercialización de alimentos, en la que la confianza mutua entre productor y consumidor es la base de la organización.

Más información en <http://culturhaza.blogspot.com/>.



La Acequia

es un colectivo agroecológico de producción ecológica y consumo responsable que nace en Córdoba en el año 2005 con el fin de cultivar y consumir productos ecológicos. Sus objetivos son crear un modelo alternativo de producción y consumo de alimentos respetando la ecología y los ciclos naturales; promover la agroecología, educar y concienciar acerca de la problemática ambiental asociada a los procesos de producción y consumo, y desarrollar un espacio social entre personas en la ciudad de Córdoba que fomente iniciativas transformadoras y creativas.

Está compuesto en su mayoría por gente joven, profesionales de diferentes ámbitos que participan a su vez en otros colectivos y movimientos sociales y culturales alternativos, organizados en pequeños grupos autogestionados; actualmente se reparten 35 cestas semanales para unas 70 personas. Los trabajos agrícolas los lleva a cabo Blas, productor liberado con un sueldo mediante la cuota mensual de 60 euros por cesta; los consumidores tienen el compromiso de participar una vez al mes en las labores del campo.

Los representantes de los grupos se reúnen en Asamblea una vez al mes para revisar y decidir de forma ágil y dinámica la marcha del colectivo en continua expansión y movimiento.

El espacio de cultivo de La Acequia desde mayo de 2011 está en San Antonio, El Carpio (Córdoba). La parcela está cedida por uno de los socios del colectivo, que a cambio recibe su cesta semanal.

La financiación es propia, con la cuota mensual que pagan los socios por la cesta se cubren los gastos necesarios de materiales, combustible, productos para la tierra, etc.

- Blas ha encontrado en este colectivo la oportunidad de continuar con la agricultura, sector que tuvo que abandonar hace 20 años por la falta de rentabilidad económica que le confería. Nunca ha dejado de cultivar su huerto ecológico en casa para autoabastecimiento; es un sabio en cuanto al manejo tradicional de los cultivos. La participación en la experiencia le está aportando beneficios tanto económicos, como sociales y ecológicos.



La grama



La Grama

es una Asociación Agroecológica de Familias Consumidoras que nace en 2008 en el municipio de Posadas, provincia de Córdoba, situado junto al Río Guadalquivir y en la falda de la Sierrezuela de Guadalbaida. Surge a partir de la necesidad de un consumo responsable y gracias al esfuerzo de la Asociación de Mujeres Atalanta.

Todas las tareas se realizan voluntariamente, siendo fundamental y necesaria para el mantenimiento de la asociación la labor del equipo de producción, que en la actualidad se compone de tres de los miembros, uno de los cuales es el propietario de la parcela donde se cultiva la huerta. Además, realiza una labor de difusión de conocimientos y novedades sobre agricultura y desarrollo rural entre los consumidores con folletos informativos que introduce en las cestas de las verduras ecológicas y de temporada que reparten a los consumidores semanalmente.

Se organizan reuniones una vez al mes para tratar los temas pertinentes, donde todos y cada uno tienen voz para comentar sus propuestas y sugerencias. La financiación se consigue mediante una cuota mensual que aportan las personas asociadas.

La asociación organiza y participa en cursos, jornadas y talleres relacionados con el consumo responsable, la agricultura ecológica y la agroecología.

- Antonio, propietario de la parcela de cultivo y productor de la asociación opina que el cultivo de la tierra no es sólo una actividad que aporta alimento, sino que permite participar en los ciclos naturales de los ecosistemas. Con esta visión cuida y mimra la huerta, junto con Alba y M^a José, las otras dos integrantes del equipo de producción.

Dirección electrónica de contacto: asociacion.lagrama@gmail.com

red de consumidores y productores de Córdoba



La Red de consumidores y Productores de Córdoba

nace en la ciudad de Córdoba en el año 2009 desde el cuestionamiento del consumo y la necesidad de los productores ecológicos de dar salida a sus productos, con el objetivo de construir un modelo alternativo de comercialización y consumo de alimentos con base en la generación de relaciones de confianza mutua. La Red constituye un ejemplo de resistencia colectiva al sistema agroalimentario.

La Red está formada por diversos grupos de consumo y por varios productores y productoras ecológicos y cercanos (en la medida de lo posible) que participan y se implican activamente en el continuo proceso de formación de la Red, la cual se va transformando según sus necesidades y demandas. Una vez al mes se organizan asambleas a las que asisten tanto consumidores como productores, espacio donde se tratan los temas principales de funcionamiento y organización y otros temas puntuales de cada mes.

Los pedidos se realizan mensualmente a través de internet, y una semana más tarde tiene lugar el reparto, espacio de encuentro y conocimiento entre los participantes. Las nuevas tecnologías, internet, son fundamentales para el funcionamiento de la Red.

La financiación de la Red se hace a través los beneficios que se obtienen en los cenadores ecológicos organizados por los grupos de consumo, una vez al mes, en el Círculo Cultural Juan XXIII en la ciudad de Córdoba.

De la Red se seleccionaron un productor de aceite y una productora de hortalizas:

- Antonio abastece de aceite ecológico a la Red, y además está empezando a articularse directamente con consumidores cercanos (tanto a nivel espacial como social). Su explotación se ubica en el término municipal de Fernán Núñez, provincia de Córdoba, y allí cultiva huerta de temporada, olivos, y cría animales: cabras, cerdos, pavos, gallinas y burros, que integra en la actividad agraria consiguiendo un manejo agroecológico en finca.
- Leti aporta a la Red productos de su huerta desde hace unos meses, y además está articulada directamente con un grupo de consumo, siendo ella misma la que ha fomentado su creación. Aparte de su actividad agrícola, participa activamente en movimientos sociales reivindicativos.



*subbética
ecológica*

Subbética Ecológica

es una asociación de productores y consumidores de productos ecológicos que nace en el sur de Córdoba en el año 2009, con el objetivo de promover la producción ecológica y normalizar su consumo, fomentar el asesoramiento y la formación acerca de la producción ecológica, tanto a nivel técnico en finca como al consumidor; trabajar por la calidad de los productos mediante técnicas de manejo que fomentan y conservan la biodiversidad; en definitiva, trabajar en pro del desarrollo rural a través de la producción y el consumo ecológico. La iniciativa de la creación de la asociación partió de manera conjunta entre varios consumidores y productores.

Agrupar a productores ecológicos certificados de verduras, hortalizas, frutas, aceite, huevos y vinos, y también a consumidores: más de 100 familias de la zona. La evolución de esta experiencia es muy significativa, ya que desde su reciente creación han pasado de tener no más de 10 personas asociadas, a las 100 familias consumidoras actuales. Semanalmente los socios productores preparan una cesta por un valor de ocho euros, de aproximadamente 10 kilos, que es recogida en la propia explotación por los socios consumidores, estableciendo un modelo alternativo de consumo que promueve el desarrollo rural sostenible en la comarca.

Las decisiones de la asociación se toman en asamblea en la que participan tanto los productores y consumidores como el equipo directivo de la asociación. Para poder obtener directamente de sus productores las frutas y verduras ecológicas, los socios pagan una cuota anual (simbólica).

La asociación organiza cursos, jornadas técnicas, talleres, degustaciones, visitas a explotaciones ecológicas, y otras actividades enfocadas tanto a los socios como a los no socios.

Más información acerca de la asociación en: <http://www.subbeticaecologica.com/>

En este caso fueron visitados dos productores, José Luis (hortelano) y Rafael (productor de frutales y aceite):

- José Luis es productor de hortalizas para Subbética Ecológica. Su huerta, base del trabajo de su familia desde hace varias generaciones, se ubica en el término municipal de Cabra, en la Vega del Río Cabra. José Luis se encarga de forma autónoma de la gestión y manejo de su finca y de la articulación con sus consumidores, que tienen un día asignado para la recogida de la cesta en su finca.
- Rafael es productor de membrillo, olivar y frutales ecológicos. Es pionero en la reconversión a ecológico en su zona ya que lleva practicando este manejo desde hace más de 10 años. Está consiguiendo recuperar una variedad autóctona de manzana que se estaba perdiendo, la Camuesa, que sirve en las cestas a sus consumidores junto con el resto de los productos. Además, el aceite que resulta de la molturación de sus olivas es de una calidad suprema, con un aroma y una consistencia características, lo que le ha hecho merecedor de premios nacionales e internacionales. Rafael es uno de los fundadores de la asociación.

4.2 Análisis de resultados por temas

Se ha estructurado el análisis en cuatro bloques:

Bloque 1: Caracterización de la persona y finca. Motivaciones y racionalidades

Bloque 2: Manejo agroecológico en finca

Bloque 3: Participación en canales cortos de comercialización. Aspectos organizativos

Bloque 4: Crítica al sistema agroalimentario globalizado y agricultura convencional

4.2.1 Bloque 1: Caracterización de las personas y finca. Motivaciones y racionalidades

Este primer bloque de análisis sirve para contextualizar los estudios de caso mediante una caracterización tanto de los productores y productoras como de sus explotaciones. Además, se realiza una revisión sobre las motivaciones, lógicas y racionalidades sobre su actividad en el sector agrícola.

Caracterización de las personas y las fincas

Este trabajo, como primera aproximación provisional al tema, ha tomado como casos de estudio a algunos productores de iniciativas de canales agroecológicos en la provincia de Córdoba.

La selección de la muestra de las personas entrevistadas ha respondido a la identificación de las experiencias de canales agroecológicos, respetando la diversidad de formas de organización y proyección social que poseen estos tipos de iniciativas. De estas experiencias se han seleccionado a productores tratando de elegir una muestra que recogiese distintos perfiles en sus trayectorias vitales, distintas edades y género, diversas producciones (hortícolas, olivo, frutales, ganado menor) y distintos grados de implicación en la iniciativa agroecológica.

Las personas entrevistadas en varias de las experiencias son los únicos productores, por lo cual la elección era evidente, mientras que en otros casos existían diversos productores miembros de la misma iniciativa. En este último caso se ha buscado complementar la diversidad de perfiles sociales y productivos dada por los casos de productores únicos.

Se han elaborado dos tablas con el fin de visualizar y concretizar mejor los datos cuantitativos obtenidos en las entrevistas. Al ser estudios de casos y no una muestra representativa sirven para apuntar cuestiones pero no para generalizar.

De este modo, las personas entrevistadas responden al siguiente perfil:

Tabla 2: Productores y productoras: perfil

Productora	Sexo	Edad	Estudios superiores	Trayectoria agraria: ¿tradición familiar? ¿neorrural?	Nivel de dedicación	Nº componentes núcleo familiar
E1	hombre	>65 años	No	tradición familiar	total	≥ 3
E2	hombre	<40 años	No	tradición familiar	total	≥ 3
E3	hombre	40-65 años	No	tradición familiar	total	≥ 3
E4	hombre	40-65 años	No	neorrural	parcial	≥ 3
E5	hombre	40-65 años	No	neorrural	parcial	< 3
E6	hombre	<40 años	sí	tradición familiar/neorrural	parcial	< 3
E7	hombre	40-65 años	No	tradición familiar	total	≥ 3
E8	mujer	40-65 años	sí	neorrural	total	≥ 3
E9 ⁷	hombre	<40 años	sí	tradición familiar / neorrural	parcial	≥ 3
E10	mujer	<40 años	sí	tradición familiar / neorrural	total	< 3

En definitiva, de manera agregada se muestra que los casos corresponden a los siguientes perfiles:

- Por sexo: 8 hombres y 2 mujeres.
- Por edad: 4 personas menores de 40 años, 5 de edades entre 40 y 65 años, y 1 mayor de 65 años.

⁷ En los bloques de análisis se hace referencia al entrevistado E9_1: es el padre del productor E9, con el que también hablé aprovechando la entrevista a su hijo.

- Por nivel de estudios: 6 poseen estudios superiores y 4 no.
- Por trayectoria agraria: 4 provienen de una tradición familiar, 3 son neorrurales, y otras 3 personas poseen una combinación de referentes agrarios (familiares y neorrurales).
- Por dedicación agraria: para 6 personas es el único ingreso (más 1 que es asalariada), para 2 personas es un complemento económico, y para 1 persona es una actividad de ocio.

Cuando se observa la muestra de personas entrevistadas es de reseñar la diferencia de género como ya se ha presentado en capítulos anteriores, la presencia de mujeres en el campo está bastante descompensada con respecto a la presencia de hombres.

Hay una clara heterogeneidad en cuanto a edad. Los núcleos familiares de todas las personas entrevistadas se componen de tres o más miembros excepto en tres casos; y en cuanto a nivel de estudios, la cosa está bastante equilibrada, cuatro tienen estudios superiores y los seis restantes no.

En cuanto al nivel de dedicación a la actividad agraria, es decir, que es la única fuente de ingresos que aporta a la renta familiar, en más de la mitad de los casos se confirma que sí.

El resto de productores o bien lo tienen como un complemento a sus ingresos familiares o como hobby porque disfrutan del campo. Estas declaraciones nos vienen a señalar que el trabajo y el ocio, en este caso, se entremezclan:

“Lo que ocurre es que el meternos, el dar de alta los huertos y la producción que teníamos era porque era una ayuda a nuestra economía, y además que nos apetecía. Y encima que nosotros éramos consumidores de producto ecológico, y nos parecía bien que un excedente que tuviéramos en la huerta lo pudiéramos comercializar.”(E4)

“Y eso que yo no vivo de esto, lo tengo como hobby, mis olivos, los cochinos, las gallinas, las burras...(…) yo trabajo en Córdoba, yo voy todos los días.”(E9)

El caso de Culturhaza es excepcional, ya que para ellos la venta directa de sus productos agrícolas y ganaderos supone la fuente de financiación de los proyectos creativos de Agroland-Art:

“Que si no fuera por la venta directa no se mantendría esto, porque además ahora el tema del cultivo nos estamos organizando para hacer venta directa con los ganaderos [para pienso]” (E6)

Es importante señalar que en los casos en que no supone el único ingreso para la renta familiar por parte de la persona implicada en la experiencia de comercialización, la actividad no pierde importancia, es más, al no constituir el medio de vida de la familia queda claro que estas experiencias de articulación incitan al cultivo y recuperación de terrenos baldíos, abandonados, contribuyendo así a la revitalización de la agricultura y evitando la desertificación del suelo. En el otro lado, los seis entrevistados en los que el único ingreso que aportan a la renta familiar es el que proviene de los beneficios económicos obtenidos a través de la venta de sus productos, ponen de manifiesto la viabilidad social y económica de la actividad agraria mediante la participación en experiencias agroecológicas de comercialización. Así lo afirma Leti, que abastece mensualmente a la Red de Consumidores y Productores con algunas verduras, y además vende cestas semanalmente:

“y claro, es que eso, no es que me de para vivir a mí, es que me da para vivir a mí y comprarle a colegas que no pueden vender sus patatas y decirles: ¡quillo, mándame patatas que te las meto en la cesta!” (E10)

Todas las personas entrevistadas presentan una vinculación al campo y a la agricultura anterior a la entrada en la experiencia. En algunos casos por tradición familiar, como por ejemplo el productor de La Acequia, uno de los productores de la Red, Antonio, y José Luis, de Subbética:

“¿Esto? Esto lo tengo yo más que aprendido, ¡si yo me he criado en el campo desde chiquitito! Mi familia era agricultora de toda la vida, desde que estaba a gatas casi ha habido huerto en mi casa y todo, vamos, ¡que yo me he criado en el campo!” (E7)

“Mi gente ha sido agricultora de siempre, mi abuelo, mi tatarabuelo, mi bisabuelo, nuestro padre... y yo soy agricultor desde hace ocho años, desde que aprobé las oposiciones de FP de Agraria, entonces estoy muy relacionado con este mundo. Mi hermano tampoco vive del campo pero también le gusta mucho, y por eso nos hemos metido en esta aventura.” (E9)

“Como también llevo toda la vida lo que es en el campo, pues también yo más o menos...(…). Yo mi casa la tengo formada, tengo mi mujer y mis dos niñas, está todo organizado” (E2)

El caso de Antonio de Almocafre es diferente. Él y su pareja decidieron hace 25 años dejar una gran ciudad como Madrid para venir a vivir a la sierra de Córdoba y empezar

una vida en el campo como jornaleros; hace unos años decidieron aumentar la producción de la huerta que tenían para autoabastecimiento para comercializar sus productos a través de canal corto:

“Yo no he sido siempre agricultor, ni muchísimo menos, nosotros llevamos con esto aproximadamente 20 ó 25 años, que es el tiempo que llevamos en Villaviciosa. Antes vivíamos en Madrid, pero queríamos irnos de la ciudad, y estar en un lugar más cercano a la naturaleza, dio la casualidad que mis padres tenían una finca aquí en Villaviciosa, y nos vinimos”(E4)

Otro ejemplo es el de Leti (neorrural), que ha tenido siempre la figura del agricultor en casa representada por su padre, pero que empezó a cultivar después de hacer una carrera universitaria:

“aunque yo tenía a mi padre que es agricultor, viene de familia campesina, que siempre ha cultivado, pero yo no me había enfrentado nunca a todo eso” (E10)

La heterogeneidad tanto de las experiencias visitadas como de las personas implicadas muestran la capacidad de estas alternativas de comercialización de satisfacer diversas necesidades previas a la entrada en ellas.

Tabla 3. Fincas: perfil

Finca	Propietario/a	Superficie (Ha)	Explotación familiar	Tipo de cultivo	Varietales locales	Cría ganado	Tipo de manejo en finca	Manejo eco antes de la experiencia	Certificación ecológica oficial
E1	sí	1,5	sí	Hortícolas	sí	no	ecológico	sí	no
E2	sí	1,2	sí	Hortícolas	sí	no	ecológico	no	sí
E3	sí	60	sí	Olivar y frutales	sí	no	ecológico	sí	sí
E4	sí	0,33	sí	Hortícolas	sí	no	ecológico	sí	sí
E5	sí	0,03	sí	Hortícolas	sí	Sí (avícola)	ecológico	sí	no
E6	sí	7,5	sí	Cereal, frutales y hortícolas	sí	Sí (avícola)	ecológico	sí	sí
E7	no	0,7	no	Hortícolas	sí	no	ecológico	no	no
E8	sí	56 + 54	sí	Olivar	sí	Sí (ovino)	ecológico	sí	sí
E9	sí	12	sí	Olivar y hortícolas	sí	sí(ovino, porcino)	ecológico	sí	sí

E10	sí	0,6	sí	Hortícolas y leguminos as	sí	no	ecológico	sí	no
-----	----	-----	----	------------------------------------	----	----	-----------	----	----

De manera resumida por variables vemos que:

- Por propiedad: 9 fincas son de propiedad del productor, y 1 es una cesión al colectivo.
- Por superficie: las parcelas hortícolas tienen hasta 1,5 ha., y los olivares son los de mayor superficie (hasta 100 ha.).
- Por tipo de cultivo: hay 7 producciones hortícolas, 3 de olivar, 2 de frutales, 1 de cereal y 1 de leguminosa.
- Por uso de variedades locales: los 10 casos las usan.
- Por tipo de ganado: hay 2 producciones avícolas, 2 de ovino y 1 de porcino.
- Por tipo de manejo: los 10 casos son ecológicos.
- Por experiencia en manejo ecológico: 8 casos ya la tenían antes de integrarse en la iniciativa, y 2 se han incorporado al manejo ecológico al entrar a participar en la iniciativa.
- Por certificación: 6 casos poseen certificación oficial, 4 no la poseen.

Las fincas son, en la mayoría de los casos, propiedad de los productores y productoras que las cultivan. La excepción es el caso de Blas (E7), que trabaja para la experiencia con un sueldo mensual asignado, y la parcela es propiedad de uno de los socios del colectivo:

“La parcela es de Sebastián, uno de los socios de la Acequia que es de Córdoba. Ha cedido su parcela para cultivar la huerta de la asociación (...) El dueño de la parcela la tiene cedida por una cesta.”(E7)

Aunque cabe apuntar que este entrevistado aparte de cultivar la huerta del colectivo para el que trabaja, tiene también una pequeña huerta en casa para la alimentación de la familia.

Como afirma Tránsito (E8), el hecho de tener a disposición una parcela de cultivo sin la necesidad de realizar una inversión inicial facilita el poder centrar el manejo en finca y la comercialización según sus propios principios y no según los de otra persona:

“Si nosotros no hubiéramos tenido la posibilidad de contar con un terreno cedido gratis a nuestra disposición y hubiera sido tener que haber ido a trabajar de jornal a trabajar el campo, a cualquier otra finca, sujeto a unas normas de otra persona

con a saber qué criterio, pues probablemente no estaríamos hoy aquí, no hablaríamos de lo mismo.”(E8)

En cuanto al tamaño, todas son explotaciones familiares pequeñas y medianas, destacando por un extremo la parcela de cultivo de la asociación La Grama, que cuenta con 300 m², y por el otro las fincas de E3 y E8, de 60 y 56 Has., respectivamente. Es importante este dato ya que las explotaciones que cuentan con pequeñas superficies de cultivo no pueden competir con las grandes dimensiones pero, en este nuevo mercado alternativo, éstas encuentran una opción de supervivencia. La explotación de Transito, E8, además de las 56 Ha de olivar cuenta con otras 54 Ha que utiliza para pastos de ganado:

“Tenemos 56 Ha de olivar, y luego tenemos en régimen de alquiler otras 54 que es donde pastan nuestras ovejas”(E8)

La asociación La Grama dispone de la superficie suficiente para abastecer a los consumidores y consumidoras de las cestas (300 m²); no obstante, no descartan ampliar el volumen de producción si tuvieran la posibilidad de evolucionar dentro de la experiencia:

“Y si esto continúa, y dentro de diez años tenemos capacidades para poder alquilar una tierra, o yo que sé, mirar para adelante, sin soñar pero mirar para adelante. O poner un puesto ahí en la plaza, en vez de sembrar este pedazo, pues sembrar diez veces este pedazo. Se pone un puesto en la plaza, se le pide al ayuntamiento, la asociación puede hacerlo, y vendemos dos días a la semana, o un día a la semana. Y empezamos a vender para sacar fondos y sobre todo para decir: ¡cómete eso!, y luego me lo dices, que lo prueben”(E5)

Cabe señalar aquí que el trabajo en esta explotación es familiar, pero no una familia creada por lazos de consanguinidad, sino por lazos de amistad y confianza:

“M^a Carmen dijo que si había que echar una mano ella estaba dispuesta, Alba también, y entonces yo les dije que nos viniéramos a mi campo” (E5)

En los casos restantes, la base del trabajo es familiar, salvo el de E7, La Acequia, que es un productor contratado por el colectivo con un salario asignado.

En los olivares siempre es necesaria una ayuda externa en momentos puntuales de picos de trabajo: la cosecha:

“Ahora estoy yo solo, cuando hemos estado recogiendo ha habido 5 personas más, y cuando empecemos a recoger la aceituna vendrán 12 personas, para la recogida”(E3)

“La industria, y la comercialización la llevamos entre Valen, Jesús y yo. La recolección, dependiendo de la campaña y de la cosecha, venimos necesitando entre 15 y 20 personas. En la almazara, los dos meses o dos meses y medio que estamos molturando, estamos alternándonos Jesús y yo, y alguna de las personas que participan en la recolección. Pero es una empresa completamente familiar, que sólo necesita ayuda externa en la recolección”(E8)

Todos los productores utilizan variedades locales en la medida de lo posible, adaptadas a las condiciones de clima y suelo de la zona:

“Sí, son todas [las variedades] locales, bueno hay unas cuantas variedades”(E7)

“[aparte de los olivos] ahora tenemos retoños de cardos, escarolas, lechugas, rábanos, acelgas, granadas y berenjenas. (...) Todas las variedades en la medida de lo posible son locales.”(E9)

Incluso son recuperadores de variedades autóctonas perdidas, variedades que dejaron de ser interesantes para la lógica productivista del mercado agroalimentario globalizado, pero que para el consumidor tiene muchas ventajas:

“Y después tenemos varios tipos de manzanas, hay una variedad que es autóctona de aquí que estaba prácticamente perdida y yo la estoy recuperando, que se llama Camuesa. Es un tipo de pera que se recolecta ahora, a mediados, finales de octubre, pero tiene la particularidad de que la almacenas y te dura todo el invierno, sin frigorífico, sin conservantes y sin nada.” (E3)

Tan solo tres productores se dedican también a la actividad agropecuaria (en el siguiente bloque de análisis veremos cómo integran la ganadería en sus explotaciones agrícolas haciendo un análisis del tipo de manejo general de la explotación).

El manejo en finca a nivel productivo es ecológico en el 100 % de los casos. Además, todos los productores y productoras ya practicaban la agricultura ecológica previamente a su participación en la experiencia de comercialización. Excepto José Luis de Subbética (E2) y Blas de La Acequia (E7), En el caso de José Luis, tuvo que realizar la transición ecológica de su explotación como condición para la entrada como productor de la asociación y en la actualidad está en proceso de reconversión.

“... es que ellos han hecho mucho hincapié, Marián [técnica de la asociación] y Rafa han hecho mucho hincapié.” (E2)

El caso de Blas es diferente, él se había dedicado profesionalmente a la agricultura hasta el año 93, en que lo tuvo que dejar, obligado por las condiciones del mercado (altos costes de producción, bajos precios por los productos). Entonces hacía un manejo basado en los agroquímicos de la explotación cuya producción iba orientada a

la venta; pero además disponía en su casa de una pequeña huerta para autoabastecimiento en la que sí hacía un manejo ecológico:

“Antes, en la finca que yo tenía no cultivaba en ecológico, en el 93 casi ni se conocía esto de lo ecológico. Los huertecitos y eso sí que le echaban abono, estiércol, no se le echaban productos químicos. Pero lo demás, lo mismo que ahora, a base de pesticidas, herbicidas... todo.”(E7)

“pero vamos, ¡que en mi casa tengo un huerto como eso de grande!. Pero que yo esto no lo he dejado nunca, mi huerto, y mis jaleos no lo he dejado nunca. Así sé lo que me como, y sé lo que le echo y lo que no le echo.”(E7)

Aquí se puede observar la potencialidad socio-ecológica de este tipo de experiencias: además de conferir estabilidad en los ingresos obtenidos a través de la venta directa, también fomentan prácticas en finca respetuosas con el medio ambiente.

Como dato cuantitativo, hay que señalar que el 50% de las personas entrevistadas tienen la certificación ecológica oficial. Entraré en más detalles sobre la certificación ecológica en el bloque de análisis 3.

Motivaciones y racionalidades: entre lo material y lo inmaterial

En este subapartado se analizan las motivaciones para dedicarse a la agricultura, y qué lógicas y racionalidades les han conducido a implicarse en este tipo de proyecto agroecológico de comercialización.

1º: ¿Por qué se está en la agricultura?

En la primera parte del bloque de análisis se ha presentado una tabla con datos característicos de las personas entrevistadas. Si echamos la vista atrás, observamos que a pesar de que hay productores que no presentan una tradición familiar rural-agraria y pueden ser considerados como “neorrurales”, sus lógicas de actuación siempre se mueven en torno a una misma racionalidad, la del *modo de apropiación de la naturaleza campesina* (González de Molina & Toledo, 2007) y no productivista: el basar en la actividad agraria el medio de vida de sus familias, formar parte de toda la cadena de alimentación: producción, distribución, consumo; con una economía basada en el uso sostenible de los recursos naturales:

“Hubo una época, en los años 70, 80, que fue cuando se empezó a cambiar la cultura, el tipo de cultivo y demás, que costó mucho trabajo cambiar a la gente,

cambiar los cultivos tradicionales, la forma de labrar y cultivar tradicionalmente, y pasarlo a la forma actual. Y eso costó muchísimos años, y ahora le planteas a la gente volver a aquello, y te dicen: “¡pero qué dices!”. Pero tienes que pensar que tienes unos recursos totalmente distintos, hay un planteamiento que es totalmente distinto al que había en aquella época, estás contribuyendo a respetar el medio ambiente, pero de otra forma a como se hacía antiguamente, porque ahora tienes unos medios que antes no se tenían.”(E3)

Esta forma de racionalizar coincide con la lógica de los nuevos *estilos agroalimentarios* que describe Ploeg (2010), por la que campesinos y pequeños agricultores apuestan por la recuperación y recreación de manejos de los agroecosistemas tradicionales sobre la base de la cercanía y el saber local, ya sea para hacer frente al mercado alimentario global del que están excluidos, o sea por razones ambientales y de salud. Como afirma en la declaración anterior Rafael, de Subbética, esto no significa una vuelta al pasado, es más, pretenden el establecimiento de un presente paralelo que entiende las tecnologías como un elemento facilitador del trabajo, como un apoyo, un recurso; aunque critican aquellas que suponen un alejamiento o una pérdida de control sobre el agroecosistema.

En el caso del proyecto de Culturhaza las nuevas formas de comunicación son fundamentales para la continuidad del proyecto, ya que tanto las actuaciones que organizan como la venta directa se gestionan a través de internet:

“Si no fuera por internet, esto no se podría hacer, para nosotros es fundamental.”(E6)

También en la declaración de Antonio de La Grama se aboga a un modelo campesino de organización social: horizontal, colectiva:

“Siempre he querido estar, en los años más jóvenes cuando yo estaba en el movimiento hipi siempre teníamos la idea de montar una comuna, aunque luego nunca lo conseguimos (risas). Pero siempre me atrajo la idea de sembrar, de cultivarlo en colectivo y de hacerme vegetariano”(E5)

Se evidencia que estos productores no se han dejado influir por la lógica productivista del actual sistema agroalimentario globalizado. La práctica de la agricultura se basa en una lógica del culto y respeto al campo y a sus productos, de manera que sociedad y ecología “co-evolucionan” (Noorgard, 1994) a favor de la sustentabilidad y no en su contra; el productor se siente parte del ciclo de producción, no como agente externo sino como actor protagonista:

“Y además te hace que no tengas pensamientos ilusorios, que tu ves un pimiento desde que lo siembras, empieza a agrandar la mata, empieza a echar el

fruto, y eso requiere un tiempo, y al final tienes un pimiento que te comes... y entonces todo tiene un ciclo, y tú estás participando en un ciclo”(E5)

La riqueza, el valor, el contenido de la agricultura tiene un significado muy amplio que va más allá de la palabra. La lógica campesina de que la agricultura es fuente de vida es expresada por Alfonso:

“... yo no le llamo a esto parcela, es una huerta, tú menta huerta que es muy rico en contenido, “LA HUERTA”. (E1)

No consideran el trabajo la labor agrícola como un castigo, una imposición, sino como la posibilidad de formar parte del proceso de la naturaleza. Aquí queda reflejado el concepto de *metabolismo social* descrito por González de Molina y Toledo (2007), las relaciones de interacción entre la sociedad y la naturaleza, la suposición del reconocimiento de que los seres humanos organizados en sociedad responden no sólo a fenómenos o procesos de carácter social, sino que también son afectados por los fenómenos de la naturaleza:

“la huerta no es solamente para venir a trabajarla, el alimento no es solamente para comérselo, es que hay que verlo, hay que sentirlo, porque eso forma parte de... que estamos como animales, nada más que ahí a por la comida y ya. Tenemos que ver el proceso y tenemos que disfrutar de él”(E5)

Y por todo esto, consideran el hecho de centrar su actividad en la agricultura una opción, oportunidad o elección personal:

“¡porque es que me gusta, que me gusta! ¡Y si me gusta pues ya está! Esto es un vicio, como el que es cazador o pescador... (risas). Si no fuera por eso no estaría aquí, estaría en otro sitio.”(E7)

“entonces se nos presentó la oportunidad de hacer algo que nos gustaba muchísimo, en el campo, con el olivar, animales, caballos que teníamos entonces... (...)para nosotros, esto fue una elección y no una imposición (...)seguimos teniendo claro que es aquí donde queremos estar y donde queremos trabajar, y no lo cambiaríamos por nada ahora mismo”(E8)

“yo creo que desde que empecé lo tenía bastante claro, que quería vivir de esto”(E10)

2º ¿Por qué se participa en estos proyectos?

Además de coincidir en las motivaciones para dedicarse a la actividad agraria, las razones de entrada en la experiencia de comercialización presentan en todas las personas entrevistadas unos puntos comunes en cuanto a necesidad de

sustentabilidad socio-económica, ambiental, mínimos de calidad y salud de los alimentos. Karl Marx en su Tesis VI sobre Feuerbach decía que *“el hombre carece de personalidad singular o genérica, sólo es sujeto de relaciones sociales que contrae para mantener su existencia, aún en contra, muchas veces, de su propia voluntad”* (Montañés, s.f.). Ahora veremos que las relaciones sociales que son establecidas en este tipo de articulación producción- consumo en ningún caso son en contra de la propia voluntad de los actores implicados.

Su modo de articular todas las prácticas incluidas en el sistema agroalimentario en una sola persona o grupo determinado es el resultado de la interrelación voluntaria de todos los agentes que participan en la función alimentaria, con unas referencias de valores principalmente socio-culturales y ambientales comunes. En segundo plano, el plano económico, importante pero no imprescindible para la articulación social en torno a la producción de alimentos y alimentación. Como ya se ha visto, no todos los productores y productoras implicados en la investigación realizan su actividad agrícola como fuente de ingresos; y, como se verá posteriormente, en el bloque de análisis 3, tampoco los consumidores tienen como objetivo principal el ahorro monetario en sus productos ecológicos, sino que en sus motivaciones para la participación en estas experiencias prima el cuidado del medio ambiente y la búsqueda de una alimentación de calidad, así como crear redes críticas y alternativas al sistema globalizado.

Así, los factores que impulsan el proceso de transición hacia una comercialización directa y local se pueden englobar dentro de una “cultura de sustentabilidad” en todos los aspectos, tanto social, como ambiental y económica, mediante la reconexión entre productor y consumidor. Como declara Antonio de La Grama:

“Y además de una alternativa en el manejo del cultivo, y también una alternativa de relación producción – consumo, que puede que este alimento tenga más valor, producido de manera conjunta”(E5)

Los ideales que tienen en cuanto a la comercialización directa y local se intentan reproducir en la experiencia de la que forman parte, es el caso de Rafael, de Subbética, que además de productor es impulsor de la asociación desde sus inicios:

“...es el tipo de comercialización “ideal” agroecológica, lo ideal es lo que se hacía antiguamente, que se vendían los productos en el mercado de Carcabuey, en el de Priego, en el de Cabra, en el de Rute, en el de Luque, en todos los pueblos

cercanos que hay por aquí, se vendía todo, y no salía. . El transporte era animal, llenaban el camión y lo transportaban a los pueblos cercanos. Y eso al final es lo que hay que fomentar, y es lo que nosotros estamos haciendo, nunca nos hemos planteado salirnos fuera de la comarca, hombre, a no ser que esto crezca mucho y haya gente interesada, pero vamos que no, que la idea nuestra es quedarnos en la comarca, aquí en la zona. O si contactamos con un productor de fuera, que está interesado y puede abastecer a su propio grupito de consumidores de su zona, sería perfecto.” (E3)

Incluso en la intención de producir alimentos sanos se denota el sesgo social que presentan este tipo de experiencias, en las que el productor no tiene una mirada individualista (en cuanto a beneficios propios o de su entorno), sino que las ventajas que obtienen los consumidores es una de las motivaciones para iniciarse en la experiencia:

“... en esta alternativa, todos ganan, el productor, y el consumidor: el consumidor se está llevando unos productos de temporada, recién cogidos, y por un precio que en el mercado no te lo encuentras, y menos en ecológico”(E3)

“Y de esta manera yo vivo, y ellos están comiendo, 70 u 80. Alimentación sana, buena y directa. De aquí la lechuguita se corta, y para la Plaza de Andalucía.”(E7)

La visión de la necesidad férrea de crear lazos de amistad y confianza entre los actores, lleva a productores como Antonio de Culturhaza a descartar la utilización de medios de publicidad de la experiencia que no sea comunicación controlada a través de su blog y una confianza construida poco a poco, y de hecho así funciona muy bien:

“Nosotros el tema de la publicidad, no lo trabajamos, y en todos los cursos que hemos hecho nos dicen: “si no os conocen, no existís”, y bueno, yo soy contrario a eso, ¡porque yo estoy aquí (risas)! Así que a pesar de que podríamos anunciarnos en Andalocío y tal, no lo hacemos porque nos parece inútil, aquí todo va por boca a boca y funciona mucho mejor. En estos seis años no hemos tenido ningún problema”(E6)

La visión crítica y contraria al modelo de sistema agroalimentario dominante es una de las fuerzas que impulsan la creación de este tipo de sistemas de comercialización:

“La idea en sí es que tenemos que plantarle cara al gigante, por muy grande que sea. Y lo importante no es que le ganemos, lo importante es la lucha, eso es lo que nos hace sentirnos más vivos. Mientras hay esperanza hay vida”(E5)

Así como el hecho de considerar un movimiento más allá que alimentario o agrario, sino político y reivindicativo, es la idea que expone Ángel Calle (2008) de “cultivo social”, que define como “*redes que se orientan, explícita y fundamentalmente, a la generación de espacios y relaciones con los que satisfacer, lo más directamente posible, un conjunto de necesidades básicas*”. Los cultivos sociales son micro-climas de acción social, donde se cultivan nuevos pensamientos y percepciones de la vida con el objetivo de satisfacer necesidades básicas:

“lo importante para convencer a la gente es, la palabra ya no sirve para nada, porque ya ha habido gente que se ha encargado de romperla, se trata de hacer cosas, hay que hacer cosas. Y a partir de hacer cosas la gente se lo cree, porque lo ve, lo prueba... pero si solamente es la palabra la gente puede pensar, “y éste, ¿por dónde va?”, hay mucha suspicacia, hay mucha gente mintiendo...”(E5)

“los debates que se crean, las conversaciones, la política... que aunque creamos que no lo hacemos sí que lo estamos haciendo, entonces se está generando muchísimo movimiento que casi ni te enteras.”(E10)

La necesidad de que su actividad sea viable económicamente, la seguridad y estabilidad de sus ingresos, en especial en los casos en los que la agricultura supone el único aporte económico familiar, o como complemento a la renta, se ve satisfecha mediante la articulación directa y en ausencia de intermediarios, lo que constituye un elemento clave para que los márgenes de beneficio en sus ventas sean suficientes para cubrir costes, y para obtener un nivel de renta mínimo.

“...Y luego yo sé el precio que a mí el Almocafre me paga el 1 de Enero y el 31 de Diciembre del mismo año, por una lechuga, o un kilo de patatas, que es fijo, no es movable. Y eso es una tranquilidad para ti, que tú crías tu producto, y (...). Te quiero decir que nosotros, los productores, nos pagan como digamos, el “precio justo” del artículo”(E1)

“Y lo que pasa es que los productos te los pagan bastante bien, y es un impulso más en nuestra economía, en unos momentos en que la cosa está tan complicada. (...) Cuando yo hago la venta directa, me sale mejor, porque no hay ningún intermediario ni nada, además (...) Puedo ver la diferencia y es más del doble lo que me pagan en Almocafre que lo que pagan en convencional”(E4)

“no tenemos intermediarios que se lleven los márgenes que son los que a nosotros nos permiten sobrevivir, esa es la diferencia. Por eso nosotros podemos seguir manteniéndonos en el mercado”(E8)

Los productores José Luis de Subbética, y Blas de La Acequia, resumen todas estas motivaciones en dos frases muy claras; productores que han visto peligrar su

continuidad en la agricultura por falta de rentabilidad económica, y que, gracias a la articulación social y venta directa de sus productos han encontrado un camino el cual consideran más que válido, el único, para no verse obligados a abandonar el campo:

“una cosa que tenemos aquí que se ha presentado un camino (...)Y ahora tengo una seguridad, ahora está esto un poquillo, que se ha puesto un poquillo en orden”(E2)

“Y esto es totalmente diferente de lo otro, porque aquí nos juntamos 70 u 80, nos conocemos todos, o a mí me conocen todos por lo menos, y aquí echamos el rato... varía mucho, esto no tiene nada que ver con lo convencional, en la explotación, en todos los sentidos: ni económico, ni social ni ambiental. Son todo mejoras”(E7)

En ambos casos la entrada en la experiencia es consecuencia de la pérdida de sus empleos debido a la crisis económica que venimos sufriendo desde hace unos años (y los que nos quedan). Es importante señalar aquí el potencial socio-económico en relación a la creación de empleo de la agricultura y la comercialización directa en periodos de crisis. Como afirma Antonio de Culturhaza:

“Y eso es un campo tan grande, y tiene una potencialidad económica tan fuerte... porque eso es un montón de mano de obra, que nosotros verdaderamente la industria que tenemos que fomentar es la industria alimentaria, que ¡con las condiciones de clima que tenemos! ¡Es que no habría paro!”(E6)

Por tanto, podemos concluir que ambas lógicas, la tradicional-rural-campesina, y la neorrural, confluyen, coinciden en un punto: el agroecológico. El modo agroecológico de manejo y comercialización confiere estabilidad y seguridad a los productores y productoras en todos los sentidos: económicamente, ya que la venta de sus producciones no dependen de los mercados de alimentos; ambientalmente, ya que no inciden negativamente en la salud de los agroecosistemas de y en los que viven; socialmente, porque ven que es posible mantener a sus familias.

El tema del relevo generacional pende de un hilo, todas las personas entrevistadas creen que no es tarea fácil continuar sin que los jóvenes se impliquen en los proyectos, y la realidad es que, hoy por hoy, no ven ganas ni intención para ello.

“Y luego, veo que hay mucho desinterés en la gente. Gente joven que quiera trabajar en el campo, poquísima, yo no sé qué generación va a sustituir a los que estamos ahora trabajando, porque... qué va, no hay”(E4)

Pero sí es significativo el cambio de opinión de la generación anterior, la de los padres de los productores que hoy se articulan en redes, campesinos que han dedicado su vida al campo y cuya opinión acerca de él es francamente negativa. O era, porque sus hijos e hijas les están demostrando que es una opción más que viable, y poco a poco van modificando su percepción hasta creer que es la mejor opción para sus hijos:

“Es muy gracioso, sobre todo el proceso de transformación desde: “¡nooooo, no malgastes tu vida, esto es horrible...!”, a ahora ver que es una opción de las más seguras tal y como estamos ahora mismo, que hasta él mismo me lo ha reconocido, vamos, él dice: “pues tal y como están las cosas... comer, siempre va a necesitar la gente comer. Y si encima tienes tu tierra, si no tienes la tuya en Córdoba tienes aquí la nuestra...” Y encima allí ¡ya me ha hecho mi padre los contactos! (risas)” entonces él y yo estamos ahora muy cerca.”(E10)

“además el ver cómo ellos aceptan el que nos dediquemos a hacer estas cosas un poco “raras” nos sorprende mucho, ¡y desde el primer momento! Pero es que además de esto ven que es lo suyo, que como el campo está tan mal, que como no busquemos un modo alternativo de enfocar la cosa no podremos seguir, porque es que económicamente hay que comer todos los días.”(E6)

En relación a lo anterior, podemos apuntar que, al contrario que la generación anterior, los productores y productoras recomendarían a sus hijos la actividad agraria como forma de vida:

“hombre, yo con 40 años todavía no me lo planteo... pero en realidad mira, el otro día estuvimos hablando de eso: a mi me gustaría que mis hijos estudiaran, claro. Pero aquí hay una alternativa muy buena, en este sector (...) si les gusta, bueno, aquí lo tienen. Lo que si tienen que tener la conciencia clara es que esto es trabajo. Y si a mi cuando mi hijo sea grande y yo ya esté cansado de esto, me viene y me dice que se quiere quedar con esto, yo estaría tan orgulloso, claro. Decirte otra cosa, te engañaría (...) Porque por ejemplo, cuando mi hermano y yo le planteamos a mi padre quedarnos con esto, los dos habíamos terminado de estudiar ya, y estábamos en otras historias, pues parece que no le ha parecido demasiado mal. El se crió en unas circunstancias muy duras, una familia grande, sin padre. Han trabajado mucho pero ahí los tienes, sanos como peras, que viven los nueve hermanos todavía.”(E9)

Se puede concluir en relación con lo anterior, que el cambio de mentalidad entre generaciones está íntimamente relacionado con la estabilidad que confiere este tipo de mercado alternativo, el grado de seguridad que aporta al productor la articulación producción- consumo es la esencia de la continuidad de la agricultura.

4.2.2 Bloque 2: Manejo agroecológico en finca

Una vez analizadas las motivaciones de los entrevistados para implicarse en sus respectivos proyectos, es interesante conocer qué tipo de manejo hacen en sus explotaciones. La agroecología considera los agroecosistemas como sistemas intermedios entre el ecosistema natural y el diseñado para la agricultura convencional, esto es, respetar los ciclos naturales de los ecosistemas, tanto en relación a la vida animal, como vegetal, pero consiguiendo fomentar la productividad natural del suelo con un objetivo: la cosecha.

Autorregulación

Esta es la diferencia entre agricultura ecológica y agroecología en su aspecto más técnico: el sistema de manejo no implica solamente dejar de utilizar agroquímicos en los cultivos, sino fomentar la regulación natural de los nutrientes mediante técnicas agronómicas como policultivos y rotaciones de cultivos, movilizándolo y revalorizando los recursos propios del sistema. Así lo hacen los y las productoras entrevistadas. Como afirma José Luis:

“Yo he sembrado en convencional una cosecha, y luego lo he vuelto a repetir por combinaciones de que la tierra, que no he tenido, o yo qué se qué historias, y se ha notado que no, que no le gusta, no le gusta (...) Entonces yo el año que viene, ya más o menos digo, pues venga, aquí ha habido apio pues venga, pongo aquí, o lo que había aquí, pongo allí, y entonces bueno, cambiar, y dejar también la tierra que descansa (...) a ver, yo intento rotar yo...” (E2)

Arvenses

Además, se tiene en cuenta el potencial agronómico y edafológico de lo que cotidianamente conocemos como “malas hierbas”, cuya presencia en el cultivo se considera un defecto, una falta grave en las prácticas convencionales ya que presupone una competencia directa en cuanto a nutrientes y agua. En agricultura agroecológica se hace un manejo de estas “arvenses”, partiendo de la base del conocimiento, y no de la comodidad de su fulminación. Las arvenses sirven para dar sujeción al suelo, mantener condiciones de humedad y temperatura, además de atraer en algunos casos fauna auxiliar. En el momento de máximo crecimiento vegetativo del cultivo se eliminan para evitar la competencia por el alimento en este periodo crítico:

“Pero lo que conlleva el manejo ecológico, es muy distinto, tienes que ser más constante y estar más pendiente... en convencional pueden pasar meses y meses y no aparecer por la finca el productor; ellos echan su insecticida, su herbicida, dejan aquello limpio y está limpio ya para todo el año. Y el suelo parece una carretera, “pelao” y completamente limpio. Claro, trabajo tiene mucho menos, pero luego llueve y el suelo se erosiona, se pierde, la capa fértil se pierde y después, ¿cómo se sustituye? echando abonos químicos, y lo están atiborrando de abonos químicos, al fruto directamente.”(E3)

Plagas

El control de plagas se hace mediante la presencia de una amplia biodiversidad. La diversidad tanto vegetal como animal confiere al agroecosistema unas características autorreguladoras que permiten que el cultivo se desarrolle de la manera más natural y sustentable, evitando el aporte de insumos externos nocivos para la salud y el medio. Biodiversidad es la palabra que define el caso de la explotación del proyecto Culturhaza:

“Entonces la idea es esa, intentar compaginar la venta directa de los huevos, los pollos, el huerto y los frutales, también con el cultivo del año. [de cereal]”(E6)

El diseño agroecológico de la explotación, exige, además de asociar cultivos que se benefician mutuamente, la plantación de diversos tipos de vegetación con el objetivo de fomentar la fauna auxiliar:

“Aquí hay un granado, y un poco más arriba también. Se pusieron para que hubiera algo más de variedad de plantas, ahí hay un par de higueras, y se puso lo que es en medio de el membrillo y el olivar un pequeño bosquecillo de plantas silvestres.”(E3)

“Ahora quiero poner flores, y alguna cosilla para atraer fauna auxiliar. Pero sí que intento no utilizar Bt ni Nim porque después de las dos inundaciones han desaparecido todos los bichos, y ahora ya están apareciendo escarabajos, arañas, y otras cosas y da una alegría...”(E10)

“Las abejas, hay muchísimas, y no sabemos dónde están las colmenas, que nosotros no tenemos, y en las parcelas de los vecinos no se ve ni un insecto”(E6)

Las plagas son controladas naturalmente gracias a los enemigos naturales que son atraídos por las aromáticas y setos perimetrales, pero además existen técnicas de trampeo para capturar insectos, tan sencillas como atrayentes hormonales o tramperos de colores:

“desde hace dos años que mi padre cuida el huerto y es que no le echamos nada de nada. Pero claro, manejamos las mariquitas para el pulgón, que es lo que realmente retiene y hace mucho daño, pero con todo y con eso los tomates se nos han recuperado, y berenjenas tengo todavía en el huerto.”(E6)

“yo les digo: “ tú prueba los productos”, ¿cómo va a ser lo mismo un producto que tú no le echas nada a la tierra, que como mucho pones tramperos, o un mosquero, que

no le afecta nada a la fruta...? la diferencia entre este y otro que le estás echando 6, 7 u 8 veces insecticida... pues eso es lo que después tú te vas a comer...” (E3)

Insumos. Cierre del ciclo

Una vez independizados de la industria agroquímica (fertilizantes, plaguicidas), los productores consiguen mantener su independencia de las industrias de insumos mediante el cierre del ciclo en la explotación, desde la reproducción y multiplicación de sus propias semillas hasta la obtención de abono orgánico (compost) y pesticidas naturales:

“No, comprarse no se compra nada, ahí tengo yo un semillero y me hago mis plantones, todo criado aquí, ¿no lo ves?”(E7)

“aquí en la huerta no estamos usando nada más que cola de caballo, cada quince días le metemos un “pelotazo”, y ahora cuando empieza la lluvia cogemos ortigas, haremos también purín. Y ahora estamos pensando que vamos a empezar a elaborar estiércol, más que nada por aprender, hemos dejado ahí lo de las tomateras y ahí tenemos algunos montones más de otras plantas, y vamos a aprender nosotros mismos, nos daremos cabezazos, pero bueno”(E5)

En el caso del cereal es más complicado, por lo meno en los inicios ya que como denuncia Antonio, la facilidad de encontrar semillas ecológicas de este tipo de cultivo presenta muchas más dificultades que en la huerta:

“No hay una dinámica de cereal ecológico, y eso echa para atrás, si no encuentras semillas, por lo menos desde un primer momento. Y las variedades lo suyo es recuperarlas aquí en el campo, y no en el laboratorio”(E6)

Cuando el producto final de la explotación va destinado a transformación, se evidencia una falta en el sistema, una grave dificultad para poder cerrar el ciclo tanto en agricultura como en ganadería. Es el caso de Culturhaza, que ven impedimentos para conseguir moler ellos mismos el trigo para poder comercializar la harina directamente a los hornos de pan, o el caso de Transi, que se vieron obligados a comercializar el animal vivo y quedarse en este paso de la cadena de producción, en lugar de llegar hasta la comercialización de la carne para consumo por la imposibilidad de afrontar las dificultades que presentan los alimentos perecederos:

“Queremos hacer el ciclo de la harina entero, pero el problema es que Industria nos obliga a unas infraestructuras que no somos capaces de tener (...) Cuando a mí me llame el panadero, me pide los kilos de harina que necesite, yo me levanto por la mañana, se la muelo y se la llevo, ni siquiera la voy a tener que almacenar. No va a

ser un proceso industrial así como se conoce. Y para eso montar una infraestructura, pagar un impuesto, invertir una cantidad de no se cuantos millones... eso no tiene sentido.”(E6)

“Antes lo llevábamos al matadero, los mataban, envasaban y los vendíamos nosotros. Ahora sólo vendemos el animal vivo y ya vende la carne otro. El comercializar carne supone muchísimo trabajo, es muy problemático el comercio de la carne, es un alimento perecedero con todo lo que eso supone, época de altibajos muy difíciles de asumir, y entonces decidimos que no, que vendíamos en cordero vivo ecológico, y de ahí para adelante que lo hicieran los mataderos o las empresas.”(E8)

Integración de ganadería

Enlazando con el tema ganadero, otra de las prácticas que caracterizan el manejo en finca agroecológico, es la integración de animales en las explotaciones. De esta manera se consigue recrear el sistema de manejo campesino donde el aporte animal ya fuera como fuerza de trabajo el caso de Alfonso, o como mejorador de las características del suelo (Transi) es una práctica habitual. Así se afianza la noción de la agricultura desde la lógica campesina, en la que el campo se considera un espacio de uso múltiple.

“...Y ten en cuenta que yo todavía trabajo con mulos, tengo los mulos allí en el corral, están allí comiendo (...) El estiércol se saca de los mulos, voy rotando todo lo que hay aquí dentro lo voy utilizando: el forraje de aquí a los mulos, y el estiércol a la tierra” (E1)

“[las ovejas controlan] la cubierta vegetal”(E8)

También en las explotaciones de Antonio (Red) y Culturhaza se integra la ganadería en el cultivo. El beneficio es doble: por una parte, el aporte natural de estiércol o purín conlleva un incremento de la materia orgánica del suelo; por otro, el tipo de cría del ganado, en régimen semi-intensivo, hace que las condiciones de vida de los animales y la calidad final de la carne o huevos sean mucho mejores que en el sistema de ganadería convencional, industrializada e intensiva.

Temporalidad de los cultivos

En todos los casos se respeta la temporalidad de los cultivos evitando así la necesidad de una infraestructura que simule las condiciones meteorológicas necesarias para su crecimiento, en especial los cultivos hortícolas de verano. Así, el coste monetario y energético se reduce con el simple hecho de respetar la temporalidad, la estacionalidad:

“Lo que se planta aquí, como se vende a amigos por el tema de confianza y tal, se echa de lo que haya en temporada”(E9)

“Yo meto en las cestas lo que haya en ese momento en la huerta, no piden ellos los productos sino que se llevan lo que haya. Y lo que yo siembro es lo que yo quiera, o lo que yo me planifique, hasta ahora por lo menos, no se han complicado la vida.”(E7)

Saberes tradicionales

También en este bloque de análisis es importante señalar a la generación anterior. Así como previamente se ha comprobado que los jóvenes son el motor fundamental del cambio, es clave para ellos la sabiduría campesina de sus predecesores. Si no fuera porque aún recuerdan y reproducen las prácticas que se realizaban antes de la Revolución Verde, en la agricultura hoy considerada como “tradicional”, sería mucho más complicado para las nuevas generaciones replicar sus formas de manejo:

“Aquí en esta zona tenemos las plantas para sacar las semillas para el año que viene, tenemos de rábanos, de escarola, de.. ¿esto qué es, papá? ¿acelgas?, sí esto son acelgas. Y luego ponemos las semillas en el semillero para plantar el año que viene”(E9)

“él [mi padre] me prepara la planta en agosto, yo se la hago en septiembre, estamos con nuestros trapicheos de semilla de las plantas habituales... él que había perdido todo el conocimiento de recuperar semillas y tal, pues lo está recuperando, porque lo que tienen esta gente es que lo han perdido pero que tienen un recuerdo aquí metido... entonces yo me quedo fascinada con estas cosas, lo fácil y lo bien que le salen cosas que a mí, lo tengo que racionalizar mucho, y sin embargo él de una manera muy intuitiva lo hace porque lo ha visto a su padre, a sus hermanos...”(E10)

Según Gliessman, la diversidad debe presentarse en todos los ámbitos, vegetal y animal, pero también cultural, de manejo, y temporal. Esto aporta al sistema una serie de ventajas, como la reducción del impacto de insectos plaga en las cosechas, la diversificación de la producción que permite tener un abanico más amplio de productos para los consumidores, la conservación de especies de quizá menores rendimientos productivos pero básicas para la regulación natural de los nutrientes del suelo, etc. El principal problema que conlleva este tipo de manejo es la necesidad del conocimiento global de todos los componentes del sistema para poder lograr un manejo eficaz y eficiente, conocimiento que la agricultura convencional sustituye por aportes externos, consiguiendo alienar así las capacidades de los productores de elaborar técnicas respetuosas con el entorno, el medio, y los recursos. Como afirma Antonio, se pueden sufrir fracasos debido a la inexperiencia en el manejo:

“en mi caso seguramente es por la inexperiencia, porque todos los años me llevo un chasco. Creo que ahí se va dar bien algo, y luego lo pongo, y nada. Éste año por ejemplo con las zanahorias, que pensaba que me iba a hartar de zanahoria, puse micro aspersores, y todo el rollo... y he sacado una porquería de zanahorias... (risas). Y con las lechugas igual, tenía ahora para sacar lechugas una cantidad impresionante, y resulta que están todas llenas de babosas, que están metiéndose en las hojas, y destrozando las lechugas, Así que hay veces que te dan ganas de mandarlo a la mierda. El manejo es más difícil, y la producción puede peligrar...”(E4)

Sistema sustentable

Gracias a este método de trabajo en la explotación, podemos identificar en una primera aproximación indicadores de sustentabilidad en todas las fincas visitadas, en todos los niveles:

A nivel suelo:

La profundidad de la capa arable es óptima gracias al uso de maquinaria poco pesada, y en algunos casos, animal. Así además no se llega a situaciones negativas en cuanto a compactación del suelo, influyendo positivamente en su capacidad de retención de agua con el mantenimiento de su estructura porosa.

La erosión se evita gracias al manejo de las arvenses y no su eliminación, que confieren sujeción. Además, los niveles de fertilidad también son altos gracias a la entrada y salida natural de nutrientes con el aporte o la absorción de los mismos realizado por las diversas especies presentes en el agroecosistema.

A nivel de sistema:

Indicadores como diversidad, producción, productividad, resiliencia y resistencia del sistema están claramente identificados gracias al manejo agroecológico.

En el sistema total, la regulación natural de poblaciones de insectos confiere un punto más de sustentabilidad ecológica.

A nivel ambiental:

La ausencia de agrotóxicos y la minimización del gasto de combustible (esto relacionado con el uso de maquinaria ligera y tracción animal) hacen que la huella ecológica y de carbono que deja la producción de estos alimentos sea mínima.

A nivel de rentabilidad económica:

El sistema en sí conlleva un diseño a largo plazo que permite el mantenimiento del mismo. Mediante el adecuado diseño de la finca y de los cultivos, modelando unas hojas adecuadas de rotaciones, se consiguen rendimientos máximos en las cosechas, y por tanto un nivel de producción que asegura unos ingresos estables.

A nivel social y cultural:

La autosuficiencia, la independencia de industrias de insumos como semillas o fertilizantes; la autonomía en el trabajo que requiere este tipo de manejo, que se debe adaptar a cada tipo de cultivo, clima, condiciones edafológicas, orográficas, etc., sin poder generalizar las prácticas de manera universal; la calidad de vida de los implicados, tanto en el aspecto más visible de salud humana, calidad alimentaria, como en el lado más interno de seguridad, estabilidad. Todos ellos son indicadores de sustentabilidad.

Por todo esto, podemos concluir que el sistema de manejo agroecológico que estas experiencias de comercialización directa indirectamente fomentan, son necesarias y suficientes para garantizar la sustentabilidad a nivel técnico- productivo.

4.2.3 Bloque 3: Participación en canales cortos de comercialización. Aspectos organizativos

Una vez repasado el sistema de manejo en la explotación agro-ganadera de las personas entrevistadas y de comprobar que efectivamente se realiza un manejo agroecológico sustentable, pasamos a revisar el aspecto más específico de la investigación: la comercialización. Se analizan en este bloque los diferentes canales de venta utilizados para dar salida a los productos de la explotación, profundizando en la organización y participación dentro de la experiencia de comercialización agroecológica de la que forman parte.

Llegada

El origen de la participación en la experiencia es variado. No todos los productores entran en las experiencias por iniciativa propia ni en las mismas condiciones previas. A continuación se plantea la forma en la que comienzan a formar parte de la experiencia, las condiciones en las que se encontraban entonces y la evolución desde su entrada. Se dan dos tipos de llegada a la experiencia: 1) como promotores-fundadores, 2) integración en un colectivo de consumidores ya organizado.

El primero, por formar parte del equipo creador de la asociación o cooperativa. Aquí se denota una motivación previa y unos ideales sobre la alimentación y el consumo responsable muy afianzados. Es el caso de Rafael, que junto con otra productora de la asociación, Chari, y unos 7 consumidores fundaron Subbética Ecológica:

“La asociación la creamos nosotros en el 2009, que todavía no hace ni tres años(...)es la presidenta, Chari, que tiene huerta, y además abastece a un montón de consumidores, que fue junto conmigo la que inició la asociación.” (E3)

También es el caso del productor de La Grama, de Culturhaza, y del productor y productora entrevistados de la Red de Consumidores y Productores de Córdoba. Todos ellos estuvieron desde los inicios del colectivo desarrollando e ideando la estructura y organización que presenta hoy.

El segundo, por demanda desde la asociación una vez organizada. En este caso los productores se articulan creando una resistencia al sistema agroalimentario que critican. De esta manera, encuentran una salida estable a su producción, que en algún caso (Alfonso) dependía previamente del mercado convencional. Es el caso de los dos productores de hortalizas y la productora de aceite de Almocafre; Alfonso afirma fue una casualidad, aquí se evidencia la capacidad que estas experiencias y la creciente demanda del consumo tienen para revitalizar y dar viabilidad a la actividad agrícola en pequeñas explotaciones:

“porque para mí el Almocafre fue una casualidad, había un muchacho de Oviedo que estaba estudiando en la Escuela de Ingenieros, y se empezó a ir a la huerta a ayudarme, llegó un día (...) con un equipo de gente, y dice: “mira, aquí te traigo al Almocafre”, y digo no, el almocafre es lo que tengo yo en las manos, ¡que es con lo que yo trabajo! (risas) Dice: “no, es la cooperativa. ¿Tú conoces la cooperativa de Almocafre?”(...) y desde entonces entré yo en Almocafre.” (E1)

El hecho de que existan diversos puntos de partida muestra la que todas las experiencias se pueden englobar dentro de una característica común, que son procesos dinámicos, en transición, en búsqueda de alternativas diferentes para las diferentes necesidades creadas.

Evolución

La participación e implicación de los productores y productoras dentro del colectivo en cuestión ha evolucionado desde su entrada, tanto a nivel de volumen de producción,

por la creciente demanda de productos sanos, cercanos y directos, como es el caso de José Luis, de Subbética:

“Somos tres productores, los otros dos ya han tocado techo, y yo estoy que voy detrás de ellos, voy a tocar techo también. (...) Yo tengo un montón, yo me he desbordado, y encima con esto que se me ha presentado también, los del restaurante...” (E2)

Como a nivel de implicación personal con la experiencia, el caso de Alfonso:

“... yo en el Almocafre soy productor, soy consejero, soy voluntario, yo qué sé los cargos que tengo...”(E1)

La evolución de la propia experiencia en cuanto a la cifra de asociados y beneficiados es digna de destacar en el caso de Subbética:

“en la asociación que nosotros tenemos, que empezamos entre 5 y 7 personas, 2 productores y 4 consumidores, y de esto no hace todavía ni tres años, hasta la primavera de 2012 no hace tres años. Y estamos ahora entre productores y consumidores cerca de 200 personas; si se meten las familias, todo el mundo que lo come y demás, quizá pueda pasar de las 300. Y todo en canal corto, que es aquí en la zona de la comarca, es la intención de la asociación.”(E3)

La diversificación en el abanico de productos ofertados es beneficiosa tanto para el consumidor como para el productor. Es una de las bases de la resistencia, la ampliación de la gama de productos:

“Si es que yo al mes puedo moler 5, 6, 7 sacos de harina que la gente me va demandando. Para mi es una entrada de dinero diversificado directamente de la tierra, pero no supone una labor industrial, ¡lo puedo hacer yo solo!”(E6)

Canales de venta

Los productores entrevistados no sólo utilizan las experiencias referenciadas para comercializar sus productos; más de la mitad de ellos (no es el caso de: Alfonso, la asociación La Grama -ya que la producción en este caso está ajustada a la demanda-, Blas de La Acequia ni Culturhaza) diversifican sus canales de venta para completar la salida de sus productos. En la mayoría de los casos los “otros” canales siguen la lógica de venta directa y local (en 4 casos); en el caso de Rafael y Transi, el tipo de producto (membrillo, aceite) y el mercado al que va orientado (exportación) provoca que los requisitos de cercanía espacial como la no presencia de intermediarios sea materialmente imposible. En el caso de Rafael, se ve obligado a exportar por la carencia de un mercado interno membrillo ecológico, así como de industrias de transformación que demanden su producción. En este caso, vende el membrillo como

materia prima a empresas de productos ecológicos de países europeos como Alemania y Francia que luego lo transforman en mermeladas y “potitos” para los niños.

“[además de a los consumidores de la asociación], *también se lo vendo a particulares, a gente de Carcabuey, de Priego,... pero nunca a Mercasevilla ni Mercacórdoba. (...)pero que no es una cosa [el membrillo] que se venda mucho en la asociación, se vende ya más en plan industrial, hay una pequeña fábrica en Málaga que se lleva pero muy poquito, en plan 3.000, 5.000 kilos, pero nada significativo. Y quizá si no fuera por la venta que hago a Alemania, sería complicado.*”(E3)

La falta de mercado interno y de industrias de transformación es un grave problema que debe afrontar la agricultura agroecológica. Como se ejemplifica en este caso, el productor se siente obligado a exportar sus productos en contra de sus principios de venta local.

Este no es el caso, pero para las grandes explotaciones se abre un nicho de mercado con la agricultura ecológica, a la par que se presenta una amenaza para la agroecología y la sustentabilidad socio-ecológica: desde la convencionalización de la agricultura ecológica en finca, basada en sustitución de insumos químicos por orgánicos pero con la misma lógica productivista, hasta el nivel comercialización-distribución: estructura vertical, control por parte de la distribución comercial, compra de grandes volúmenes, precios a la baja, etc. En resumen, una repetición del sistema agroalimentario globalizado del que los pequeños y medianos productores están excluidos.

En el caso de Transi, su aceite se reparte por los grupos de consumo y asociaciones de consumidores de todo el territorio nacional, se vende en algunas tiendas de tipo Gourmet, y además ha encontrado un mercado internacional “directo”, es decir: vende su aceite a pequeñas tiendas y cooperativas en el extranjero, donde la lógica de actuación concuerda con sus principios, los mismos que la cooperativa de la que forma parte (Almocafre). Los demás optan por la comercialización siempre a través de canales directos. José Luis de Subbética está suministrando productos hortícolas ecológicos de su huerta a dos restaurantes de Córdoba. Leti y Antonio de la Red se han creado su propia red de consumidores en torno a los productos que pueden ofrecer de su huerta. Antonio suministra a “ecotiendas” los productos que en Almocafre no le demandan, como la cidra, y además realiza venta directa en su finca.

Se puede concluir que, en el caso de necesitar otra salida para completar la venta de su producción, los productores y productoras buscan un canal que respete la lógica de acortamiento en tiempo y espacio, y con la misma base de cercanía y confianza entre producción y consumo. Éstos son los canales dominantes en los 10 casos entrevistados. En ningún caso se plantean formar parte del sistema agroalimentario dominante, y siempre buscan alternativas antes de caer en manos del gigante. José Luis es muy expresivo en este sentido:

“...irse para el mercado... buffff.”(E2)

Relación con los consumidores

El compromiso de los consumidores implicados en estas experiencias es la base de la tranquilidad de los productores y el motor de la continuidad de la actividad en las explotaciones. El hecho de dar prioridad a una alimentación de calidad ante cuestiones económicas, los convierte en consumidores fieles y comprometidos. Como afirma Transi:

“El caso es que en el canal “convencional” (en la tienda gourmet) el consumo ha disminuido, el consumidor prefiere comprar un aceite más barato, pero en el canal directo el consumidor ha seguido fiel al aceite ecológico. Porque se fía, porque se lo cree, porque nos conoce (porque nos han visitado muchas veces en la finca), porque tenemos una relación, la relación en el mundo ecológico es y ¡debe ser! mucho más de tú a tú, soportada confianza, de contacto directo... y eso hace que el consumidor ecológico se mantenga fiel. El consumo interno nacional por canal convencional ha disminuido más que el canal directo y el mercado internacional. En el mercado internacional, sólo nos compran empresas interesadas en productos ecológico. Por todo esto, el producto ecológico se mantiene mucho más estable en tiempos de crisis.”(E8)

Pero el compromiso es mutuo: los productores y productoras son conscientes de que no pueden dejar de abastecer a los consumidores a pesar de que el trabajo en el campo presente dificultades puntuales, sobre todo condiciones meteorológicas adversas:

“Pero cuando te has comprometido a entregar una cesta, se pueden presentar días malos pero si tú tienes que entregar una cesta el lunes y el domingo está todo el día lloviendo pues te tienes que poner el chubasquero y cogerlas. Todavía no hemos llegado al punto de “compromiso” fijo con los consumidores, pero intentamos no fallar.”(E9)

Así como el compromiso de compra, la asunción de riesgos compartidos que aporta la seguridad necesaria en el productor a la hora de considerar su actividad viable, es

evidencia de la característica de justicia y equidad social pretendida en este tipo de experiencias. Así lo afirma Leti:

“esto se tiene que basar en la confianza, y la confianza es vernos, conocernos, cercanía. Y si hay algún problema en el queso, la acelga o lo que sea, lo asumimos colectivamente, esa es la idea.”(E10)

Como afirma Antonio de La Grama:

“Entonces la relación con la gente que viene a comprar es muy interesante porque aparte de la venta se establecen una serie de lazos que son la base de la responsabilidad del consumidor, y entonces creo que sí es interesante” (E6)

La conciencia del consumidor final para con la producción ecológica y de temporada es un factor muy importante a la hora de continuar en la experiencia. El tipo de productos comerciales que los consumidores están habituados a consumir, la variedad, así como las características visuales: presencia, el tamaño, etc., son barreras que debemos superar si se quiere contribuir a la sustentabilidad socio-económica y ambiental de las explotaciones:

“A lo mejor con estos notas unos puntos de exigencia, o de sorpresa de qué hago con esto, o la zanahoria me vino así, o... cosas, pues que no están acostumbrados a comer productos ecológicos que tengan una pinta equis, y variedad, que de repente les vienen dos lechugas diferentes de lo que están acostumbrados a ver, berzas, grelos y rúcula y se quedan como ¿¡pero esto qué es?! ¿dónde está aquí la espinaca? (risas).” (E10)

“Es mirar al agricultor, y decir, “es que éste hombre me ha puesto esto, y esto es lo que me como””(E2)

En el caso de La Acequia, los consumidores y consumidoras se ponen en el lugar del productor una vez al mes, con la finalidad de entender el funcionamiento de las labores agrarias, su dificultad, y creándose además gracias a estos encuentros la relación buscada de amistad y confianza entre actores:

“Ellos tienen asignadas unas horas de trabajo todos los meses, y me ayudan a lo que yo les diga. Se les da bien (risas) el sábado pasado vinieron 30 ó 40 personas aquí, y: “¡Blas, esto!, ¡Blas, lo otro!”, es divertido. Estuvieron pintando la puerta aquella, apañando cosillas... no si aquí hay tarea.”(E7)

Establecimiento de precios

Salvo el caso de La Acequia y La Grama, en que los consumidores y consumidoras pagan una cuota fija mensual con la que tienen asegurada la adquisición de su cesta, los precios de los productos se establecen por consenso: en el caso de Almocafre, la junta directiva establece unos precios que los productores pueden negociar; en

Subbética se realizaron reuniones para discutir el precio final y al final se llegó a un acuerdo entre ambas partes; el caso de la Red es diferente ya que los productos se venden individualmente, en este caso son sólo los productores y productoras de manera conjunta los que deciden qué precio poner a cada producto, considerando unos precios mínimos para costear gastos, y máximos para que no sea una aberración para el consumidor. En el caso de los grupos de consumo en que sólo existe un productor o productora es ella misma la que tiene una visión global del trabajo y por tanto se establece un precio global de la cesta:

“y ahora yo para mis cestas, con mi verdura, que el precio no tengo que consensuarlo con nadie porque solo soy yo, lo que estoy haciendo es ir viendo qué cantidad tengo, de qué soy capaz, ya en general, no mirando cada producto, sino que si quiero 20-25 cestas, quiero que cada cesta lleve 10-12 productos diferentes, y entonces lo que estoy equilibrando es eso. Y a lo mejor me sale que prácticamente todo lo pongo a un euro, cuando a la Red no. Si que me organizo un poco por precios, pero para ver cómo cuadro la cesta que yo quiero ofrecer. Y así va, genial.”(E10)

Relación con los productores

Aparte de la creación de redes territoriales mediante las relaciones inter-actor, también se fomenta la ayuda mutua entre productores, la cooperación inter-finca formando redes socio-técnicas. Como se ha visto en el anterior bloque de análisis, por ejemplo, la reproducción de semillas se consigue de forma autónoma por cada productor pero tratan de intercambiar en la medida de lo posible. En el caso de que una experiencia tenga éxito, se fomenta la solidaridad entre productores, es el caso de las cestas de Leti, en las que incluye productos de otras explotaciones conocidas para ayudar a dar salida a su producción:

“Y mira, si puedo llegar hasta 30 [cestas], que voy a ver, yo genial, que de esas 30, un 80 % sea de verduras de mi huerta, y poder dejar ese escalón ahí para que puedan vender el Jorge, el Rodri y tal... otros colegas que tienen castañas, también lo metimos... entonces al final me lo planteé así, que sea para mí y para todos mis amigos, es un puntazo.”(E10)

De la misma manera, una estructura cooperativista o asociacionista permite disponer de medios materiales compartidos (maquinaria, almacenaje) minimizando así los costes derivados de mantenimiento y reparación:

“Todo lo tenía de antes, pero la cosa es que por ejemplo, yo he comprado también un motor para sacar el agua del pozo pero se rompió, y entonces la asociación puso dinero para comprar una bomba de extracción porque yo se lo propuse, les dije que tenemos que pensar en ir invirtiendo, ya que los voluntarios no cobramos, no hay ese gasto, tenemos que ir invirtiendo en infraestructuras para que esto vaya teniendo cada vez más solidez” (E5)

Relación con intermediarios

La ausencia de intermediarios conlleva que el productor deba incluir en una misma persona la figura del comercializador, distribuidor e incluso difusor y publicista. Esto implica una profundización en la reformulación del sistema a nivel global, y requiere un esfuerzo especial para conseguir autogestionar el complejo sistema agroalimentario, desde el diseño y manejo en finca hasta la llegada a la mesa del consumidor:

“Si, si, llegar, el contactar con la gente, tener la capacidad de decir, bueno, yo tengo una superficie determinada donde puedo sembrar hortalizas, tengo tanta cantidad y puedo abastecer a 20 personas, preocuparte, estar interesado, yo vendo los productos, preparo las cestas, y quedas con los consumidores para que vengan a recoger las cestas, aquí es como lo están haciendo, yendo a la huerta a recogerlos”(E3)

Pero aunque suponga un esfuerzo extra, la autonomía que confiere la eliminación de la intervención de terceros es esencial para calificar de sustentable este sistema de producción y comercialización de alimentos. La ausencia de intermediarios permite que el productor consiga unos márgenes de beneficio suficientes como para considerar su actividad viable económicamente. Además les permite planificar su producción y su tiempo en base a los beneficios que quieran obtener:

“Y pensando en, cuando yo decía, un tope de 20 cestas, que ahora son 25, más o menos lo que a mi me da seguridad para ganar al mes, si con 800 euros tengo guay al mes, para eso necesito 20 cestas y ya está. Si ahora quiero seguridad social, pues necesito alguna más... pero que ese es el juego (...)El trabajo para mi es global, el reparto es global, la inversión de mi tiempo y dinero es global, y entonces yo pienso también de manera global en un sueldo al mes, y eso me da a mi seguridad. Ahora así pienso, que estoy echando 30 horas a la semana, o incluso menos, y estoy ganando 800 euros, pues yo así estoy estupenda.”(E10)

Sólo en ciertos casos, como ya he explicado anteriormente es absolutamente necesaria la figura del intermediario, como nos explica Transi:

“y el contacto directo nos permite a nosotros sobrevivir, el no tener intermediarios en la medida de lo posible, porque es evidente que en exportación es necesario, porque realmente es difícil con a exportación llegar al consumidor último final, pero en el mercado nacional es fundamental, sin intermediarios, cercano, local, directo”(E8)

Certificación

Así como el tipo de mercado al que se orienta la producción determina la ausencia o presencia de intermediarios, también condiciona la necesidad de poseer una certificación ecológica oficial o no. Este es un tema ambiguo. Cuando la producción va

100% destinada a la comercialización a través de canal corto cercano, la confianza es más que suficiente para verificar el tipo de manejo demandado.

“Para el cultivo [de cereal que va destinado a alimentación de ganado] es necesario. Para la huerta y eso nos daba igual porque al final nos movemos por confianza con nuestros consumidores, pero el cultivo de cereal si era necesario, porque si no no podíamos hacer nada, no lo puedes vender. Pero ya te digo que en el caso de la huerta no, nuestros consumidores no nos lo exigen.” (E6)

Pero cuando los canales se alargan en la distancia empieza a ser necesaria una certificación que vaya más allá, así como para la venta de productos calificados como ecológicos en el mercado “convencional”, en que es imprescindible. Hay casos, como el de la asociación Subbética en que poseer la certificación oficial es una condición necesaria para la entrada del productor. En otros, como la Red o Almocafre, no es condición necesaria, pero aún así algunos productores la poseen. Esto no quiere decir que estén de acuerdo con el sistema de certificación, es más, todos lo critican y lo consideran inapropiado tanto en funcionamiento como en cuanto al coste que supone para la explotación:

“Y hasta que consigamos que una certificación social que pueda darle esas garantías al consumidor final, y que el mercado las acepte, a las empresas no nos queda más remedio que tener el sello. Cosa que nos supone un coste económico gravísimo, sobre todo a empresas pequeñas como la nuestra, o más pequeñas todavía que no pueden asumir el coste de la certificación y lo tiene que vender como artesanal. Es un gravamen tremendo, lo venden como artesanal pero no tiene el calificativo de ecológico, hay quien eso, porque los conoce o acepta, pero cuando entras en un mercado un poquito más amplio no puedes. En cuanto entras en una tienda, la legislación no te permite vender tu producto como ecológico si no tienes el sello, luego, ¿qué haces? Obligatoria mente tienes que pasar por el aro.”(E8)

Como conclusión al tema de certificación, se puede señalar que: todos los productores y productoras abogan por una certificación de confianza, participativa, y es así como actúan cuando la distancia entre actores es reducida; pero ven difícil que sea un método válido de control cuando la separación física entre productor y consumidor es mayor. Cuando la idea es comercializar en otro tipo de canal en el que no haya articulación directa es absolutamente necesaria la certificación oficial si se quiere vender su producto como ecológico. Critican el coste que tienen que asumir, calificándolo de “multa” por producir alimentos sanos y de calidad, y desconfían de la fiabilidad de los resultados de los controles por tratarse de una empresa privada:

“Entonces igual que hacen controles a la agricultura convencional, creo que también lo podrían hacer con la ecológica, sin necesidad de que hubiera una certificadora, digo yo. Porque a mi me surge una duda: tampoco el que te certifica

estará muy interesado en multarte, porque si dejas de estar certificado, dejan de cobrar, ¿me explico o no? Hasta qué punto cuando van a una finca inmensa, que paga 1000 euros al año y el dueño les dice, “que yo soy el que te da de comer, ¿eh?”... entonces a mí esas cosas me dan miedo, porque al que te da de comer no le vas a pegar, ¿no? Y si el mismo que te controla tú le pagas... si lo hiciera un organismo público, independiente que no le paga nadie... porque además, un análisis de estos multi-residuo vale 150 euros hacerlo. Una visita de una persona de estas, hacerla, vale más que eso seguro, entre desplazamiento, gasolina, dietas, esto lo otro... seguro.”(E9)

Subvenciones

Las ayudas agroambientales sólo se conceden a las explotaciones que están certificadas oficialmente. Con lo que los productores, si necesitan esa ayuda económica para seguir adelante con su explotación, se ven obligados a hacer un desembolso en la obtención del sello. Por otro lado, el funcionamiento de las administraciones en cuanto al pago de las ayudas es un tema muy criticado, todos protestan por la falta de seriedad en cuanto al ingreso de las mismas.

La crítica de Culturhaza es diferente a la par que constructiva: en su caso, ellos no necesitan dinero para hacer funcionar su proyecto, si no que lo que echan de menos es mano de obra:

“Y nosotros lo que decimos es que con el tema de las ayudas, que nosotros no necesitamos dinero para los proyectos, que lo que nos vendría bien sería un trabajador, que es otra forma de subvención, que aquí tengo trabajo para otra persona todo el año, entre el tema de la obra, el huerto, el cultivo, la casa...”(E6)

Potencial

Como conclusión final, podemos señalar el sistema organizativo en todos los casos es horizontal, y existe una asunción de riesgos compartidos entre los actores. A pesar de considerarse un sector con poco potencial económico, estas alternativas de mercado ponen de manifiesto el potencial socio-económico de la agricultura y el mantenimiento de las pequeñas y medianas explotaciones. La agricultura y la alimentación tienen el papel de aumentar la calidad de vida, generar empleo, proporcionar salud, fomentar la economía rural, y promover la educación medio-ambiental. La proliferación de estas experiencias consolida en la práctica la teoría que expone que son un modelo de resistencia ante el abandono de la agricultura y del campo, un modelo de desarrollo rural:

“Y por suerte mira, yo conozco ya cinco colectivos que están montando huerto. Se vinieron de Córdoba, al principio empezaron con un huertecito para autoconsumo, pero ahora ya se están planteando aumentar la producción, y articularse con consumidores. Son parcelas que antes estaban cultivadas pero se abandonaron, dejaron la tierra, y ellos se han decidido a cultivarlas, allí hay uno, ahí otro, en El

Encinarejo hay dos... gente que en un principio no tiene ni idea pero que se han lanzado a la piscina con esto.”(E6)

“Entonces yo nunca me había imaginado haciendo algo así, y con la propuesta de cestas lo estoy consiguiendo (...) [y va] súper bien, que estoy desbordada, vamos desbordada, que no es que sea mucho curro, lo que yo me planteé fue planificar la huerta para más o menos unas 20 personas y un poco más mensualmente para ofrecer a la Red algo, y voy por 26 cestas semanales, que estoy diciendo que no, pero al final... y claro, es que eso, no es que me de para vivir a mí, es que me da para vivir a mí y comprarle a colegas que no pueden vender sus patatas y decirles: ¡quillo, mándame patatas que te las meto en la cesta!”(E10)

Está claro que, a pesar de las dificultades que inicialmente puede conllevar el implicarse en este nuevo tipo de mercado alternativo para el productor, la confianza, la seguridad, la estabilidad y viabilidad que procura la venta mediante articulación directa es fuente de satisfacciones y orgullo personal y profesional para todos y todas; la clave está en que lo alimentario se centra en el sistema económico y social. Algunas de las declaraciones que lo corroboran:

“... tú ten en cuenta que a Almocafre hay quien llega, y preguntan: “¿estas lechugas son de Alfonso?” “No, son aquellas”. Ya me conocen, date cuenta que aquí consumidores han venido a ver “¿dónde se crían las patatas que yo me como, o la lechuga o las cebollas?”, y vienen, la ven, y qué ocurre, que se van muy satisfechos de ver el producto que se están alimentando. Y a mí cuando llegan y dicen cualquier persona: “Alfonso, ¡hay que ver lo rico que estaba!”, pues yo me pongo orgulloso hija, lo mismo que cuando a ti te dan unas notas, y sales limpia y muy bien y te han dicho: “¡qué bien has hecho el...!”” (E1)

“y vinieron aquí, en el mes de Julio, junio o julio vinieron. Y estaban los tomates inmensos, eso era una cosa... de kilo o kilo y pico cada tomate, inmensos, ¡inmensos! Y se quedaron enamorados, “José Luis, ¿puedo yo venir aquí? ¡yo quiero venir!” (E2)

“Y contento yo estoy contentísimo.”(E2)

“En muchos casos con cosas como esta, las familias no se morirían de hambre. Y estamos planteando una alternativa que no es nueva, pero que está funcionando”(E5)

“Porque a mi me gusta mucho esto, pero yo para entretenerme tengo el huerto de mi casa, que no me ha faltado nunca, nunca, nunca. Pero que ahora si me saliera otra cosa yo no me iría de aquí porque estoy muy contento, y con ellos y todo”(E7)

4.2.4 Bloque 4: Crítica al sistema agroalimentario globalizado y a la agricultura convencional

La creación de un modelo de resistencia al sistema agroalimentario globalizado parte necesariamente de una visión crítica ante la estructura y el funcionamiento del modelo

dominante actual, así como de una reflexión sobre la falta de respeto a la salud y calidad social y ambiental de la agricultura convencional.

Herencia

La concepción de la agricultura como un sector lleno de dificultades viene de la herencia de nuestros predecesores, que sufrieron en primera persona las el proceso de industrialización. El padre de Antonio (de la Red) recuerda cómo la agricultura hace 70 años otorgaba al productor el privilegio de tener asegurado el mantenimiento de su familia; entonces tener un empleo y ganar un sueldo no equivalía a calidad de vida. La alimentación, sí. La percepción de nuestras propias necesidades ha ido cambiando, acompañada del proceso de modernización:

“Pero: el campo ha sido siempre muy penoso, pero en este pueblo por ejemplo, hace 70 años era todo el mundo del campo, y había gente que tenía 6 ó 7 fanegas de tierra y vivía mejor que un maestro de escuela, él sembraba sus garbanzos, sus melones, sus cochinos sus gallinas... no tenía un duro, pero comía y bebía mejor que un empleado. Pero al ir cambiando esto y empezar el nivel de vida a subir, quiere decir que con 7 fanegas de tierra no tienes, con eso ya no vivía nadie.”(E9_1)

Agricultura como negocio

De esta manera, con la “evolución” en nuestro concepto del significado de “calidad de vida”, la economía empieza a primar sobre la salud y la naturalidad. El cambio en el concepto de agricultura entonces va enfocado hacia la dirección de sus productos. Pasa de ser considerado una actividad enfocada a la producción de alimentos para consumo humano; a entenderse como el primer paso en la cadena agroalimentaria, la producción de materias primas para consumo industrial.

“el convencional antes, era mi vida. A mí me daba igual, yo tenía que obtener rendimiento, yo no miraba más que el rendimiento que le tenía que sacar a la tierra, todo el día preocupado, eso era lo normal. En el caso de que tuviera pérdidas por una inundación o lo que sea, me arruinaba, y cuando sembraba el algodón y no se podía recoger, se quedaba tirado en el campo por el agua... no era una desgracia, jera una ruina!”(E7)

Las experiencias agroecológicas intentan recuperar la lógica de manejo campesina en cuanto a cercanía, temporalidad, autoabastecimiento, independencia, respeto a los recursos disponibles, endogeneidad, en detrimento de las largas distancias, especies productivas, dependencia, ciclos abiertos.

Lógica productivista

La lógica productivista no encaja con la visión crítica. La industria de insumos se enriquece gracias al afán productivo de los agricultores convencionales, mientras que estos se ven obligados a tirar sus cosechas como consecuencia de la saturación de los mercados:

“Y todo esto es lo que a mí, y a toda la gente que nos rodea, nos hace pensar y nos hace cambiar, cada uno aporta en la medida de lo que se pueda, y ya está. Y no se trata de producir en grandes cantidades, ¡pero si los mercados están saturados! ¿tú para qué quieres producir tanto? Y después ves cantidades de productos tirados por ahí por que no los pagan, ¿para qué quieres producir tanto? Y gastarte un dineral, y contaminar con productos químicos... no los utilices, produce un poquito menos, y produce alimentos de mejor calidad. Y así contribuimos un poco a que esto vaya cambiando. Pero no entra mucho esto en la cabeza, parece que no entra.”(E3)

Insustentabilidad económica

En el caso de conseguir vender la producción en el mercado central, no siempre se obtienen beneficios. Las exigencias de las empresas de distribución en cuanto al formato y presencia externa de los productos hace que se rechacen o minusvaloren los productos. El poder de decisión de las grandes distribuidoras comerciales en el establecimiento de los precios pagados al productor hace que las ganancias sean irrisorias. Esto unido al creciente coste de combustibles fósiles, electricidad, implementación, agroquímicos, etc., implica la carencia total de sustentabilidad económica para el productor:

“...es que yo vendía una lechuga, y me daban 10 pesetas por la lechuga, y te ha dicho 10 pesetas, y porque no te ha querido decir menos. Y entonces también te pueden decir, “pues estas lechugas no las quiero, porque tienen un pulgoncillo y no las quiero”, y como tienen 30.000 lechugas esperando detrás... y entonces ellos comprar 40.000 lechugas a un duro cada lechuga, 40.000 duros. Pero a esas lechugas les han echado herbicida, abonos, has regado, has plantado... y has gastado 500.000 pesetas en total. Al final, no ganas nada.”(E2)

Esto es posible por la falta de regulación de los precios de mercado, el mercado libre, que permite las desigualdades de poder entre distribución, producción y consumo. Fomenta la creación de estructuras organizativas verticales en las que el consumidor se sitúa en la parte más baja, dependiente de la ley de la oferta y la demanda:

“Y al final los que pagamos las consecuencias somos los que producimos, y los que consumimos. Y el que está en medio es el que se lleva los beneficios. Y contra eso no se hace nada, ¡venga, mercado libre! Bueno, hay mercado libre donde a algunos les interesa que sea libre, porque hay monopolios donde no interesa que sea libre, y en lo demás si... ¿porqué no dejan libre la gasolina? ¿las apuestas del Estado? ¿el tabaco?”(E3)

Intermediarios

Así, estas grandes empresas de distribución juegan el papel de intermediario entre la producción y el consumo. La presión de los precios a la baja, y los altos márgenes de beneficio que quedan reservados para este tercer actor en la cadena, que ha cobrado más importancia que el propio productor o productora, hacen que la agricultura sea insustentable económicamente para el productor, y la alimentación se considere casi un lujo para el consumidor. La gran distribución condiciona el aprovisionamiento y el consumo mediante su lógica destructiva y de acumulación:

“... porque tú ten en cuenta que en lo convencional, las naranjas en Palma este año las tiraban, porque se las pagaban al productor a 7 céntimos, y luego las vendían a 1,20 €, tú fíjate, y ¿quién paga el pato de eso?, el consumidor, y la pérdida el productor, y se enriquece el intermediario, claro, todos los que haya.” (E1)

Insustentabilidad social

Todo esto influye negativamente en el autocontrol de las pequeñas comunidades tradicionales, en las que su pérdida y declive a favor de terceros recientemente “empoderados”, provoca la desestructuración e insustentabilidad social. Los lazos de amistad y confianza que caracterizaban a las sociedades tradicionales campesinas, y por los que se conseguían regular estándares de calidad alimentaria, han sido sustituidos por grandes burocracias y organismos de control (sociedad de masas).

“parece ser que son tantos los intereses y la maraña comercial que hay, que nuestra clase política no es capaz de dictar leyes que hagan lo contrario, es así de claro. Se sobreponen los intereses políticos y comerciales. El mundo comercial de los pesticidas y de la química es inmensamente poderoso y grande, y tiene en un puño a la alimentación y a la agricultura, y nuestra clase política no se da cuenta de lo que eso está suponiendo para el futuro, que ellos son ahora ya nuestros dueños, y va a ser más en el futuro”(E8)

Además, la lógica de actuación ya no va enfocada hacia la calidad del alimento y al consumidor, sino a evitar el “castigo” impuesto por el organismo de control en el caso de incumplir las normas. Se ha generado desconfianza para con los iguales:

“Qué pasa, que si no te exigen nada, pues a lo mejor tu puedes venirte por la noche y hacer cosas que no tienes que hacer, de la otra manera, si te van a hacer una analítica y te van a controlar, ya sabes que no tienes que hacer esas cosas. Porque además si te pillan sabes, que además de quitarte el sello por unos pocos de años, tienes que devolver todas las ayudas que hayas cobrado”(E9)

La pérdida de autonomía en la toma de decisiones llega al extremo de la elección del tipo de cultivo en base a las ayudas percibidas. La rentabilidad de las explotaciones es

tan baja que los agricultores se ven obligados a cultivar aquello que les garantice una entrada segura de renta en la familia:

“Y yo pienso que a la hora de decidir las subvenciones que se dan para plantar o dejar de plantar, tienen que ser por intereses económicos y políticos de la Unión Europea, porque si no, no tiene otro sentido. Y cuando la gente ve todo eso, la gente se echa atrás, es reactio, porque si no hay una política agraria definida y clara, porque es que no la hay, no hay nada claro. Entonces que son los propios agricultores los que se paran, se echan atrás. ¿Qué es lo que hacemos? ¿qué ponemos, qué quitamos?... si hoy te estás planteando una cosa y mañana te están diciendo todo lo contrario... lo que hace es que todo el mundo se asuste y se pare, porque no se atreve a... si hubiese una política clara, y con un rumbo, todo iría mejor, más ordenado, no se correrían tantos riesgos (...)Debería haber unas directrices más o menos claras, pero no las hay”(E3)

La indiferencia ante el sector primario y el creciente interés por el sector de las nuevas tecnologías separa cada vez más sociedad y naturaleza:

“Que hay un corte, de lo que hablábamos antes del relevo generacional, que aquí en Córdoba ¿quién no tiene familia que se haya dedicado al campo? El 95% de la gente sus padres o abuelos eran campesinos, pero aún así no tenemos ni idea, y eso es por el desinterés que nos provoca este tema, y el problema es que ni nos planteamos el simple hecho de conocer cómo funciona el campo, el ganado... sin embargo el coche sí, conocemos a la perfección cada rincón..”(E6)

Insustentabilidad sanitaria

Nos separamos de la naturaleza y nos acercamos a la química sintética. Parece que para la sociedad en general, la aparición de nuevas enfermedades que hace años no existían no tiene ninguna relación con la alimentación. Pero es evidente que, el uso desmesurado de insumos químicos, anti-natura, provoca en nuestro organismo una reacción negativa. La demostración es tan sencilla como trazar una trayectoria paralela entre la aparición y evolución de la Revolución Verde con el aumento de este tipo de enfermedades. Es tan evidente, que incluso este tipo de enfermedades son comúnmente denominadas como “enfermedad ambiental”, o “enfermedad del siglo XX”:

“se trata de que seamos conscientes de lo que estamos haciendo y de que estamos creciendo. De que vayamos adquiriendo conciencia de que lo que estamos haciendo tiene sentido, y que lo que no tiene sentido es seguir con el ritmo que estamos en la alimentación, en la contaminación, el síndrome químico múltiple, por tantas enfermedades nuevas que salen, las aguas contaminadas, y los hábitos de vida que tenemos”(E5)

Insustentabilidad ambiental

En la misma línea, la estrategia de expansión del modelo agroalimentario dominante mediante la separación entre los límites naturales que naturaleza y sociedad imponen frente al crecimiento y la acumulación, hace que el insumo de agroquímicos para poder superar estos límites sea desmesurado y desconsiderado. Las consecuencias afectan a todo el agroecosistema que sostiene la producción de alimentos. Desde el alimento en sí, hasta la atmósfera, pasando por el suelo y el agua:

“Esto tiene que dar una vuelta, los pozos y el agua está que no hay quien se la beba, eso es todo abonos y pesticidas y jaleo ahí acumulado”(E7)

Deslocalización

Así como en las sociedades tradicionales la localidad es asumida como una práctica corriente, en la globalización los proveedores de alimentos se apropian de lo local para su propio beneficio, la concentración y amplificación de su poder mediante lo global. Los alimentos viajan, desacoplándose así la producción y el consumo; además de las consecuencias ambientales por el gasto y contaminación por combustibles fósiles, esta deslocalización conduce a la necesidad de utilizar variedades diferentes a las locales, con capacidad de mantener sus características organolépticas en el tiempo, pero dependientes de la biotecnología:

“Y encima que muchas veces comemos hortalizas de fuera de temporada que no saben a nada, saben a plástico, en mi familia a no ser que sea del huerto no nos lo comemos. Y que lo que venden por ahí está duro, que coges un tomate y lo cortas y te cuesta trabajo hasta cortarlo, parece de cartón (risas) Que son especies criadas a base de cruces, híbridos, y jaleos, para que tú montes el tomate en el barco y se tire un mes de aquí a donde sea, ¡y llegue duro!”(E7)

Calidad

Además, la demanda del mercado al que van dirigidos los alimentos condiciona el tipo de cultivo: se fomenta el cultivo bajo plástico, en invernaderos, creando condiciones artificiales de humedad y temperatura atmosféricas, así como de las características edafológicas y nutricionales del suelo:

“... y lo convencional, todos los productos criados iguales, una col igual que otra, y otra... y debajo de los plásticos, aquí como ves, es lo natural...” (E1)

La crítica va más allá de lo puramente material: incluso en la denominación de cada sistema de manejo se encuentran incompatibilidades con la propia percepción de la realidad:

“Y además que para mí ya juegan con nosotros con el mismo lenguaje. Yo no estoy de acuerdo con el nombre “agricultura ecológica” o “agricultura convencional”, porque para mí la agricultura convencional es la que han hecho nuestros antepasados desde siempre hasta hace 40 años. Esa es la convencional, y la otra es, otra cosa. Pero claro, están jugando ahí, porque la tendrían que llamar agricultura tóxica, y por eso la llaman convencional y a la otra ecológica.”(E9)

Nicho de mercado

Pero cuando el consumidor ya se concienza con la necesidad de un consumo sano y de calidad, acude al mercado e intenta adquirir productos ecológicos, se encuentra con que el precio de los mismos es desmesurado. El nicho de mercado que han visto en los productos ecológicos las cadenas comerciales por ser considerado por un sector de la sociedad como una “moda”, o un producto “gourmet”, crea una mala fama en torno a la agricultura ecológica y genera desconfianza en el consumidor tanto en relación al sistema de producción en sí como a las características de calidad de los productos:

“Tú vas a cualquier tienda, en El Corte Inglés los tienen, y en Carrefour me parece que lo están poniendo, tienen precios abusivos, entonces eso fomenta la fama esa de que la gente no se lo puede permitir, que no se puede acceder... y quien sí puede, lo que dice es que eso es una tontería, que son todos los productos iguales.”(E3)

Consumo responsable, economía sostenible

Por esto hay que fomentar un consumo responsable, y llegar no sólo al ámbito de la salud individual, sino buscar un sistema que respete aspectos sociales, ambientales y también económicos. Es la idea de economía sostenible:

“que yo cada vez que oigo que para salir de la crisis hace falta consumir, pienso: “ya me estás vendiendo la moto malamente” (risas) Por ahí no van los tiros, consumir es que tú vas a ganar y que yo voy a salir perdiendo, por ahí no. Cuando hablen de consumo y economía sostenible hay que mirarlo todo muy bien, que hay por ahí gente que afina todo muchísimo, pero para sus intereses.”(E5)

Crítica a la sociedad

Pero la concienciación e implicación en proyectos alternativos requiere ganas, esfuerzo y dedicación, cualidades que hemos ido perdiendo de manera inversamente proporcional al creciente grado de comodidad que confiere el conformarse “con lo que hay”:

“no sé qué pasa con la gente que te encuentras solo 4 ó 5 que tengan iniciativas y ganas de hacer cosas diferentes, el resto se conforman sencillamente con lo que hay, y se dejan llevar por la corriente.”(E4)

Miedo al abandono de la actividad

En definitiva, con todas estas condiciones el sistema agrario y alimentario esta abocado al fracaso, a la pérdida total de rentabilidad, de sostenibilidad ambiental y social. El abandono de las parcelas que en su día fueron sustento de familias enteras es una triste práctica cada día más frecuente:

“... pero si se ven así las parcelas [abandonadas], será por algo, ahí tienes la prueba. Yo no lo comprendo, y luego hace falta alimento, en todo el mundo a punta pala, y eso es lo que no me cuadra. Pagando subvenciones para que no siembres, hasta ahora han estado dando subvenciones para que no siembres la tierra, para que dejes un tercio vacío, en fin no sé.”(E7)

“Yo lo que más temo, por lo menos en esta zona, es que toda la huerta se está perdiendo, y en beneficio de las grandes superficies, de las grandes cadenas... y en cuanto pase un tiempo dependeremos totalmente de ellos, como no haya personas que estén interesadas y sigan adelante con ello...”(E3)

Creación de alternativas

A pesar de la actitud pasiva de gran parte de la sociedad, algunos productores y productoras como las que han formado parte de esta investigación, luchan desde dentro para recuperar el dominio de sus vidas, de su actividad agrícola, de sus tradiciones mediante la creación de alternativas en las que la competencia no sea la base de la sustentabilidad:

“tú está claro que con las grandes cadenas no puedes competir, pero lo que puedes hacer es crear tus canales aparte, donde mantengas tu huerta, mantengas las tradiciones, mantengas un tipo de cultivo tradicional, que no se pierda, que por desgracia se está perdiendo... pero claro, para esto tiene que haber gente comprometida con esto” (E3)

Gracias a todas las personas que sí se implican, y a su facilidad para enfocar problemas y encontrar soluciones en conjunto y en conversación con los sectores afectados, se vuelve factible para toda la sociedad el participar en experiencias alternativas de comercialización de alimentos, beneficiarnos de sus productos e identificar e interiorizar la resistencia al mercado agroalimentario globalizado en nuestras prácticas cotidianas en la vida diaria:

“En aquel momento lo que hicimos fue una exposición de necesidades, quienes somos, donde estamos, qué buscamos, y de ahí nacen unas reflexiones muy chulas, y que ahí nace algo que está súper claro porque está súper reflexionado de antes, y todo el mundo decide que sí, que hay que juntarse y hay que seguir.”(E10)

5. CONCLUSIONES

Como se ha expuesto a través del análisis teórico a lo largo del texto, la modernización ha supuesto la pérdida de identidad de culturas y territorios, ha dado a la población humana una excusa para sentirse con el pleno derecho de malgastar y maltratar los recursos naturales que el ecosistema pone a nuestra disposición; ha provocado que las prácticas que hoy consideramos cotidianas o convencionales no deriven en otro hecho que el de la contaminación y la degradación del entorno; ha sobreestimado la capacidad de autorregeneración del medio ambiente poniéndolo a prueba a base de devorar y agotar los pilares que lo sustentan; ha impulsado que las poblaciones se concentren en grandes áreas urbanas dejando despobladas y aisladas las áreas rurales; ha transformado la fuente de vida, la agricultura, en una fuente de agua estancada incapaz de seguir la corriente al ritmo que le exige el imperio que la domina.

La globalización ha decidido en qué lugares ubicar las actividades industriales relegando a un segundo plano las agrícolas, y ocasionando así el abandono de la producción en grandes territorios; ha asignado estructuras verticalizadas a la configuración de nuestras relaciones sociales, ha hecho que la capacidad de decisión de los individuos en cuanto a su estilo de vida merme, quedando relegada a los intereses económicos, sociales y políticos de los puestos de mando de oligopolios que imponen prácticas que acentúan la separación de clases, y que nos han hecho caer en una crisis, también, globalizada. Pero las externalidades negativas derivadas del impulso de la globalización han suscitado una desconfianza generalizada entre la sociedad hacia quien toma las decisiones, planteándose dudas acerca de si son éstas las que deben elegir la vía por la que continúa la evolución de la “modernidad”.

Si aplicamos estas consecuencias al sistema agroalimentario, entendido como la interrelación de los sectores que lo componen, y que sólo unidos pueden conferirle la capacidad de “sistema”, la problemática se entiende desde un punto de vista muy cotidiano: ¿quién no ha ido a comprar al supermercado, ha pagado 1,50€ por un kilo de tomates, se los ha comido pensando que no sabían a nada, mientras veía en las noticias cómo un grupo de horticultores tiraban sus producciones enteras como forma de simbolizar los precios irrisorios que estaban recibiendo por sus productos y reivindicar un sistema más justo? Aquí encontramos algunos de los efectos de la globalización en el sistema agroalimentario.

Por un lado, el hecho de elegir grandes superficies como lugar de adquisición de alimentos es una práctica común de la sociedad en la globalización. Pero esta supuesta comodidad para el consumidor, supone graves consecuencias para las y los pequeños agricultores. Mediante la adquisición de alimentos en grandes superficies, fomentamos indirectamente la globalización y la injusticia social. Las grandes superficies se abastecen de los productos que ofertan en sus estanterías de distribuidores o cadenas de distribución comercial, que a su vez deben negociar con los productores y transformadores la compra-venta de los artículos. Seguramente, “negociar” no sea la palabra adecuada: en realidad, en las relaciones que se generan durante el diálogo entre sector producción o agrario y el sector distribución comercial existe una marcada jerarquía.

Los pequeños y medianos productores están asfixiados en medio de esta crisis agraria, y se ven obligados a buscar salidas para redefinir las funciones rurales y resistir ante el gigante que indirectamente les obliga al abandono. Los consumidores sufren las debilidades del control del funcionamiento del sistema que provocan desafecciones alimentarias, y comienzan a tener una visión crítica y a concienciarse de la urgencia de la creación de un sistema productivo que garantice la salud de los alimentos.

El sistema agroalimentario no se sostiene. No hay una interrelación solidaria entre los sectores que lo componen, sino que existe competencia. Para lograr recuperar la sostenibilidad del sistema, se debe fomentar la interacción equitativa y sustentable entre los sectores de producción, comercialización y consumo. Si además de enlazar sectores se unen los individuos que los componen, se estarán creando redes de articulación social, en este caso, canales agroecológicos de comercialización de alimentos.

Experiencias: tipologías

En esta investigación se han analizado las experiencias de 10 productores y productoras pertenecientes a 6 estrategias alternativas de comercialización de la provincia de Córdoba que presentan diversas formas organizativas:

- Almocafre, cooperativa de productores y consumidores ecológicos. Cuenta con dos personas liberadas con un salario que trabajan en la tienda de la cooperativa. Tanto las personas asociadas como las que no lo están pueden obtener sus alimentos ecológicos acercándose al local. Ofrece una amplia gama de productos, desde alimentarios frescos y transformados, hasta

productos de cosmética y libros. Los precios de los productos los decide un consejo rector, estando abiertos a negociaciones por parte de los productores. La certificación ecológica oficial de los productos hortícolas no es obligatoria.

- Culturhaza, que vende directamente los productos agroganaderos producidos en su finca a los consumidores que la visitan. Los precios de los productos los establece el productor. Tienen certificación ecológica oficial en el cereal, pero no en los productos de la huerta y frutales.
- La Acequia, colectivo agroecológico de producción ecológica y consumo responsable, cuenta con un productor asalariado que se encarga de las labores de producción en la huerta, y que cuenta con la participación puntual de los consumidores en las labores agrícolas. El sistema de reparto de alimentos es a través de cestas semanales. Los asociados pagan una cuota mensual fija con la que se cubren los gastos de producción. El manejo ecológico es una decisión asamblearia asumida por el colectivo sin necesidad de certificación oficial.
- La Grama, Asociación Agroecológica de Familias Consumidoras, en la que las labores agrícolas las realizan voluntariamente tres de las asociadas, gracias a las cuales las familias consumidoras obtienen sus cestas variadas de productos hortícolas semanalmente. Las familias asociadas pagan una cuota mensual que les da derecho a la obtención de su cesta y así financian los gastos derivados de la explotación. No poseen la certificación ecológica oficial: no es necesaria debido a la relación cercana y de confianza entre los asociados y el equipo de producción.
- La Red de Consumidores y Productores de Córdoba, donde los diez productores que pertenecen a la Red abastecen a los grupos de consumidores (siete actualmente) de una amplia diversidad de productos ecológicos, frescos y transformados, y de origen vegetal y animal. Son los productores reunidos los que deciden el precio de cada producto. No exigen la certificación oficial a sus productores, pero sí la posibilidad de visitar las explotaciones de los productores para obtener la garantía de la producción ecológica.
- Subbética Ecológica, organizada como Asociación de productores y consumidores ecológicos, en la que cada uno de los productores autogestiona la organización y venta de sus productos a sus grupos de consumidores o consumidores individuales. Ofrece productos hortícolas, frutales, aceite y vino. Las personas asociadas pagan una cuota anual simbólica a la asociación; el precio de las cestas se decide conjuntamente entre productores y

consumidores. La certificación ecológica oficial de los productos que comercializan es necesaria.

La articulación social en las estrategias de comercialización agroecológica presentadas otorga a los pequeños y medianos productores excluidos del mercado de alimentos la capacidad de hacerle frente y de encontrar una alternativa sustentable contemplando aspectos sociales, económicos y ambientales, si bien este modelo es aún minoritario e incipiente en muchos ámbitos sociales. Estas nuevas estrategias significan una ruptura con las lógicas hegemónicas del sistema agroalimentario, un reconocimiento de la agricultura como motor de economía local y de desarrollo rural.

Experiencias: necesidades iniciales

El origen de las iniciativas responde en todos los casos a un esfuerzo y una voluntad de encuentro surgida a la vez desde los productores y/o los consumidores. En la descripción anterior, comprobamos que coexisten diversas tipologías de organización derivadas de las necesidades iniciales encontradas: Almocafre, Subbética y la Red comenzaron gracias a la iniciativa conjunta entre productores y consumidores, bajo la demanda común de un consumo saludable y la necesidad de dar salida a la producción ecológica local a través de una vía alternativa al mercado globalizado; el colectivo de La Acequia es fruto de la iniciativa de consumidores concienciados con un consumo responsable, dispuestos a compartir en parte las tareas de producción; Culturhaza reivindica el potencial socio-económico de la agricultura y la comercialización nace por iniciativa de los dos productores y componentes del proyecto con el objetivo de autofinanciar su proyecto de Agroland-Art; la asociación de consumidores La Grama se crea por la necesidad de un consumo responsable y un sistema de producción sostenible, gracias al esfuerzo de la Asociación de Mujeres Atalanta.

A pesar de las diversas tipologías presentes y las distintas necesidades iniciales, el denominador común es que pueden suponer una oportunidad para la instalación y mantenimiento de agricultores, ya que la circulación de los productos se hace de forma segura y estable gracias al apoyo directo del consumidor. Todas las personas entrevistadas coinciden en que la unión entre ambos actores mediante el diálogo es especialmente importante para la consolidación de la solidaridad mutua.

Productores y productoras en la experiencia: caracterización

Independientemente de las condiciones de creación de cada experiencia, los productores presentan diversas características y motivaciones tanto para dedicarse a la agricultura como para implicarse en las iniciativas.

Todas las personas entrevistadas comparten una lógica campesina en el enfoque de su actividad, esto es, la visión de sistema orientado a venta local, de temporada, de calidad y ecológico, en definitiva, un enfoque agroecológico. Tan solo dos de ellos no pertenecen a familias de tradición agrícola; es importante en este caso analizar las motivaciones de estos dos entrevistados para dedicarse a la agricultura: Antonio de Almocafre, neorrural que decidió dejar Madrid para irse a un lugar donde pudiera estar en contacto con la naturaleza, y empezar a cultivar; y Transi, que después de terminar su carrera universitaria decidió junto a su marido que la vida que querían llevar era la de agricultores ecológicos. La búsqueda de un modo de vida campesino, ya sea por tradición o por iniciativa propia es una característica común entre las motivaciones de todos los casos entrevistados.

De este modo, para todos ellos, independientemente de su tradición familiar, la elección de la actividad agrícola como actividad económica es una opción y no una imposición. Esto simboliza el cambio de mentalidad desde los productores de la Revolución Verde que intentan escapar del sector (los padres y madres de las personas entrevistadas, a los que se hace referencia en el análisis) hasta la de los productores agroecológicos, que al revés que los primeros eligen la agricultura voluntariamente, y desde una visión crítica hacia el sistema dominante y a sus impactos socio económicos y ambientales. Además, cabe señalar que en seis de los casos la agricultura es la única actividad económica con la que aporta ingresos a la renta familiar el productor, quedando de manifiesto su potencial económico en estos casos concretos.

Finca: caracterización

Las dimensiones de las diez fincas van desde los 300 m² hasta las 60 Ha. Aunque a primera vista parezca una gran diferencia, no dejan de agruparse conjuntamente bajo la característica de pequeñas y medianas explotaciones. Los productos que más se producen y, por tanto, comercializan son productos frescos, no transformados. La horticultura es la principal actividad entre las personas entrevistadas (siete de los diez), aunque también ofrecen aceite (en dos casos), frutales (en un caso), carne (en tres casos) y huevos (en dos casos). Los casos analizados comparten una dinámica

de diversificación con la que poder cubrir una demanda diversa por parte de los consumidores con quienes se relacionan.

Los productores en la experiencia

Podemos agrupar en tres bloques las **satisfacciones** que la experiencia en la iniciativa aporta a los productores entrevistados:

1. Desde el punto de vista económico, los casos de estudio muestran la capacidad de estos canales de abrir el paso a una salida estable de la parte de la producción destinada a sus consumidores directos y, por tanto, la seguridad de ese ingreso fijo, aunque estos canales de momento y en algunos casos no puedan absorber toda su producción. Además todos consideran que los precios recibidos son justos tanto para el productor como para el consumidor, ofreciendo productos a precios asequibles, e incluso menores que en los comercios convencionales de los productos de la agricultura convencional.
2. Desde el punto de vista ambiental y de la salud. En la investigación se comprobó que los y las productores y productoras realizan manejo agroecológico en finca. Todos los productores entrevistados se sienten orgullosos de poder ofrecer a sus consumidores productos de calidad.
3. Desde el punto de vista social, la estabilidad y seguridad que los productores encuentran se debe principalmente al compromiso de los consumidores en la compra de los productos: se forman estructuras alrededor del proceso de producción y se recupera así la importancia del sector agrario en detrimento de la del sector de distribución. El compromiso y la corresponsabilidad son elementos de estabilidad y pertenencia social a un colectivo fundamentales o para la revalorización social y personal. En muchos casos, la práctica agraria agroecológica y su pertenencia a estas iniciativas se corresponde con una apuesta política de crítica al modelo agrario y de desarrollo.

Canales de venta

Para la mayoría de los productores entrevistados (siete) la venta directa es la única vía de comercialización de sus productos. En cuatro de ellos el colectivo de comercialización al que pertenecen supone su único canal, y en los tres casos restantes los productores han buscado otras alternativas de comercialización directa para dar salida al total de sus producciones (una mediante articulación directa con otros consumidores ajenos a la experiencia; una mediante la venta al sector de la restauración; una mediante la venta directa en finca). Los otros tres comercializan

parte de su producción ecológica en el mercado convencional, por no encontrar salida total de su producción en el mercado alternativo (caso de los productores de aceite y de frutales para transformación). Los productores que comercializan exclusivamente mediante la articulación directa con el consumidor, planifican y organizan sus cultivos en base al volumen de producción demandado para no crear excedentes.

Sólo en los casos en que el consumidor directo no puede absorber la producción, o el producto vaya destinado a la transformación, se introduce la figura del intermediario.

Certificación ecológica

Entre los entrevistados, se dan tres casos en que la venta directa no supone la única vía de comercialización; un caso en que el producto no se reconoce como ecológico en ausencia de la certificación oficial, aunque la venta sea directa (el cereal ecológico); y dos casos en que el colectivo al que pertenecen exige la certificación de los productos: En total, 5 productores (uno está dentro de dos excepciones) tienen condicionada la venta de sus productos con el calificativo de ecológico bajo la certificación ecológica oficial. De los restantes, uno está certificado oficialmente por voluntad propia, bajo el concepto de que el producto certificado tiene un valor añadido. En el resto (cuatro casos), las relaciones de confianza establecidas entre ambos actores es suficiente para garantizar a los consumidores que las prácticas de manejo siguen la línea de la agricultura ecológica.

Por tanto, en los casos analizados en los que el canal a través del que se comercializan los productos es el “convencional”, y los productores quieren que sea reconocido como ecológico, la certificación ecológica oficial es necesaria. No obstante, la mayoría de los productores entrevistados aboga por una certificación pública (cuatro de ellos) y a ser posible, basada en la confianza (en seis casos).

Las subvenciones, ayudas agroambientales, y el tema de la Política Agraria en general, es un tema en el que no se ha profundizado, tan solo destacar la crítica generalizada a la falta de seriedad y alta burocratización del sistema de pagos y ayudas, y el hecho de que se sienten al margen de las distintas normativas.

Para terminar, se analizan las potencialidades y dificultades encontradas en las experiencias analizadas a partir de la visión y la práctica de los productores que participan en ellas:

Potencialidad de la experiencia

- La participación en experiencias alternativas de comercialización fomenta la propia **iniciativa de los productores** para buscar otros canales de venta directos, y así asegurarse otro ingreso estable: en dos de los casos los productores ya han empezado a organizar el reparto de cestas en grupos de consumo, y en uno, el abastecimiento a un restaurante interesado en obtener productos de calidad directamente del productor.
- En el caso en que la actividad se realiza por entretenimiento, donde la motivación principal no es la económica sino el establecimiento de relaciones sociales y la materialización de sus críticas hacia el sistema agroalimentario globalizado, se pone de manifiesto el potencial de la experiencia para **fomentar la actividad agraria**.
- En uno de los casos queda mucho mejor evidenciado el potencial de fomento de la actividad: para este productor, la entrada en la experiencia ha supuesto una **alternativa real** y de urgencia ante la inminente obligación de abandonar el campo por falta de viabilidad económica.
- Además, cuatro de los entrevistados comenzaron en la actividad con el objetivo de comercializar a través de las experiencias; si no fuera por su pertenencia a ellas, no continuarían con la agricultura.

Así se pone de manifiesto la potencialidad de las experiencias analizadas en fomentar la actividad agraria de los productores entrevistados en sus pequeñas y medianas explotaciones, y la seguridad de su mantenimiento mediante la comercialización agroecológica.

- Por un lado por las exigencias de los consumidores, y por otro los principios e ideales de sostenibilidad de los productores, **fomentan un cultivo y consumo de productos ecológicos**.
- Se ha comprobado mediante los estudios de caso analizados que **estas experiencias de comercialización generan empleo**: por un lado, y en cuanto al manejo en finca, en una de las explotaciones de mediano tamaño la sustitución de maquinaria por mano de obra humana y animal ha generado la necesidad de contratar una persona para ayudar con las labores agrícolas (en

dos casos). En un caso la figura del productor se cubre con una persona asalariada, generando un puesto de trabajo en el sector de la agricultura.

Además, una de las experiencias en las que participan tres de los productores analizados han experimentado un proceso de profesionalización debido al aumento del volumen de trabajo originado por el incremento de la demanda, surgiendo la necesidad de crear dos puestos de trabajo con un salario asignado para la organización y logística. Aunque para algunos esto suponga no respetar el modelo, para otros es la única manera de ir más allá siempre que se mantengan unos determinados criterios políticos vinculados a la agroecología y la soberanía alimentaria, y la economía cooperativa y solidaria.

Dificultades encontradas

En el análisis de la experiencia de estos productores, se han reconocido distintas dificultades generales para el fortalecimiento de iniciativas como las que nos ocupan:

Uno de los problemas que preocupa a todas las personas entrevistadas es el relevo generacional. Mientras la demanda por parte del consumo crece, ellos ven cómo los productores y productoras no se implican con la producción y comercialización agroecológica. Tan solo tres de las personas entrevistadas conocen a otros productores que empiezan a realizar la transición ecológica en sus fincas, y en dos de ellos, a comercializar sus productos mediante la venta en experiencias de comercialización agroecológica. De los productores entrevistados, siete tienen hijos. Tres de ellos ven cómo sus hijos e hijas han elegido dedicarse a otras actividades económicas; en otros tres casos los hijos son demasiado pequeños como para plantearse la cuestión del relevo generacional, y sólo una tiene la seguridad de la continuidad en la agricultura y en el modelo de comercialización y producción por la que ella ha apostado.

Pero la realidad es que todos los productores, excepto uno, recomendarían y animarían a sus hijos el continuar con la agricultura, a diferencia de sus padres, a los que les costó entender que sus hijos se dedicaran a la agricultura bajo su visión de sector lleno de dificultades. Aquí se pone de manifiesto la confianza que tienen las personas entrevistadas en la viabilidad del nuevo modelo de sistema agroalimentario.

Por tanto, bajo la perspectiva de los productores entrevistados, esta es una de las brechas abiertas en la construcción del modelo alternativo: se debe fomentar al sector

de la producción, generar confianza entre los jóvenes productores hacia el modo de producción agroecológica y el sistema agroalimentario alternativo para evitar el abandono del campo.

La conciencia y comprensión para con el productor y las dificultades que presenta la producción ecológica es una de las críticas constructivas comunes entre todas las personas entrevistada. Ellas ven necesario la concienciación del consumidor en tres puntos clave:

- Que el consumidor no se implique solamente por sus beneficios individuales de calidad y salud, ni por el reducido precio por que se pueden conseguir los productos ecológicos mediante la compra directamente al productor; la conciencia debe ir más lejos, es necesario un conocimiento y sensibilización con la situación del campo.
- Es necesario un ejercicio previo de conocimiento de lo que la agricultura ecológica pone en nuestras mesas: productos de temporada (y, por tanto, una variedad limitada con respecto a la oferta convencional), variedades locales que han sido eliminadas de nuestra dieta habitual y, por tanto, son desconocidas en muchas ocasiones.
- El consumidor debe acostumbrarse a una morfología de los productos distinta a la que presentan los que ofrecen los comercios convencionales; y a la presencia puntual de insectos en los productos, fruto del fomento de la biodiversidad en la finca.

Para aumentar el conocimiento mutuo, los productores y productoras en conjunto con el colectivo del que forman parte (en siete casos), o de manera individual (en dos), organizan talleres, charlas informativas, e incluso ponen a disposición de los consumidores y consumidoras recetas donde aparecen los productos ofertados, con el fin de facilitar la elaboración de los productos.

La **transformación** de los alimentos se presenta como una dificultad en dos aspectos:

- 1) Si el objetivo es **cerrar el ciclo en la propia explotación** (el caso de uno de los productores entrevistados), crear una infraestructura para la transformación supone un elevado coste, desproporcionado con el objetivo final de venta a pequeña escala.
- 2) La **ausencia de industrias transformadoras** cercanas a los lugares de producción, e incluso a nivel nacional (en un caso) obliga al productor a exportar su producto a empresas extranjeras, en contra de sus principios de venta local y cercana.

La dificultad de comercializar productos perecederos hace que en el caso de la productora que además cría ganadería ecológica, la comercialización de la carne no sea posible dentro de los canales alternativos por la necesidad, de nuevo, de infraestructuras muy costosas tanto económica como energéticamente.

La crítica generalizada hacia la agricultura convencional y al sistema agroalimentario globalizado, converge también con la crítica a las instituciones. Los productores y productoras consideran que desde los organismos públicos deberían organizarse campañas de desarrollo rural asociadas a las experiencias de comercialización agroecológicas. Desde montar ferias de productos ecológicos (dos casos), organizar talleres (dos casos), hasta la propuesta de un circuito de agroturismo por la zona (un caso) son las proposiciones que los y las productoras llevan de su mano directamente a sus ayuntamientos realizando así una labor de difusores y de constructores de su propio modelo de futuro.

Conclusión final

A la vista del análisis de los casos investigados puede concluirse de manera provisional que experiencias de articulación entre producción y consumo local alimentario que se están desarrollando hoy en día en la provincia de Córdoba y analizadas en este trabajo, se enfrentan a procesos de construcción colectiva con dificultades y carencias, pero a pesar de ello, muestran su potencial para la reactivación de la actividad agroganadera local asegurando la permanencia en el medio rural de explotaciones campesinas y ecológicas que el sistema agroalimentario globalizado excluye.

La agricultura, entendida como los cimientos del nuevo modelo de comercialización agroecológica, vuelve a conformar una actividad viable social, ambiental, y económicamente. Este modelo puede permitir que las pequeñas y medianas explotaciones encuentren un mercado seguro y rentable, aunque aún estrecho, donde la capacidad de adaptación a condiciones desfavorables y estancamientos mediante la diversificación de la producción es clave para seguir desarrollándose, contribuyendo a su vez, a la concienciación de un consumo responsable y a la promoción de una economía local y sostenible.

A su vez las producciones campesinas y ecológicas son capaces de abastecer un consumo local de alimentos saludables satisfaciendo las necesidades básicas locales de alimentación. Es, por tanto, que desde una perspectiva agroecológica estas

experiencias son fundamentales e imprescindibles para un desarrollo rural sostenible sujeto a criterios ambientales, sociales y económicos fuertes de sustentabilidad.

Este trabajo es un inicio de su análisis y acompañamiento, dando cuenta del alcance o potencial que las experiencias pueden tener para la pequeña y mediana agricultura familiar, y de la necesidad de ahondar en el conocimiento de estas prácticas y realidades emergentes; el trabajo no representa un fin en sí mismo, sino que sirve para dar continuidad a próximos procesos de investigación.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Abad, C. y Naredo, J.M., (1997). *Sobre la “modernización” de la agricultura española: de la agricultura tradicional hacia la capitalización agraria y la dependencia asistencial*. En GÓMEZ BENITO, C. Y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (coord.): *Agricultura y sociedad en el cambio de siglo*. Madrid: MAPA-CIS.
- ACSUD Las Segovias, (2010). *La tierra es nuestra. Enredando alternativas para la construcción de la soberanía alimentaria*. Valencia. Proyecto Enredando Alternativas.
- Alonso, A. M. (2002). *Desarrollo y situación actual de la agricultura ecológica: elementos de análisis para entender el caso español*. Revista española de estudios agrosociales y pesqueros, ISSN 1575-1198, Nº 192, 2001 , págs. 123-160
- Alonso, A.M. y Guzmán Casado, G.I. (2003). *Canales cortos de distribución de productos ecológicos en Andalucía*. Actas de Ecoliva 98 y 2000, Puente de Génave, Jaén. 9-12 de noviembre de 2000.
- Altieri, M. y Nicholls, C.I. (2000). *Agroecología. Teoría y práctica para una agricultura sustentable*. En Serie Textos Básicos para la Formación Ambiental.
- Binimelis, R. y Desacombes, C.A. (2010). *Comercializació en circuits curts. Identificació i tipologia*. Escola Agraria de Manresa y Verloc. Barcelona.
- Calle, A. (2008). *La producción social de democracia (radical)*. Trabajo y Cultivos Sociales.
- Calle, A. y Gallar, D. (2010). *Agroecología Política: transición social y campesinado*.
- Calle, A., Soler, M. y Vara, I. (2009). *La desafección al sistema agroalimentario: ciudadanía y redes sociales*. I congreso español de Sociología de la alimentación, Gijón (La Laboral), 28-29 de mayo de 2009.

- Camarero Rioja, L. A. (1985). *Tendencias recientes y evolución de la población rural en España*. Política y sociedad, ISSN 1130-8001, Nº 8, 1991.
- Cerdá, A. (s.f.). *Tierras marginales, abandono del campo y erosión*. Departamento de Geografía. Universitat de Valencia
- Conferencia cooperación local para el desarrollo (2001). *Desarrollar lo local para una globalización alternativa*. Donosita- San Sebastián, Octubre 2001. Pág.24-48.
- Consejería de Agricultura y Pesca, Junta de Andalucía (2007). *Agricultura ecológica. Estudio sobre el consumo de productos ecológicos de Andalucía*.
- Cuellar, M.C. (2009). *Experiencias organizativas con agriculturas familiares ecológicas para la comercialización*. Revista Documentación Social, Octubre-Diciembre 2009.
- Cuellar, M.C. (2010). *La certificación ecológica como instrumento de revalorización de lo local: los Sistemas Participativos de Garantía en Andalucía*, en AAVV (2010), Patrimonio cultural en la nueva ruralidad, Sevilla, IAPH.
- Cuellar, M.C. y Torremocha, E. (2009). *Proceso de construcción y regulación de un Sistema Participativo de Garantía para la producción ecológica en Andalucía*. En "Construyendo un rural agroecológico". Universidade de Vigo. Vigo.
- Dubuisson, Q., Lamine, C., Le Velly, R. (2008). *Is the consumer soluble in citizen? Engagements in alternative food systems in France*. 2nd Sustainable Consumption Conference. Arlon, Belgium.
- Ecologistas en Acción (2010). *Agriculturas y Pueblos para alimentar al mundo y enfriar el planeta*. www.ecologistasenaccion.org. Área Agroecología.
- Espinar, V. y García Trujillo, R. (2004). *Estudio de evaluación del mercado ecológico en la ciudad de Córdoba*. Comunicaciones del VI Congreso de SEAE, Almería.

- Fernández, A., Martínez, E. y Rebollo, A. (2008). *1977-2006: 30 años de evolución del sistema de distribución comercial en España*. Revista Distribución y Consumo, Julio- Agosto 2008.
- Fernández-Cavada, J.L. y Ortuño, S.F. (s.f.) *Lecturas de economía rural. El empleo en la agricultura española*. E.T.S.I. Montes. U.P.M..
- Funtowicz, S. y Ravetz, J. (1994): *Epistemología Política: Ciencia con la gente*. Centro editor de America Latina. Buenos Aires.
- Gallar, D. y Vara, I. (2010). *Desagrarización cultural, agricultura urbana y resistencias para la sustentabilidad*, en AAVV (2010), Patrimonio cultural en la nueva ruralidad, Sevilla, IAPH.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, G., (2004). *Nuevas demandas sociales a la agricultura y el medio rural del siglo XXI*. En Marrón Gaité, M.J. y García Fernández, G. (coords.): Agricultura, Medio Ambiente y Sociedad. Madrid: MAPA, pp. 11-29.
- García Moreno, F. (2008). *Cultivando el desastre. Agricultura / ganadería intensiva y cambio climático*. Veterinarios Sin Fronteras.
- García Trujillo, R. (1996). *Los animales en los sistemas agroecológicos*. Pub. ACAO- Pan para el mundo, La Habana, Cuba.
- García, F. y Rivera, M. (2006). *La revolución del supermercado. Producir alimentos ¿para quién?*. Veterinarios sin Fronteras, Barcelona.
- Gliessman, S. R. (2002). *Procesos ecológicos en agricultura sostenible*. Ed. Eric Engles, Costa Rica.
- Gómez Benito, C. y González, J.J. (2002). *Agricultura y Sociedad en el cambio de siglo..* Ed. Mc.Graw- Hill. Madrid, pp. 143-179

- González Calo, M.I. (2010). *Un análisis de experiencias de circuitos cortos de comercialización en Andalucía*. Trabajo fin de Master en Desarrollo Rural Territorial. Universidad de Córdoba.
- González de Molina, M. (2011). *La importancia de la agricultura ecológica para el medio ambiente y la salud*. Revista Ambienta nº 95. Junio 2011, pp.24.
- González de Molina, M. y Toledo, V. (2007). *El metabolismo social. Las relaciones ente la sociedad y la naturaleza*. El paradigma ecológico en las ciencias sociales. Ed. Icaria
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M. Y CAMARERO, L., (1999). *Reflexiones sobre el desarrollo rural: las tramoyas de la postmodernidad*. En Política y Sociedad, n. 31.
- Guidonet, A. (2010). *¿Miedo a comer?* . Ed. Icaria.
- Guillochon, B. (2003). *La globalización, ¿un futuro para todos?*. Biblioteca Larousse, pp. .56-60.
- Guzmán, G.I. y Alonso, A.M. (2010) *Conversión a agricultura ecológica. Diseño de agroecosistemas sustentables*. Edita: Ecologistas en Acción. Junio 2010.
- López García, D. (2011). *Canales cortos de comercialización como elemento dinamizador de las agriculturas ecológicas urbana y periurbana*. I Congreso Estatal de Agricultura Ecológica Urbana. Elx, 6 y 7 de Mayo de 2011.
- López García, D. y Guzmán Casado, G.I. (2009). *El desarrollo rural sustentable frente a las problemáticas de la fuerza de trabajo migrante en el sector agrario*. Revista documentación social, Octubre- Diciembre 2009.
- López, D. y Llorente, M. (2010). *La Agroecología: hacia un nuevo modelo agrario. Sistema agroalimentario, producción ecológica y consumo responsable*. Edita Ecologistas en Acción, Marzo 2010.

- Macionis, J.J, Plummer, K. (1999). *Sociología: Cambio social, sociedades tradicionales, modernas y postmodernas*, pp.639-657
- MARM (2007). *Hacia dónde camina la alimentación. Tendencias de consumo y comercialización. 5. Consumo productos ecológicos. Actualización 2007*, pp. 18, 38, 50.
- MARM (2009). *Población y Sociedad Rural Análisis y Prospectiva. Serie AgrInfo*, febrero 2009.
- Mauleón, J.R. (2001). *Los canales cortos de comercialización alimentaria como alternativa de los pequeños agricultores ante la globalización: el caso español..* En XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Agroecología, Octubre 2001
- Montañés, M. (s.f). *Introducción al análisis e interpretación de textos y discursos.*
- Montatgut y Vivas, 2007 :MONATGUT, Xavier, VIVAS, Esther (coords.) (2007), *Supermercados , no gracias*, Barcelona, Icaria.
- Montero, C. (2009). *Comunicación personal*. Universidad Nacional de Heredia, Costa Rica.
- Moreno, A. (2009). *Experiencias de articulación y consumo local alimentario en Navarra*. Proyecto fin de Master Agroecología, un enfoque sustentable de la Agricultura Ecológica. Córdoba.
- Moro, M. (2009). *Agricultura Campesina y capitalismo. "Nos comen"*. Bilbao, otoño 2009.
- Naredo, J. M. (1971): *La evolución de la agricultura en España. Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales*. Ed. Estela, Barcelona. Reedición

- NAREDO, José Manuel (2004), *La evolución de la agricultura en España (1940-2000)*, Granada, Universidad de Granada.
- Nieto, J.A. y Egea, C. (s.f.) *La dinámica demográfica en Andalucía en el último cuarto del S.XX.*
- Observatorio de empleo joven en España. 4º trimestre de 2010. Consejo de la Juventud de España.
- Pérez Neira, D. (2010). *Economía, Energía, Retomando el debate: el caso aplicado a la agricultura y ganadería ecológica en Andalucía, Sevilla*, Tesis Doctoral.
- Pérez, D. y Vázquez, D. (2008). *Alternativas ao sistema agroalimentario (capitalista) dende a produción-consumo: Experiencias en Andalucía.*
- Pérez, V. (1966). *Estructura social del campo y éxodo rural*. Ed. Tecnos, S.A. Madrid.
- Pilley, G. (s.f). *A Share in the Harvest*. Soil Association.
- Ploeg, J.D. (2010). *Nuevos campesinos. Campesinos e imperios alimentarios*. Icaria. Barcelona.
- Programa de desarrollo rural de Andalucía 2007-2013. Junta de Andalucía. Versión febrero 2008.
- Programa Innocámaras (2009). *Análisis del contexto del sector Agroalimentario en Andalucía*. Junta de Andalucía, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa. Septiembre 2009.
- Proyecto AEFER (2007- 2010). *Agricultura ecológica, fuente de empleo rural* . Fundación Biodiversidad.

- Proyecto Biolmed (2011) I Encuentro estatal de Grupos de consumo de productos agroecológicos del Proyecto Biolmed, Benetusser (Valencia), 26 y 27 de febrero de 2011. Cuaderno de Resúmenes., pp.12.
- Publicaciones europa.eu: Comisión europea. Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural. “La Política Agrícola Común al detalle”.
- Quintero Rizzuto, M.L. (s.f.). *Globalización y sistema agroalimentario: Principales cambios en las estrategias agroindustriales y en las tendencias de consumo de alimentos.*
- 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 2003, volume 35, pp. 393-411.
- Román, L. y Guzmán Casado, G.I. (2009). *El desarrollo rural agroecológico frente a la despoblación..* Revista Documentación social. Octubre-diciembre 2009.
- Romero Valiente, J. M. (s.f). *Migraciones.* Departamento de Historia II (Sección de Geografía). Facultad de Humanidades Universidad de Huelva. Instituto Nacional de Estadística.
- Sánchez Hernández, J.L. (2009). *Redes alimentarias alternativas: concepto, tipología y adecuación a la realidad española.* Boletín de la A.G.E. nº49-2009 pp. 185-207
- Sanz Cañada, J. (2002). *El sistema agroalimentario español. Estrategias competitivas frente a un modelo de mercados imperfectos.* En GÓMEZ BENITO, C. Y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (coord.). Madrid, 2002, pp.143-179.
- Segrelles, J.A. (2001). *Problemas ambientales, agricultura y alimentación en América Latina.* Scripta Nova, Universidad de Barcelona.

- Sevilla Guzmán, E. (2006). *De la sociología rural a la agroecología*. Ed. Icaria, Barcelona.
- Sevilla Guzmán, E. Y González de Molina, M. (1990). *Ecosociología Elementos teóricos para el análisis de la coevolución social y ecológica en la agricultura*. Revista española de investigaciones sociológicas, nº52, pp. 7-46.
- Sevilla Guzmán, E. y González de Molina, M. (1993). *Ecología, campesinado e historia*, Madrid, La Piqueta.
- Sevilla Guzmán, E. y Soler, M. (2010) *Agroecología y soberanía alimentaria: alternativas a la globalización agroalimentaria*, en AAVV (2010) Patrimonio cultural en la nueva ruralidad andaluza, Sevilla, IAPH.
- Soler, M. (2007). *OMC, PAC, y Globalización Alimentaria*. Revista Viento del Sur, nº 94. Noviembre 2007.
- Soler, M. (2009). *El contexto socioeconómico de la Agricultura ecológica. La evolución de los sistemas agroalimentarios*. Lecturas facilitadas en el Master.
- Soler, M. (2010). *Valores agroecológicos y mercado*. Ponencia en las XVII Jornadas Técnicas SEAE sobre comercialización de la producción ecológica y canales cortos. 13 y 14 Mayo 2010, Almería.
- Soler, M. y Calle, A. (2010). *Rearticulando desde la alimentación: canales cortos de comercialización en Andalucía*, en AAVV (2010), Patrimonio cultural en la nueva ruralidad, Sevilla, IAPH.
- Taylor, S.J. y Bogdan, R. (1994). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Barcelona, Paidós.
- Tobar, E. (2010). *Evaluación del programa "Alimentos ecológicos para el consumo social en Andalucía" en los productores ecológicos"*. Publicación de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía. Sevilla.

- Toledo, V. M. (1993). *La racionalidad ecológica de la producción campesina*. En E. Sevilla- Guzmán y M. González de Molina (eds). *Ecología, Campesinado e Historia* pp.197-218. La Piqueta. Madrid
- Toledo, V.M. (2008). *Metabolismos rurales: hacia una teoría económico-ecológica de la apropiación de la naturaleza*. Centro de Investigaciones en Ecosistemas, Universidad Nacional Autónoma de México, REVISTA DE LA RED IBEROAMERICANA DE ECONOMÍA ECOLÓGICA

ANEXOS

ANEXO 1. Guión de entrevistas

Perfil del productor

1. Edad, nivel de estudios, lugar de nacimiento, estado civil, hijos.

Trayectoria profesional

2. ¿Desde cuando se dedica a la agricultura? ¿qué motivos le llevaron a dedicarse al campo?
3. ¿Es la única fuente de ingresos?
4. ¿Cuáles son los principales dificultades y satisfacciones que ha encontrado hasta ahora?
5. ¿Cuántas personas trabajan en su finca?, ¿es familiar?

Finca

6. ¿Es propietario o arrendatario?
7. ¿Cuánta superficie tiene de cultivo? ¿qué produce?

Práctica agrícola

8. ¿Hace un manejo ecológico o convencional? Si son ambos, ¿ qué porcentaje de cada uno?
9. (Preguntas de manejo del cuestionario)

Transición

10. ¿Cuándo hizo la transición a agricultura ecológica?
11. ¿La transición fue previa a la entrada en la experiencia o hizo la transición para entrar?
 - 11.a. Si realizó transición para entrar, ¿se sintió acompañado, asesorado por parte de la iniciativa (asociación, cooperativa)?
 - 11.b. Si fue previa, ¿cuáles fueron las motivaciones?
12. ¿Están certificados? ¿por qué motivo (personal o por obligación)? ¿quién les certifica?
13. ¿Qué opina de otros tipos de certificación: participación, confianza?
14. ¿Recibe algún tipo de subvención?

Comercialización

15. ¿En qué canales de comercialización vende sus productos? ¿ en qué porcentajes? ¿cómo ha evolucionado en el tiempo este porcentaje?
13. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno de los canales?

Llegada a la experiencia

16. ¿Cómo llegó a entrar en la experiencia? (iniciativa propia, demanda de consumidores, demanda de una cooperativa/ asociación ya creada...)

17. ¿Quién lideró la iniciativa: productores, consumidores o ambos?
18. ¿Qué le llevó a participar una vez conocida la experiencia? (motivaciones iniciales: económicas, sociales, medioambientales, políticas...)
19. ¿Cuáles son las ventajas que ve a esta experiencia? Personalmente y en general.
20. ¿Cuáles son los beneficios que ha encontrado en esta experiencia?: económicos y otros
(estabilidad de empleo, mejora de instalaciones para logística, mejora de medios disponibles, aumento del contacto y cooperación con otros productores, aprendizaje continuo, beneficios ambientales, cultivo variedades locales, más control sobre la producción y distribución, autogestión, creación de una alternativa mercado agroalimentario, etc)
21. ¿Y las dificultades?

Organización dentro de la experiencia

23. ¿Cómo funciona la experiencia actualmente? ¿Qué relación o vínculo existe entre productores, y entre productores y consumidores?
24. ¿Qué importancia le da al hecho de conocer a sus consumidores (en su caso)? ¿siente que su trabajo está más valorado ahora?
25. ¿Existe compromiso de compra por parte de los consumidores? ¿y compromiso del productor en cuanto a volumen de producción?
26. ¿Cómo se fijan los precios de los productos?

Relevo generacional

27. ¿Continuarán sus hijos con la agricultura?
28. ¿Les recomendaría y animaría a que continuaran en la experiencia ?

ANEXO 2. Entrevistas transcritas

Entrevista Alfonso Almocafre, 17-10-2011 Córdoba

(estábamos hablando del Eduardo Sevilla, el master, la universidad...)

A.:Eduardo precisamente, me lo estoy casi pensando, porque a mi edad ahora, viajar *así* tan lejano... no lo sé, no lo sé. Son oportunidades que se me están presentando muchas, que vengan de Argentina aquí, y de aquí a Argentina, un intercambio de personas, y eso lo iba a llevar el Ayuntamiento de Córdoba, que me ha requerido también para a ver si podía hacer el intercambio ese. Cuando estábamos en ello, se iba a firmar un convenio a través del Almocafre.....

A.:.... no, no he ido na más que a Segovia, de aquí pá arriba a Segovia, bueno, he estado en Asturias y en Galicia, pero vamos que no soy, por mi ocupación al campo, que quizá en el verano es cuando más me necesita el campo, y estoy solo, ahora estoy aquí con un primo mío, llevo algún tiempo... pues lo que te quiero decir que en el verano no me puedo ir de vacaciones, yo este año he cogido tres días....

A.: me hacen muchas propuestas, y estoy cumpliendo los deseos míos, propios, porque fíjate, desde el uno de octubre, se ha abierto aquí en la huerta una escuela de hortelanía, y entonces pues vienen aquí, vienen mujeres el sábado solamente, hemos empezado así, y está, este fin de semana ha habido 10 ó 11 ó 12 personas; aquí luego los jueves también hay una reunión de un colegio de los chiquillos que tienen algo disminuidos, ¡pero yo trabajo con ellos mejor que con los que estamos...! No lo digo por ti, si no que se trabaja muy bien, porque a mí me llegan, yo soy muy sensible, y cuando me dicen como les dije el primer día : *“Cómo si fuera vuestro padre, que aquí, preguntarme, o lo que ustedes quieran!”* , y a la hora de irse, me dice uno: *“yo de mi padre me despido con un beso y un abrazo”*, y cuando se me abrazó... a llorar! Lo que te quiero decir que esto es un día a día, tengo muchos contactos y voy a algunas mesas redondas, hago ponencias, en fin. Allí, con Carmen con la gente de Almocafre, o quizás con Gala también he hecho talleres en el Botánico... en fin, que la huerta ahora mismo está un poco “en el candelerero”, y yo quiero aprovechar que estoy bien, digamos mentalmente, para comunicar lo que yo he vivido, ¡que no cuento ná mas que eso!...

A.: Sí, aquí ha venido gente de Andalucía Directo, para las lluvias, las cabañuelas, todas las cositas esas. Eso es los 12 primeros días de Agosto, del uno al 12, es de Enero a Diciembre, luego se hacen las tornas, luego el día de San Juan hay una cosa de la cebolla para averiguar la humedad.... o sea, tengo cosas de mis antepasados, o sea, que eso no es que yo lo tenga de ahora que yo lo haya pensado, no, yo eso lo tengo de mi abuelo, me lo contaba de su bisabuelo, cuatro o cinco generaciones atrás. Y entonces he cogido yo el testigo ese, (risas). Y digo aquí se acaba, porque mis hijos no están dedicados a esto de la huerta, tengo dos varones y una hembra, y.... y bueno, las dos satisfacciones que tenía para.... asín pa mi vida, antes de que esté peor, es: hijos he tenido tres, he sembrado más de un árbol, y el libro se está escribiendo. Lo que pasa es que no he estudiado carrera, no tengo carrera, te lo digo porque, no me llames de usted, cuando llegan así jóvenes, a todos digo igual, considera que tienes a tu padre enfrente, ná mas, porque quiero que tengáis conmigo confianza, amistad y, bueno, yo poder comunicaros hasta donde sé, pero como lo digo con el corazón, creo que lo recibís todo (risas), yo lo tengo ahí, en su cajón, mientras que no me falle voy a disfrutar de él.

CH.: Yo le cuento por lo que estoy haciendo el trabajo éste: bueno, he estado trabajando dos años en Ciudad Real y en Toledo , tenía que visitar a agricultores todos

los días, para el tema de los pozos que tenían para regar... y hablando con ellos, me dí cuenta de que hay un montón de parcelas que están abandonadas, que ya no hay gente que, lo que dices tú, que vosotros estáis cultivando vuestras parcelas, que los hijos tiene ya su carrera...

A.: yo no le llamo a esto parcela, es una HUERTA, tú menta HUERTA que es muy rico en contenido, "LA HUERTA".

CH.: claro, pero yo hablo de parcela porque allí, no había huertas, estaban la mayoría estaban abandonadas... y quería saber, hablando con vosotros, los que todavía os estáis dedicando a vuestras huertas, si el vender en estos canales, pues en Almocafre, o si tu vendes a algún grupo de consumo o algo, influye en el hecho de quedarse en el campo y no abandonarlo.

A.: No. El campo, yo, el que pase por aquí, yo a Eduardo Sevilla en una ocasión le dije, porque él me dice: "¡el campo, tenéis que cuidar más del campo!", y digo, si las nuevas generaciones no vienen. Y entonces le digo mira, déjame 10 alumnos tuyos, que el 70 o el 80 por ciento salen con ganas de campo. Eduardo me contestó de una manera como es él: "¿y entonces yo qué hago, si te doy 10 alumnos?" (risas) yo voy derecho, yo soy directo, y entonces pues bueno, es que yo, como dije el otro día aquí en sábado que tuve la conversación que fue el primer día que vino más gente a la escuela de hortelanía, digo: "yo soy el pasado en el campo, el futuro, el presente sois vosotros, los que estáis aprendiendo, y el futuro está por llegar". Tenemos que formarnos, porque yo lo que te digo, y lo que digo en el Almocafre muchas veces que los productos ecológicos cada día se están consumiendo más, pero si viene una avalancha de consumo, ¿estamos preparados?, ¿hay productores?, ¿hay nuevos hortelanos?, no los hay, ¡vamos a formar, vamos a ser monitores! Que ahí tenemos un Botánico, que me estuvieron hablando a mí para irme allí, digamos de profesor de monitores, para luego ir ellos a los pueblos digamos formando gente, pero cuando les dije que, había muy buenas subvenciones y se lo querían llevar entre dos les dije, digo, mira, yo a mí gracias a Dios no me hace falta para comer, pero para que tú te lo comas, hijo, yo se lo doy a cualquiera.

A.: Y los canales cortos, si me hablas de canales cortos me tocas la fibra sensible... tú fijate que cuando yo tenía 10 años, yo ahora tengo 70 y cuando tenía 10... yo tengo 20 años muy bonitos en mi vida, que fueron desde que nací a los 10, y de los 60 a los 70, los otros pues, he tenido hijos, he estado en mi casa, no me he separado (risas)... y lo que te quiero decir es que esa ha sido mi vida, pero bueno, estoy disfrutando ahora porque, los canales cortos, tu fijate que con 10 años yo, hace 60 años, pues era cuando eran los canales cortos, porque yo cargaba las burras que se llevaban de aquí a la Corredera, y mi madre se lo vendía a los consumidores. Ése es el canal corto. Yo estuve en Albacete, hablando de esto de los canales cortos que me invitó Paco Casero, que es el presidente del CAE, y entonces pues estuve hablando de los canales cortos. Y para mí esto de haber encontrado también el Almocafre, porque para mí el Almocafre fue una casualidad, había un muchacho de Oviedo que estaba estudiando en la Escuela de Ingenieros, y se empezó a ir a la huerta a ayudarme, llegó un día: "Alfonso, tú quieres que..." contactó conmigo, iba por allí, y me dice un día: "me voy que voy a un perol del trueque". Bueno, y por la tarde, después de esta hora se me presenta con un equipo de gente, y dice: "mira, aquí te traigo al Almocafre", y digo no, el almocafre es lo que tengo yo en las manos⁸, que es con lo que yo trabajo. Dice: "no, es la cooperativa. ¿Tú conoces la cooperativa de Almocafre?". Porque se lo comentó a Carmen, a su marido que estaba, en fin, a un equipo de gente dice, "hay un

⁸ El **almocafre** es una azadilla estrecha y de mango corto que se usa para escardar la tierra con una sola mano, dejando la otra libre para recoger las malas hierbas.

hortelano aquí en Córdoba” y Carmen, si has hablado con ella es muy espontánea, y dice: “ ¡a ese hortelano lo conozco yo!, ¡dónde está!, ¡ ahora mismo, vámonos!” Dejaron el perol y se vinieron, y desde entonces entré yo en Almocafre.

A.: fijate que yo en el Almocafre soy productor, soy consejero, soy voluntario, yo qué sé los cargos que tengo, hará unos 10 años o 12, o así que empecé, un día casual así me encontré. Y entonces, ¿qué ha ocurrido ahí? Ahí ha ocurrido que ha llegado un productor cercano, donde a las 12 de la mañana me llama por teléfono: “Alfonso, tráete lechugas, espinacas... en fin, lo que tengo en campaña”. Y el consumidor me está esperando. A las 12 está en la tierra, y a las tres de la tarde está en la mesa. Más cercano y más fresco.... Y luego yo sé el precio que a mí el Almocafre me paga el 1 de Enero y el 31 de Diciembre del mismo año, por una lechuga, o un kilo de patatas, que es fijo, no es movable. Y eso es una tranquilidad para ti, que tú crías tu producto, y yo no tengo contratos con el Almocafre, tengo un compromiso de que a mí, si me hacen un encargo de los productos que yo tenga, yo porque llueva o haga calor no puedo decir que no, ¡porque es que está el consumidor esperándome para abastecerse de ellos! Y eso también vale mucho, el que hoy encuentres, no porque yo lo haga, encuentres una persona que sea responsable de lo suyo... yo para mí eso, mi padre me enseñó a ser como soy, me decía que darse una mano es más que unas escrituras, y yo lo llevo adelante.

A.: Cuando termines de mi conversación, analiza, y recopila, porque yo por las noches lo que hago es, y tardo mucho en dormirme porque rebobino todo lo que he hablado durante el día, y entonces digo pues mira, para mí es... es que es todos los días, y eso es lo que le decía yo a Paco Casero, porque éste es el presidente del CAE, y me decía: “Alfonso, ¡qué bien te veo!”, y digo “Paco, quieres quedarte despierto, por ejemplo a las cinco o las seis, ¡ya no puedo quedar durmiendo porque estoy deseando que amanezca para irme al campo!” dice, “¿pero qué dices? ¡tú estas loco o como estás!”, y digo, no estoy loco, es lo que deseo.(...)

A.: Y esto para mí es una gozada, estoy todos los días del año aquí, descanso algunos domingos por la tarde. Ayer descansé y me puse peor de a garganta, así es que, ¡al campo!, ¡no se puede descansar! (risas).

CH.: Y qué es, ¿éste recuadro?

A.: Este recuadro, lo que pasa es que hay trozos que claro, les estoy dando descanso porque claro, viene otra plantación de otras cosas. Y luego que la tierra, la que está endurecida hasta que no llueva, que tiene que llover, debe de llover ya porque ya estamos desesperados, las lluvias fijate. Creo que al final de semana, según dicen los medios, no sé...

A.: Y ese es el, ese es... mi fortuna está en el campo, ¿sabes? Y aquí pues disfruto porque... tú fijate, el año pasado fue cuando yo estuve en Valencia porque mi hija fue a una boda, no sé si eran cinco o seis días los que íbamos, y me encantó Valencia, estuve viendo la Ciudad de la Artes y las Ciencias, y Valencia capital, el centro, estuve muy bien... pero al tercer día, ¿tú sabes lo que hice? Irme a las huertas valencianas, porque tienen mucha fama, y quería contactar yo. Y la Albufera, y todo aquello que quería yo verlo, y me encantó, estuve muy a gusto, y te digo esto porque bueno, los que somos de campo, vamos a otra ciudad, aunque me encanta porque yo Madrid la he “pateao” porque estuve en una empresa de delegado de personal, allí por Colón, y por todo aquello, yo paraba en la calle Carretas, ya ves tú, al lado de Tirso de Molina. Y me encanta, pero a mí la Puerta del Sol, y todo aquello... bueno pues, anduve mucho por la Plaza de España de allí... bueno pues, conozco también mucho de

Madrid. Pero donde me encuentro y me realizo es aquí. No es que no me encontrara, y Córdoba me alucina.

A.: (En cuanto a la parcela) Sí, sí, esto es de la familia de toda la vida, antes ni había hospital ni había nada. Aquí yo recuerdo haber visto hacer la Avenida de Vallellanos, en eso no había ni una casa por aquí, nada, y ahora pues, fíjate, poco a poco, el día que digan de ampliar el Reina Sofía nos quedamos aquí ya...

A.: Y a esto le hace mucha falta el agua, aquí tenemos poca, estamos con los goteros, y en el momento que llueva... yo aquí tengo no en producción, pero en variedad me parece que tengo 20 variedades, ahora me lío a poner cebollas, rábanos, espinacas, todo lo de ésta época, vamos. Aquello es col, esto es escarola, esto es... Esto serán unos 12 o 15.000 m². Y ten en cuenta que yo todavía trabajo con mulos, tengo los mulos allí en el corral, están allí comiendo. Y eso yo he hecho varios programas en televisión y tiene mucho atractivo el que enganche a los mulos, sal, para, habla, y el otro día me decía el cámara, Carlos, éste de Andalucía directo, dice: "llevamos haciendo contigo 12 programas", vienen al año tres o cuatro veces, según: que va a cambiar el tiempo, vienen por la cabañuela, y ... a mí, dicho sea de paso, también me gusta, y...

CH.: ¿tiene certificación ecológica oficial?

A.: Lo del sello, mira, es todo confiar en la persona, porque yo ten en cuenta que soy "visualizador" del Almocafre, entonces voy a ver terrenos para contratar a nuevos productores, cosa que hay muy pocos, por no decirte que no los hay. Y entonces a mí, yo tengo, lo primero que es la tierra, yo hago, no sé, cada dos, tres, cuatro años análisis de la tierra, de los puntos que quieran coger para Almocafre, y que me analicen la tierra, y que me analicen los productos, y como yo, tú fíjate una cosa que te voy a decir a mi edad, bueno, ahora estoy resfriado, no puedo predicar muy alto el no haber estado malo (risas), me he alimentado del 80 ó 90 por ciento de los productos que yo crío aquí y no me he tomado una pastilla en mi vida, lo que te quiero decir es que algo tendrá que ver, y lo convencional, todos los productos criados iguales, una col igual que otra, y otra... y debajo de Iso plásticos, aquí como ves, es lo natural. Y además aquí en Córdoba la temperatura es muy buena, si, no hay tampoco tanto frío ni...

A.: Sólo tengo huerta, no tengo frutales, y los mulos, una "yunta" de mulos.

CH.: La planificación de los cultivos, qué lo hace, ¿en función de la demanda de los consumidores que tiene, o...?

A.: Yo a través de los años en el Almocafre, pues yo a primeros de año digo, "¿cuántos puerros necesita el Almocafre?", por ejemplo, para todo el año, vamos a poner que gaste 1.000 al mes, pues son 12.000 puerros, y así, lo mismo que eso en otras cosas, planificando según lo que el año anterior haya vendido, un más menos, porque yo si tengo excedentes tengo para llevar al Mercado Central, a Mercacórdoba, , pero en el Mercado Central no me interesa porque no lo consideran ecológico, porque no hay, si es que tú llegas al Mercado Central y no hay ecológico. Allí podrías visitarlo si quiere, algún día. Y lo que te quiero decir con ello es que yo siembro siempre para Almocafre nada más, porque me ha convenido más así en unos pocos de años, porque así le voy llevando, y el Almocafre si no tengo yo cogollos aquí pues los pide a Navarra, los pide a Sevilla,... ¿sabes lo que te digo? Este es el productor más cercano que tienen, y productos por lo que te he dicho antes, por estar a las 12 en la tierra y a las 15 en la mesa, pues, tú ten en cuenta que a Almocafre hay quien llega, y preguntan: ¿estas lechugas son de Alfonso?" "No, son aquellas". Ya me

conocen, date cuenta que aquí consumidores han venido a ver “¿dónde se crían las patatas que yo me como, o la lechuga o las cebollas?”, y vienen, la ven, y qué ocurre, que se van muy satisfechos de ver el producto que se están alimentando. Y a mí cuando llegan y dicen cualquier persona: “Alfonso, ¡hay que ver lo rico que estaba!”, pues yo me pongo orgulloso hija, lo mismo que cuando a ti te dan unas notas, y sales limpia y muy bien y te han dicho: “¡qué bien has hecho el...!”

Tú fijate que aquí vino un muchacho, Julio Sánchez, mexicano, que decía: “el máster me lo tenía yo que haber sacado aquí”, que se lo dio, creo que fue, Miguel Altieri, un profesor que viene, de California. Yo tengo una carta escrita por él, porque... ahora lleva ya dos o tres años que no viene, porque lo hacen en Úbeda, y antes lo hacían aquí en la Escuela aquella, la de Ingenieros Agrónomos, y entonces venía a la huerta, entonces hacía directamente a la huerta Miguel Altieri, y me decía: “Alfonso vente”, y venía su mujer, que la mujer es chilena y muy simpática y decía: “Alfonso, ¡vente con nosotros y vas allí con Miguel a dar clase!”. Y Miguel Altieri par a mí, ha sido un profesor, bueno, que siempre que venía me adoraba en las conversaciones, y me decía: “vente, Alfonso allí. Pero lo que yo no sé aquí en la Escuela de Ingenieros cómo tiene aquí como tiene un hortelano y ¡ que no vienes tú aquí a las aulas a hablar todas las semanas tres horas, o una hora, o lo que tú quieras!” Pero sabes lo que me pasó a mí con Eduardo, que le dije que a mí me tenían que dar “guita” también, a ver, ¡yo que tengo niños que criar! Y me dijo: “no, no, no podemos repartir para más personas” (risas).

Y ahí está, con todo mi dolor, que salgáis de la facultad y no sepáis andar por el campo. Porque éste, el Julio éste, venía por las tardes ya cuando yo terminaba, y muchísimas cosas me grabó, y dice que le están sirviendo, porque un día que vino la mujer, que también se hizo la carera, y vino a terminar la carrera, le habían quedado no sé cuantas asignaturas, y se vino en busca mía para cenar y me dijo: “ven para acá, Alfonso”, y me puso con él, por teléfono, y me dice: “¡háblale!”, y digo “¿quién es?”, y dice: “Soy Miguel, ¡si vieras todo lo que grabé tuyo lo que me está sirviendo!, ¡vente para acá, tu vente para acá! Aquí tienes comida y cama y tienes de todo porque me lo paga el Estado...”, y bueno, lo que ocurre cuando... y todo esto son satisfacciones mías, y cuando tengo ocasión de hablar con gente, y a mí una cosa que no me gusta es echarme yo piropos, se los echo antes a cualquiera antes que a mí, pero tengo que ser realista contigo, ¿sabes lo que te digo?.

Y el otro día comentaba porque tuve una, estuve en Pozoblanco, aquí en la sierra, me requirieron allí para dar una charla a personas mayores que tenían huertos de los hijos o de sus padres pues que no sabían cultivar, y me dicen: “tú, ¿a qué estarías dispuesto ahora?” Pues yo tengo una huerta con unos 15.000 metros, estoy dispuesto a coger una con 100.000 metros, teniendo gente, que yo tuviera un equipito de gente, porque para eso están las diputaciones, está el ayuntamiento, está todo, y aquí los terrenos están todos vacíos, si es que no hay nada. Vamos a coger un campo, esa tierra va a ser del propietario de toda la vida, pero aquí vamos a cultivar 10 años, porque yo para un año no me voy a ningún sitio. ¿Qué pongo yo un cultivo? Claro, hombre lo que yo no puedo es sólo. Pero yo con mis herramientas y mis semillas que tengo ahí guardadas que las saco de las mías, me voy donde sea. Pero lo propongo, y nada. Pero es que es así, ¿sabes?

Pues tú ten en cuenta que aquí a mí no me falta el puerro, la lechuga, las patatas de una cosecha para otra las guardo, hombre, y algo se saca, claro, autoabastecimiento. Por eso cuando me dices los canales cortos es lo que te digo, que aquí se ha reducido, porque aquí tienes el productor, y ahí los beneficios son mínimos en el Almocafre, porque ahí es para gastos de local, y el personal, y a final de año no hay tantos beneficios, son pocos, porque se está pensando abrir otro punto de venta y

estamos como que no hay dinero, para abrir otro punto. Te quiero decir que nosotros, los productores, nos pagan como digamos, el “precio justo” del artículo.

CH.: ¿Lo acordáis entre todos, el precio?

A.: No, ellos tienen una tabla de precios, y a ti te interesa, o yo llego y digo: “mira, el puerro parece que está muy caro”, pero no es el caso, no es el caso. Si a veces yo he dicho: “bueno, si la comparación de esto con el mercado central, que aquí pagáis más caro”, sí, porque el beneficio es menos, porque tú ten en cuenta que en lo convencional, las naranjas en Palma este año las tiraban, porque se las pagaban al productor a 7 céntimos, y luego las vendían a 1,20 €, tú fíjate, y ¿quién paga el pato de eso?, el consumidor, y la pérdida el productor, y se enriquece el intermediario, claro, todos los que haya.

CH.: Así que la idea es que si, a través de la venta, evitando los intermediarios el productor recibe un precio justo por sus productos, sería una manera de incentivar que la gente cultivara, porque de la otra manera es imposible, tenéis vosotros más pérdidas que ganancias, más gastos que...

A.: Claro, claro, por supuesto. Yo la verdad que ahora mismo estoy muy a gusto con el poder comunicar mis “sapiencias” del campo o como las queramos llamar, yo en las frases me pierdo, porque tú fíjate que el otro día comentaba con un profesor que vino aquí, que es chileno, precisamente, y me decía: “es que Alfonso, el contenido de algunas de las palabras que tú sueltas”, y a veces para mí son ridículas porque son de antaño, de otra época, y que tienen esas frases que se pueden perder, y que como están en desuso, el decir me apeo del autobús está mal visto, pero la frase es así, ¡es “apearme”!, pero tú di: “me voy a apea aquí”, y todo el que va en el autobús ríe. Y es decirte, que son frases en desuso y se pierden, y la riqueza del lenguaje del hombre del campo, esa está siempre ahí.

CH.: Y esa misma riqueza es la que tienes tú para poner los ajos, la lado de las coles, al lado de.... que eso también se pierde, si no se sigue...

A.: A mí me decían: “¿porqué tienes aquí tanta variedad?” y yo decía: “porque eso es BIODIVERSIDAD”. Aquí plagas no entra ninguna, aquí se asustan de mí (risas). Fíjate que la labor de la tierra es la mejor que hace que no haya plagas, la labor de la tierra nada más. Y cuando tienes que estercolarla, echarle lo que necesita. El estiércol se saca de los mulos, voy rotando todo lo que hay aquí dentro lo voy utilizando: el forraje de aquí a los mulos, y el estiércol a la tierra. Vamos, que eso son,... bueno.

CH.: Y antes de que conociera a la gente Almocafre, ¿dónde vendía su producción?

A.: Al mercado central. Allí por menos de nada, cuando hay una punta de hortalizas, que todos tenemos coles, pues se venden bajísimas, se tiraban.

CH.: ¿Y te llegaste a plantear dejar el campo antes de que viniera ti la gente de Almocafre?

A.: No, porque, bueno, tenía más cantidad, tenía otra huerta a continuación de ésta, y entonces pues tenía más cantidad, pero el trabajo era agobiante, y luego llegaba a cobrar y decía: ¿pero esto como puede ser?. Y ahora estoy muy contento con la gente de Almocafre, y de que vengáis vosotros por que así me rejuvenezco, y me integro con vosotros. Y yo te digo, soy feliz porque la juventud me atrae mucho, soy de otra época, y con vosotros vivo otra vida nueva, y que vengan como te he dicho que vinieron el

otro día para trabajar, bueno, yo estoy deseando que llegue el jueves y viene, y trabajan muy bien, les voy enseñando poquito a poco, cómo se empieza,

Entrevista José Luis Granados Granados, Cabra, Subbética ecológica, 19-10-2011

JL.: Nosotros lo que pasa es que hemos estado antes en convencional, hemos estado nosotros vendiendo pero te digo de, muchos años. Hemos criado lechugas, cebolletas, patatas... en fin, cosas que en verdad nos dieran poco trabajo y que se vendieran fácil y bien. Entonces claro, luego ya empezamos un poquito a criar puerros, las cebolletas las estábamos vendiendo que se estaban vendiendo. Entonces tenía mucha mano de obra, mucha mano de obra. Y entonces pues pasa el tiempo, ya vas buscando trabajo, lo que tú has dicho antes, que cada vez las huertas cada vez siembran menos, un hermano mío se colocó, otro hermano mío se fue a una cooperativa, otro se fue por su cuenta a criar lechugas ahí a Antequera... en fin, cada uno hemos estado ya, y de siete hermanos que estamos el que queda aquí soy yo. Al principio los siete nos dedicábamos al campo, cargar nuestro camión... aquí mismo, porque nosotros estábamos, donde esta esa vivienda, esto eran cuatro fanegas de tierra, entonces esto lo llevábamos nosotros. Lo sembrábamos, y a las siete de la mañana estaba ya el camión andando para Sevilla, a las cinco de la mañana estábamos ya preparados cargándolo en las cajas, y a las siete se iba ya para Sevilla el camión, que descargaba entonces en Sevilla a las 10 de la mañana.

Entonces ya empezamos que había que apañar un isoterma, el camión, que la venta estaba ya de otra forma, porque había mucha competencia, se vendía muy poco, y ya hemos andado para atrás, para atrás. Entonces ya apañamos nuestro camión isoterma, lo dejábamos preparado, pero estuvimos un par de años, y ya te digo, ya mi hermano se fue, de chofer se fue.

Entonces lo que nosotros hemos hecho ha sido, yo ya, con una familia, que de hecho es que ellos han hecho mucho hincapié, Marián y Rafa han hecho mucho hincapié, entonces en el otro aquel de arriba, se lo di yo a ellos, para que sembraran ellos. "Y esto José Luis, y lo otro José Luis..." y yo, que no, que no, que yo tenía una venda muy grande ahí puesta. Entonces qué pasa: que todavía estamos vendiendo lo mismo, ¿sabes? Aunque tuviera la venda antes, es que la sigo teniendo. Y hoy día ya, ya estás viendo, que me han llamado ya unos pocos, y ...es que estoy teniendo... hombre, lo que tiene es mucho trabajo, mucho trabajo.

CH.: ¿Todo esto ahora lo tienes en ecológico?

JL.: Sí todo, aproximadamente unos 12.000 metros, dos fanegas de tierra. No sé si tú entiendes lo de las fanegas...

¿Tú estás viendo esto? ¿Tú estás viendo esto comido o no? (enseñándome una coliflor) A ver si lo vemos al gusano aquí.... mira, ¿lo ves? Como le dije el otro día a... yo cojo la mochila esa, con una gota de veneno, ya tengo el problema resuelto.

CH.: Y aquí, ¿como lo hacéis para combatir la plaga?

JL.: Éste no me afecta, te digo, me va a manchar la coliflor, pero si tu ves esto ya, ahí si hay coliflor, ¿lo ves? Ahí si hay coliflor, porque está, digamos, la pinta. Pero hay otras, en esta coliflor, ahí no veo ¿pellita?, ésta la ha dejado ciega un gusano anterior, ¿vale? Y esa no... Yo las puse a "la buena Miguel", no es su tiempo, porque la coliflor cuando se pone es ahora, hablamos siempre de temporadas, entonces digo voy a ponerle un poquito a los consumidores que también ya quieren coliflor, entonces hemos puesto unas poquitas más tempranas, digo, vamos viendo a ver.

CH.: Entonces, ¿cómo te metiste en la cooperativa?

JL.: Entonces Marian dice: “¡José Luis, que...!” y yo, “que no, chiquilla, que esto no...”. Total que entonces yo estaba trabajando en Moriles, porque yo estaba trabajando aquí en La Pedriza aquí donde te he dicho, yo estaba trabajando ahí dos años, estaba oxidando aceitunas, poniéndolas negras e iba a entrar a ¿coser aceitunas? ya, para coser las de verdeo ahora. Total que yo cojo, y a los dos años me dijeron que no, que me tenían que dejar parado, que una semanita en la calle, que no querían hijos... bueno. Digo, “pero bueno, si yo soy el que preparo la aceituna, ahora esta semana, ¿quién va a entrar? que estamos aquí pidiendo aceitunas a todo “paso””. Total, que me di media vuelta y... a la calle. Entonces me avisaron en Moriles, para moler, estaba moliendo el hueso de la aceituna, para sacar el hueso de las calderas, y para sacar aceite del hueso, que tiene una perlita el hueso y sacan aceite. Entonces estaba yo ahí, y yo de comodín un poco, tenía ese trozo de tomates, allí detrás, el año pasado. Y aquel otro de ellos, que estuvieron un par de años y ya dijeron que no podían, en fin, que también otra pareja que había también se fue a su pueblo, y ya no siguieron ellos con el tema. Entonces pues cogieron y yo ya con esos tres trozos y el sueldo que yo ganaba allí, ahí iba yo un poquillo ahí... cambiando. Claro, tú vienes aquí y me dices: “yo quiero, yo quiero, yo quiero...” . Tú me estás exigiendo, y yo te doy la razón, porque si yo estoy aquí en la huerta, tengo que intentar, como te estás fijando, que no te lo he dicho pero bueno, luego lo hablamos, tener bastantes variedades.

Pero entonces también tengo que prepararme mejor, porque eso es una burrada, eso es perejil y eso es una burrada, y con menos tengo. Y aquí tienes otro poco perejil que eso es otra burrada. Apio, puse ahí y me pasa igual. Pero esto es una bandejilla de esas de corcho, de las que tengo ahí, los pongo yo la planta, y luego cojo y las preparo, las pongo ya en la planta, pero claro, dice bueno, que tenga, que luego si vendo un manojo de perejil por fuera, si viene un compromiso, si... pero que ahora mismo lo que hablamos es del año pasado, que es cuando yo he empezado aquí en esta tierra, ¿vale? Aunque haya estado descansada, aunque haya estado que no haya tenido a lo mejor mucha explotación, a lo mejor le ponía una cosecha, como estaba trabajando yo ahí, una cosecha en la primavera, o una cosecha a final de verano. Pero podía echar eso, unas lechugas o unas patatas. Porque yo no podía venirme aquí a pelar cebollas, con un trabajo, tenía que estar muchas horas, lavar las cebolletas, repartirlas, en fin. Entonces yo, unas lechugas viene mi hermano, las corta, se las lleva y yo no me arrimo a ellas, vale. Que tienes que estar con ellas, porque muchas veces, dicen: “no, es que tiene trip, que tienen pulgón, que tiene gusano...” Era un problema, y tienen que estar limpias, porque si no están limpias no las quieren. Entonces donde tú has visto antes esas zanahorias, esas las he sembrado cuatro veces este verano, cuatro veces. Y las cuatro veces si te fijas hay muy claritas.

Éstas las he sembrado después, si te fijas esto es una vergüenza, ¿vale?. Eché unos rabanillos por medio por ahí para que también le sirviera un poco. Pero qué te digo: esto no puede ser, esto no puede ser, es que yo... este hombre está ahí conmigo, yo he movido la tierra con el motocultor, he hecho un surquito, he vallado, he gastado la semilla y esto estaba, que la tierra no se veía de hierba, ¿vale?, no se veía. Entonces yo luego, con él, cogíamos el almocafre y hacíamos: “pon, pon, pon...” le dábamos aquí, pero aquí (señalando otro sitio) no tocábamos, porque estaban chiquitas, le quitábamos una poca hierba, y luego ya, cuando ya veíamos las zanahorias mejor, ya con la mano le quitábamos las del centro.

Yo he sembrado un montón de veces zanahorias y no he tenido problema, pero yo ahora cojo aquí y echo veneno... Entonces qué pasa, que a lo mejor hay, como lo llamamos nosotros el gusano de alambre, un gusanito que hay, o el “oro vivo” lo

llamamos también, eso llega y “*tin, tin, tin*” y se lo come mucho, eso para que te quite, eso te coge las hileras de las zanahorias tiernitas tiernitas que están naciendo, que luego puede también venir un ¿paro?, y “*pin, pin*” picarlas. Puede faltarle una poquita de agua, y se corta. Entonces aquí, si te fijas ahora, esto... esto no se yo lo que es, ¿vale? Porque esto me han dado unas semillas aquí y esto tiene cara de: o escarola, ¿no le ves los picos?, yo para mí que es una escarola. Porque me dice uno, “*¡zanahorias morás!*”, no sé si tú lo has oído alguna vez lo de las zanahorias moradas, la hoja es igual, lo que pasa es que la zanahoria es morada, ahora te la enseño. Entonces me dice: “*son zanahorias morás*”, entonces he sembrado hasta las cañas esas, he sembrado ese trozo porque yo sabía que no eran zanahorias moradas, porque yo se la “*pipa*” cómo es. Desde aquí sí es, vamos a ver si tú te fijas bien, ¿tú ves la zanahoria ya? ¿las estás viendo? Tú las ves, ¿no?, que están ahí. Pues a lo mejor vienes la semana que viene, y dices, bueno, ¿qué ha pasado aquí?. Y aquí sin embargo están naciendo, pero aquí se ven menos. Aquí no se ve... nada, aquí se ve muy poco no se lo que será esto. Esto lo que tengo yo que sembrar e ir apuntándolo, porque parece ser que es otra cosa, bueno. Mira si hay zanahorias ahí, con estas zanahorias, con estos líneas así, tengo yo para los consumidores. Mira estas lechugas por ejemplo, estas de aquí, o bien porque están más protegidas, o bien por lo que sea, del apio⁹, y aquí yo las veo, cuando chiquitas chiquitas las arrancaba, y el gusano está. Y si te fijas hay más clarillos en éste lado que en este. Y ahora te voy a enseñar aquellas de allí que les pasa lo mismo.

CH.: Y para poner los cultivos así mezclados, unos al lado de los otros, ¿lo haces por intuición o te asesoran en la cooperativa?

JL: Hombre, ellos, están por el tema, ellos están con cursillos, que se han hecho cursillos, y ahora tengo yo lunes y martes, que veremos a ver si puedo ir al cursillo, y entonces pues estamos aquí, a ver, yo intento rotar yo. Como también llevo toda la vida lo que es en el campo, pues también yo más o menos... Ese puerro por ejemplo, lo he puesto ahí, pues ahí el año pasado había patatas, que yo sé que le viene bien. Yo he sembrado en convencional una cosecha, y luego lo he vuelto a repetir por combinaciones de que la tierra, que no he tenido, o yo qué se qué historias, y se ha notado que no, que no le gusta, no le gusta. Entonces yo el año que viene, no voy a... porque aunque va un poco ordenado, y yo intento jugar un poco solo, ¿vale? Entonces yo el año que viene, ya más o menos digo, pues venga, aquí ha habido apio pues venga, pongo aquí, o lo que había aquí, pongo allí, y entonces bueno, cambiar, y dejar también la tierra que descansa. Estas coliflores, mira, estas de aquí están bien, pero estas otras mira, de 50, hay cuatro coliflores, y de las que hay habrá alguna que a lo mejor sí, pero habrá alguna que a lo mejor no, ¿sabes? Porque eso hay un gusano ahí, cuando tú la pones, hay un gusano que taladra. Se mete para abajo y se come lo que es lo tiernito, no busca nada más que lo tierno. Sin embargo ves, esas lechugas aquí, son sevillanas o negras, ahora no me acuerdo bien, yo para mí es negra. Las acelgas ¿ves?, las voy cambiando un poco. Aquí, te digo lo mismo, he puesto espinacas y, si te fijas, mira las espinacas: no hay, si es que no...

CH.: Y lo que pones, que lo pones, ¿según lo que demandan los consumidores? ¿haces más o menos una planificación de lo que vendiste el año pasado?

JL.: Yo ahora mismo, tal y como estoy, juego a mi mundo. Remolacha roja, no sé si tú a lo mejor la has consumido, ¡en tarro la hemos consumido todos! Pues vino una muchacha de Montilla, y quería cogerla del suelo y pegarle un “*bocao*”, digo: chiquilla, déjame que la voy a arrancar, dijo “*que no, que no...*” y como era tiempo de invierno, estaba arrancada pero se mantenía bien... y entonces qué te digo, bueno, se matan

⁹ Está sembrado el apio al lado de las lechugas.

por una remolacha. Y otros me dicen: “José Luis, yo hago así y directamente a la basura, las tiro”.

Otros: “a mi no me mandes apio, yo el apio directamente a la basura...”

CH.: Pero como funciona, ¿por cestas, por pedido...?

JL.: Yo intento tener, como estás viendo, variedad, y entonces cada semana, cambiar un poco el producto, que no sea el mismo, pero que yo, que, estas lechugas, si estás viendo que esta semana las tengo que coger, y esta semana que viene en las cestas... tres lechugas les tengo que poner a las cestas, y se las pongo y punto. Y acelgas tengo que poner unas poquitas esta semana, porque si no se echan a perder... entonces, yo voy detrás del producto que se va vendiendo, y tú eres consciente de lo que hay. Pero, tienes que, un poquito, lavarte el cerebro, ¿vale? y meterte en este mundo. No inventes el tomate así, la uva así... ¡no la inventes!¹⁰. Es que te digo, es que hay productos, ¡tú mira que acelga! Una acelga de éstas, a ver tú qué le tienes que envidiar a una acelga de éstas. O una lechuga de esas, que eso lo picas todo, todo, ¡todo! Que vinieron aquí este verano un grupo que estaban aquí haciendo un cursillo y donde están los puerros había lechugas. Y me tuve que reír, porque empezaron ahí... y cogí la lechuga y digo: “¡la de fuera del todo! Prueba esa lechuga, pero sin lavar y sin nada, ¡ prueba esa lechuga!” y decían: “pues no, no está mala, está buena” Y tú la lechuga la echas en agua, y lo que no puede ser es irnos a esto¹¹, y tiramos la lechuga casi entera. Mira esta, unas plantillas que me apañó un vecino y mira, ahí están, llenas de gusanos, ésta la han dejado ciega, ¿ves? Esta no la cojo ni nada, y como ésta, casi todas están. No he tenido tiempo, basilio? que le puedo echar, a ver, digo, el basilio. Pero claro, eso hay que echarlo cuando está en el huevo, y ¿cuándo yo sé que está...? hay que saberlo en ese momento. Y ellos te ayudan, te dicen más o menos, y lo que hay que intentar es planta. El problema es plantar, ¿vale? Tu tienes que jugar con las plantas, y hay quien vive y hay quien muere. Esto es la selva, tú habrás visto en algún programa, pues, los bichos se comen no sé cuál, y el otro se come no sé qué, y esto va así. No sé lo que va a pasar, pero ahí está, yo me la juego. Gente, ya te he dicho, consciente, “José Luis, no te preocupes” que tú la abres así, y tiene un gusano... pues ya la hay que tirar.

CH.: ¿Y cuanto tiempo llevas con ellos, en la cooperativa?

JL.: Eso es, cuando ellos estuvieron ahí, a raíz de que se fueron ellos, me quedé yo. Empecé el año pasado, es cuando más... hará dos años empecé yo. Pero claro, con muy poquitos consumidores, y venías tú, cebollas, puerros, berenjenas, pimientos...; cebollas, pimiento, tomate... lo mismo, siempre lo mismo, entonces digo yo que tengo que intentar poner más productos, entonces lo que hacemos es intentar, lo que te he dicho, que la gente venga. Entonces qué pasa, que esta semana es un agobio, seguro, lo tengo claro. Porque tú llamas a la gente, y cuando tú llamas tienes que estar aquí, entonces la semana que viene llaman, “¿tienes de esto? ¿tienes de lo otro?” entonces salen corriendo y vienen. Como vean que tienes de lo mismo... se lo piensan un poco: “Mira, que tengo, que no los he gastado...” y hombre, yo lo entiendo también.

CH.: Pero, ¿no tienen compromiso entonces los consumidores?

JL.: Sí, si tienen. Pero si te dicen: “José Luis, si no lo he consumido” Si tienes tú en tu casa lechuga, pimientos, berenjenas y tomates, tienes tú en tu casa, ¿vas a venir? Tú piensa un poco, ¿vas a venir?

¹⁰ Hace gestos con las manos para mostrar un tamaño grande.

¹¹ Señala el corazón de la lechuga

CH.: Ya, pero bueno, que a lo mejor por el hecho de pertenecer a la asociación tienen un compromiso de venir cada semana, o cada quince días...

JL: Así está hablado eso, semanal, o cada dos semanas. Distinto es esto, por ejemplo, esto que estábamos haciendo, que me ha salido un restaurante en Córdoba. Eso es que anteaer vinieron ellos, se presentaron, se han llevado productos, están contentos, y quieren consumir productos ecológicos. Entonces qué pasa, yo te voy a ser sincero, yo estoy harto de tirar productos este verano, yo no sé la cantidad de comida... yo tengo tres cochinos allí que están así de grandes, están así de grandes nada más que de comer, y las gallinas igual. Tú, por ejemplo, estás trabajando todo el año, y viene el verano y te coges tu mes de vacaciones y te vas, normal. Y es cuando más productos hay, y cuando menos gente hay. ¿Tu te puedes creer que empieza septiembre, que llega el mes de septiembre, y yo agobiado aquí? Digo bueno, pero vamos a ver, señor, hombre que yo estoy aquí y no me disgusta, pero, ¿para qué quiero yo esto? pero yo lo que quiero es unas poquitas cestas y yo voy trabajando.

Una chavala que se ha apuntado ahora, de Lucena, ella es profesora en Aguilar, y ella combina. Me manda un mensaje: *“José Luis, que no vamos a parar ahí, que tenemos todavía un poquito de producto y no vamos a ir”*, hombre que ellos, me llaman. Otro del Juzgado que está trabajando en Lucena: *“Oye José Luis, que yo hasta la semana que viene voy a estar fuera, el miércoles o el jueves vengo por aquí, yo iré el fin de semana”*, no hay problema. Pero ahora esta semana, todo aquel que falló, que no tuvo, que no se qué, esta semana viene, vienen todos. Entonces el calabacín lo cogí yo para Córdoba, porque no sé lo que me va a venir esta semana, además que el calabacín, está ya la gente de calabacín hasta aquí (risas); entonces voy a echar más lechuga, espinacas, voy a echar acelgas, un nabo, en fin, cambiarle un poco, unas habichuelillas que hemos conseguido criar, aquí no, donde yo crío las plantas, eso les encanta.

Y yo lo cerqué todo esto, esto cuando yo empecé este año lo cerqué todo, con la malla, hombre, no es... pero lo cerqué un poco, es que no me dejaban los conejos, ¿sabes?

CH: El precio de los productos que tú vendes, qué lo acuerdas, ¿con la cooperativa, entre todos los productores que sois, o...?

JL: Eso se hizo una reunión, y se valoró. Más o menos se dijo 6 €, 6 Kg, de lo que sea, ahí no hay cambio. Entonces yo fui uno de los que dije que tenemos mucho trabajo, y que seis euros... 6 Kg. : 10 €. Eso dije yo. Entonces se dijo de hacer una reunión, los tres productores que somos aquí, hay uno en Puente Genil que también vino el muchacho, pero bueno, que el está en otro mundo, te digo, que él ha puesto su precio. Pero yo te digo, mínimo eso, entre nueve y 10 euros, porque tiene mucho trabajo esto. Entonces qué pasa, que se valoró los gastos que tú tienes aquí, los productos, abonos, gasoil, en fin, lo que hubiera que gastar, y se valoró que efectivamente había que aumentar la bolsa un poquito, no por vicio de decir: *“que quiero más dinero”*, no, porque es verdad. Entonces, no hubo problema, se dijo entre ocho y nueve para no poner un precio... los consumidores votaron nueve, y nosotros lo dejamos en ocho. Porque faltaba una parte también importante, y decía uno: *“es que si esto ya que lo tenemos medio montado lo desbaratamos...”* y hombre yo, soy realista también, que me aguanto, a ocho euros me aguanto. Pero que, es más bien poco. Ahora, si el compromiso es fiel, entonces yo no tengo problema. Córdoba, Carcabuey y Montilla, están ahí que vienen todas las semanas, todas las semanas.

CH: Pero vienen directamente los consumidores aquí, cogen sus 6 kilos, o ¿cómo? Y cada consumidor va a un productor diferente, o...

JL: Somos tres productores, los otros dos ya han tocado techo, y yo estoy que voy detrás de ellos, voy a tocar techo también.

CH.: Pero techo, ¿en el sentido que ya no puedes abastecer a más?

JL.: Yo puedo criar más porque tengo tierra, yo puedo criar más, pero tampoco quiero meterme demasiado... paso a paso, y bien. Ésta familia de los restaurantes, estos que hemos empezado ahora, si es verdad que me arrastran dos viajes semanales, si que me meto en más.

(suena el teléfono y pierdo el hilo, ¡cachis!)

CH.: Y el tema de las semillas, ¿son tuyas?

JL: El tema de las semillas es complicado, hay semillas que yo no puedo rescatar, tienes por ejemplo la coliflor, yo me acuerdo de chico que la coliflor se subía, yo no sé si echó aquello semilla porque a lo mejor no lo quisimos coger tampoco, pero yo la coliflor y el brócoli, ahora de dónde saco yo las semillas, ¡de cero! Ahora yo puedo comprar las semillas pero si son compradas son híbridas, ya no me salen semillas.

CH: Y, con los otros productores, ¿no intercambiáis?

JL: Sí, bueno, si tienen ellos semillas sí podemos. Ahí hay uno que me ha dicho a mí, pero bueno al final estamos hablando de lo mismo: me pide la semilla el, y me cobra "equis", pero claro, él tiene que pedir más cantidad. Para dos o tres sólo no te las pide, tiene que ser más cantidad.¹²

Mira, estas botellas las pongo yo, se las pongo pinchadas, que esto es, que a la col le ataca mucho, al nabo, a las rabanitas... eso es la pulga saltarina. Entonces, le pongo la botella ahí pinchada y el atrayente amarillo las llama, y salta, y se queda pegado. En realidad se pega casi todo, mariquitas... Pero bueno, que yo no quiero que se pegue ná más que lo que...

CH.: Y en cuanto al almacenamiento de los productos, y la maquinaria... ¿tenéis un almacén común, compartís maquinaria?

JL: el almacenamiento de los productos se hace aquí en la propia finca, está en proyecto arreglarlo un poquito, pero bueno. En cuanto a la maquinaria, también tenemos otro problema, que, como estamos muy poquitos, y cada uno está en un sitio diferente... cada uno tiene sus cosas. Pero claro, que a mi me gustaría más intercambiar, pero tampoco tengo muchas ayudas, pero es que yo, si por ejemplo tengo mucho de un producto y tú tienes de otro producto bastante, sinceramente yo le pego un "puñao" al mío y tú otro al tuyo y... pero dicen: "*no, es que son tomates, y los tomates cuestan...*" "*...no, es que son calabacines que eso se cría solo*", "*es que el puerro...*" Que todo vale lo mismo, lo mismo.

Y ahora mira, estos calabacines, están aquí porque está el tiempo así, pero si estuviera lloviendo estaría esto muy triste, ¿sabes? Esto es lo que tengo preparado para, digamos, empezar lo que es de otoño- invierno. Que te hablo de lo mismo, que tengo también proyectado un invernadero, que lo iba a hacer yo por mi cuenta, meterme en un préstamo... resulta que hay unas subvenciones del 50%, pero tampoco lo sé si van a llegar, o no van a llegar, de momento lo hemos solicitado. Sería para ponerlo desde aquí donde está este poste hasta ahí arriba, de punta a punta, un invernadero. Porque yo estas plantas que tengo aquí si las puedo tener dentro de un

¹² Hay un productor que hace un pedido a una casa de semillas.

invernadero, que están mucho mejor... en cuanto llegue una helada, si no se te van a quemar, ¿vale?, que aquí cuando llega el frío, hace frío. Entonces, ¿qué hacemos?, que termino el otoño, y empiezo la primavera, en el invernadero, ¿sabes? En vez de ponerlo todo, pues pondría un cacho, de aquí a allí por ejemplo para el otoño, y para la primavera, aquel trozo. Luego cuando empieza el otoño vendría aquí, y la primavera en el otro lado, vamos, que cambiaría.

CH.: ¿Y es muy caro poner un invernadero?

JL.: 20.000 euros, pero ellos me dan un 50%. Pero ahora, tú tienes que pagarlo, ¿vale?, tú tienes que ponerte delante del toro, y luego ellos, si te lo pagan, o si no... porque la asociación tiene ahí 9.000 euros aprobados y no sé si se han deshecho de ellos, o no sé lo que ha pasado, que no se los han mandado.

CH.: ¿Tenéis que estar certificados en ecológico para pertenecer a la asociación?

JL.: Estamos.... son 280 euros al año. Pero ellos, los de la certificación nos pagan 600 euros a nosotros, por ser agricultor ecológico, una subvención que dan de 600 euros, al año, pero no sé donde están, yo no lo he visto. Yo te hablo que también me certifique ahora, creo que me pertenece para este año, pero no sé si me lo van a dar o no me lo van a dar.

Ahí he puesto cebollas, si te fijas, las cebollas de escarola se llaman, ¿sabes lo que te digo? La cebolla entera, no sé si se te habrá subido a ti en casa la cebolla, si no la has consumido que se te ha subido el tallo. La pones ahí, pues esa es la primera cebolla que coges, ¿vale? Eso le cunde mucho, mucho. Uno poquitos puerros, aquí he puesto habitas, que si te fijas bien, los pajarito, me están picoteando las habitas, terndré luego que... y aquí tengo lechugas, aquí espinacas, más espinacas, cebolletas, más espinacas, otra vez lechugas, cebolletas... de esto he puesto bastante porque la gente me la están pidiendo mucho. Y aquí empieza la col, la coliflor, y el brócoli. Ahora me falta poner la lombarda. Y ¿qué te digo? Con las semillas, he comprado semillas de sobre, y eso no está autorizado. Pero llega un momento que ya te cortan el rollo, ¿vale? Te dan una posibilidad, de bueno, que no las he encontrado, que no había, tal... pero bueno, una excusa te dan. Pero luego ya, te dicen que no. Y cuando venga el inspector de la certificación, debes de justificar de donde has sacado...

Los de la certificadora lo que es que viene un inspector, una visita al año te hacen, no sé cuando vienen. Supongo que se llevarán muestras, pero yo, hasta últimos de año no me dan ya el sello.

CH.: Claro, porque tu llevas un par de años cultivando en ecológico pero hasta dentro de unos años no será completamente ecológico, no se habrá completado la transición, ¿no?

JL.: Exactamente, esa es la ventaja que tengo, que yo vendo en ecológico sin ser ecológico del todo. Por eso tampoco apretamos tanto. En Córdoba, en la asociación del Almocafre, dicho de aquí de gente que me lo han dicho, 8 kilos, 30 euros. Yo no sé si es, que tú mandas, dices: "*calabacín un kilo, manzanas, de esto...*" no sé. Pero no se si es así, o que tú pidas 8 kilos directamente y te dan lo que... pero un hombre me dijo, dice "*que yo fui allí con dos bolsas de 8 kilos, y me dejé 60 euros*", dos bolsas llenas, 60 euros. Eso es mucho dinero, ¿sabes?

CH.: Entonces, está claro que merece mucho más la pena vender, bueno, cultivar y vender en ecológico que no en convencional y venderlo en el Mercado Central de

Córdoba, o de Sevilla, que me imagino que allí os pagarían una miseria por los productos...

JL.: (se pone a mirar una espinaca...) mira ves, esta hierba, no tiene raíz, no tiene. Tú búscale a ver dónde tiene la raíz esta planta, ¿vale? Yo me lo pregunto. Tú mírala y no tiene raíz, ¿vale? Vive de ella, completamente. Es un parásito, un cáncer lo llamamos nosotros. Eso se come la planta. Pero te sale... eso no suele salir mucho. Aunque a nosotros en las patatas antes, nos salía y se las comía. Y buscas la raíz y no tiene raíz.

Y mira, estos tomates son los que yo puse primero, y todavía están saliendo. Los puse creo que por abril, o por ahí, y que para el tiempo que estamos, ya no debe de estar ahí. Mira, aquí hay albahaca, corneta dulce, para lo que es la aceituna, y la matanza, y, las comidas vamos.

CH: Entonces, si todos tus hermanos se fueron, si no hubiera sido por entrar a formar parte de la asociación, ¿tú también habrías dejado esto?, o ¿te gusta demasiado el campo para dejarlo?

JL.: No, si hubiera un agujerillo donde me pudiera colocar mientras tanto, sí me voy.. Pero claro, yo ahora mismo estoy contento, vamos a ver, digo, contento entre comillas, que lo estoy vendiendo bastante, y que, hombre, yo estoy viviendo bien. Además está ahí mi padre en esa parcela de ahí, no es lo mismo tener un jefe que estar trabajando para tí, no es una obligación de fuera. Entonces yo, sinceramente te lo digo, mujer, que cogemos y por ejemplo dices, *“venga, que esto a lo mejor no se ha criado ,bueno, pero se ha criado aquello, venga, pues vamos a coger aquello, vamos a ser conscientes”*. Si la gente está consciente de, los consumidores, de lo que está pasando aquí, y saben vivir esto, un poquito, yo no tengo problema de continuar con esto. Pero hay gente que me ha llamado, *“José Luis, que yo... una semana ahora me vas a dejar, que no...”*, y no han vuelto. No se ha dado mucho el caso, nada más uno o dos, pero es que...irse para el mercado... buffff.

Porque tú, por ejemplo, tienes que ser consciente de lo que tienes aquí, tienes que ser consciente, que te vas a encontrar un caracol, que te vas a encontrar un gusano, que te vas a encontrar un pulgón, un piojo en la lechuga, que te vas a encontrar, lo que hay aquí. Tú tienes que estar consciente a lo que tu vienes aquí, lo que no puede ser es, *“aquel tomate, puff, rajado...”* Pero que no es lo habitual, no se suelen quejar, dos o tres nada más. Por eso te digo, que el que viene aquí es consciente, ¿sabes?, está preparado, está preparado.

CH.: Pero vamos, que a ti te gusta estar aquí...

JL.: Hombre, yo aquí, ya te digo, a mi no me para el chorrillo y no me para... de venir, no me para el chorrillo de venir.

CH.: ¿Y has notado que desde hace dos años hasta ahora hay más consumidores?

JL.: Yo tengo un montón, yo me he desbordado, y encima con esto que se me ha presentado también, los del restaurante... mira, ¿ves la zanahoria?... Estos (los del restaurante) están por la labor, ¿sabes?

CH.: Y aparte del restaurante que te ha salido, y los consumidores de la asociación...

JL.: ¡Mira, ésta es morada!, ¿vale? Lo que pasa que esta zanahoria se pone súper grande, ¿sabes? Se consume así, y dice que se ponen los labios rojos (risas) Y está

muy buena, dicen que está muy buena. Esto si es semilla ecológica, ¿vale? Qué pasa, que si fuera así, híbrida, lo más grande que se pone es esto. Claro, ahora ya, como es ecológica, pues tiene mucha mata y muy poquita batata, ¿vale?, muy poquita. Tiene mucha rama. Y entre ellos está esta muy robusta, que es un macho. Entonces este lo dejo, este macho, y cuando llegue mayo, la primavera que viene, ya da la semilla. He cogido medio kilo de semilla de zanahoria. Pero, ¿del nabo? ¿cómo cojo yo semillas del nabo? Nuca las he cogido, no sé cómo cogerlas. Por ejemplo, la escarola, tú la dejas que suba y empieza a subir, se pone inmenso, como las lechugas... la acelgas, yo qué lo que he cogido de acelgas, un montón, yo tengo ya hasta que me jubile semillas de acelga...

Ahí arriba he puesto ¿chiribí?, es como una zanahoria que quería una inglesa que se las sembrara, me trajo las semillas y todo... y ya se ha llevado siete u ocho. Y a los del restaurante les he echado, a ver qué me dicen...

Pero vamos, que los de Córdoba, lo ponen en la mesa y dicen : “ *esto hay que comérselo, ¿cómo se come esto?*” y pun, ordenador, vamos a mirar a ver. Y “*nosotros lo consumimos todo, José Luis, todo lo que tú nos pongas*”, que son conscientes de lo que hay, si les pongo zanahoria se comen la zanahoria, si les pongo rábano se lo comen también, perejil, pues perejil.... Pero no como dicen muchos, como me dijo una mujer de Lucena, dice: “*el apio, lo metes dentro de la nevera y se conserva mejor lo que tienes dentro*”, y digo, ya se lo voy a decir yo a éstos para que no lo tiren, que no lo tiren... porque con lo que te cuesta a ti criar eso, y luego llega una y dice... pero vamos, que yo no cuento tampoco a estos, que son solo dos. Nosotros vamos para adelante así y yo ahora mismo, si no pasa nada yo tengo plantado aquí seguir poniendo, yo tengo que poner. Aquí había zanahorias, entonces que tengo que hacer yo ahora, pues tengo que poner unas espinacas, o le pongo la col, o rabanitas.... ¿vale?, le cambio el cultivo. Y voy viniendo de allí para acá, y eso lo voy dejando vacío, y luego me voy a esa zona, que también la tengo certificada. Eso ha estado de melón, sandía, calabaza, lo he tenido aquel lado, y este trozo de aquí ha estado desde la primavera que cogimos las habas, lo he dejado de descanso, digamos. Y ahora cuando empiece a llover ya yo voy preparado la tierra esa, ese trozo.

Ahora estoy yo solo con Mohamed, que me ayuda, le tengo 4 horas trabajando al día, si no yo solo no podría. Yo mi casa la tengo formada, tengo mi mujer y mis dos niñas, está todo organizado. Pero mi mujer no puede trabajar, y es una pena, porque si no yo podría tener a Mohamed sólo un par de horas, pero bueno. A mi me da mucha rabia y mucho coraje, una cosa que tenemos aquí que se ha presentado un camino, que todo el mundo, porque yo te digo a ti por ejemplo: “*María Jesús, vente*”, que tú estás aquí en Cabra, y tú estás parada, y yo te digo: “*vente y échame una mano con las cestas*”, y yo sé que tú sales corriendo. Tú vas a hacer esto, el ordenador, me mandas correos, me... y me lo vas a hacer tú perfectamente. ¿Tres horas? Pues tres horas, que tu ganas que te llevas a tu casa. Entonces la chiquilla se va, que puede estar a las 15 h aquí, estaría bien para a las 17 h tener las cestas preparadas, manda los correos, me prepara las cosas y , ¡yo es que no tengo tiempo! Me tengo que sentar delante de un ordenador e intentar soltarme más porque me hace falta, me hace falta. Y yo tengo que sacar a las dos niñas adelante, que han estado todo el verano conmigo, que se lo pasan aquí...

Y ahora tengo una seguridad, ahora está esto un poquillo, que se ha puesto un poquillo en orden que es muy difícil el campo, que es muy complicado, con todo lo que veamos... que me dicen: “*yo tengo olivar ecológico!*”, y yo me río, porque menuda diferencia con la huerta, el trabajo que tiene. Aquí no sé ni cuantas variedades diferentes tendré.

Y entonces yo tengo compañero agricultores que dicen: “¡pues voy a ir!”, y no han venido, ¡no han venido a verme! Pero vamos a ver, que te estoy invitando a que me vengas a ver, no te estoy invitando a otra cosa. Pero se buscan siempre otra cosa por ahí, se buscan la aceituna, se buscan un jornal donde sea... pero digo claro, aquí hay un problema, que el que quiera esto tiene que trabajar, que no piense que esto se va a criar solo.

Entre este lado del río y el otro hay unas 200 fanegas, y de Monturque para acá también. Y entonces qué pasa, que o bien son grandes, o bien las tienen vacías. Y de aquí el único que está metido en la cooperativa soy yo. Y que esto tiene mucho trabajo, yo te voy a ser sincero, tiene mucho trabajo, Pero ahora, como tu estés pendiente de organizar también un poquito... no es lo mismo que yo tuviera a mi mujer aquí, que yo tengo que buscar una persona, que yo tengo que echar más horas de la cuenta, que lo tenía que dejar todo preparado para cuando viniera mi cuñado, que estoy aquí desde las 7 de la mañana, luego venías tú.... que la hora que tú dijiste era una hora ideal, al final te he hecho esperar... y ahora cuando terminemos me voy a no sé donde, a preparar las cestas, y eso es mucho agobio, ya me hace falta un poquito. Entonces si no quieres, obligado no puede ser, ¿vale? Tiene que ser porque estés motivado. Yo si soy capaz de criar nada más que lo que me consuman los que tengo ahora mismo, y los dos restaurantes, que no quiero tres, con dos tengo bastante, pero lo que pasa es que cuando tú vas a Córdoba, te interesa llevar cuantos más productos mejor, del tirón, y una vez a la semana. Voy a ver si consigo los de Córdoba que quieren que les ponga las cesta allí, porque eso es otro problema, que lo suyo es que la gente, tú venir con tu coche y llevarte tu cesta, gente vegetariana que dice yo voy , y es que va. Y se lleva una o dos, que si para la tía, dicen, “*hombre ya que he venido, ya...*” gente que está concienciada, con lo que se va a llevar, están metido en el tema. Es mirar al agricultor, y decir, “*es que éste hombre me ha puesto esto, y esto es lo que me como*”, y que lo que tú te comas de aquí, vamos, tú te puedes poner una venda y saber qué es. Que los tomates que te compras en el supermercado se lo puedes tirar como una piedra a alguien, pero que no sabe, no tienen sabor ninguno.

Y ésto, ¿te lo has comido tú?¹³. Pues esto se come igual que las hojas de las espinacas o las acelgas. Lo hierves, cuando veas que estén tiernitos, lo escurre, lo echas un huevo, y tú no eres capaz de saber... al final, una chispita a zanahoria, pero una chispita nada más, porque no sabe. Porque claro, la acelgas y espinacas sí, pero esto se queda sin sabor. Y la gente dice, “*pero bueno, ¿te comes esto?*”, digo sí, me lo como. Igual la escarola, que la gente lo usa lo de dentro para picarlo, lo de fuera, lo rebozan, y aprovechan toda la hoja de la escarola, y está también buenísimo.

Y las recetas que va haciendo la gente con los productos yo les digo que las pongan en el blog de la asociación, a la del chiribí le dije que lo pusiera, si no lo ha puesto, no sé. Mira, ésta es consumidora de otro productor, y vinieron aquí, en el mes de Julio, junio o julio vinieron. Y estaban los tomates inmensos, eso era una cosa... de kilo o kilo y pico cada tomate, inmensos, ¡inmensos! Y se quedaron enamorados, “*José Luis, ¿puedo yo venir aquí? ¡yo quiero venir!*” y hombre, yo creo que se han ido una familia de Lucena que dicen que el acceso a la huerta está muy malo, que les da miedo, que la otra huerta de allí está más llana... y yo, jamás en la vida te voy a decir “*¡no, no, no!*”, si tú quieres coges la puerta y te vas, y si tú como consumidor quieres venir aquí, no tengo que decir que tú has venido ni que tú has ido, tu vienes, tres veces en el año, que vienes una, pues buena es para mí también. Total que vinieron esta semana, y el viernes les llevé yo una cesta para su casa, “*José Luis, que necesito yo una cesta para Zuheros para su mujer, que yo también quiero unas cositas, ¿tú me la puedes mandar?*” y digo “*mira, yo tenggo que subir a Zuheros*” “*Ah, tú me las vas a subir,*

¹³ Me enseña la hoja de la zanahoria

entonces mejor, ¡mejor!" Total, que se las subí yo a la mujer y él vino el lunes, el marido, porque el hijo se iba para Madrid y querían mandarle un montón de cosas, habichuelillas, doncellas, una lista de productos me hicieron.

Ayer el del restaurante me hizo una lista de treinta y tantos euros, le puse unas poquitas patatas, unas poquitas zanahorias, perejil, espinacas, berenjenas, calabacín, tomate, ... de todo un poco. Tu, digo," pero ¿la cartera, la tienes preparada?", (risas) pero vamos que no pasa nada, tampoco tengo problema por eso. Y se llevó más de 30 kilos. Y ya te digo, esta semana viene la de Carcabuey, y los consumidores que tengo aquí en Cabra se los lleva ella, las cestas, las 8 ó 10, o las que haya se las lleva ella. Y no paro de buscar, el otro día con el lotero, me paro, y la mujer es ciega, y me dice: *"que yo quiero consumir ecológico"*, digo pues venga, para arriba.

CH.: Entonces, ¿tú haces trabajo un poquito de comercial también?

JL.: Si, si, si, yo voy por la calle diciendo: *"¡oye, qué pasa, vente a verme! ¡tú, tal...!"* y unos vienen, y otros no. Entonces ya te digo, éstos de Carcabuey estaban con otro productor, y hubo una reunión, José Luis, Antonio y Paco Hueto, los tres. Aquí hay un problema: consumidores de Paco Hueto, de Carcabuey quieren, o cambiar de productor, o borrarse de la asociación. Y digo, una cosa que está empezando, no podemos dejarla perder. Si entre yo y Antonio, y a Paco Hueto no lo quieren, que no lo quieren, se lo han dicho a ellos que les han mandado un correo que no lo quieren... o cambian de productor, o se borran de la asociación. Entonces digo bueno, pues yo me hago cargo de ellos, ¿qué pasa?, que no sé si voy a poder, pero vamos a intentarlo, es lo que les dije. Porque yo tenía entonces un grupo de Montilla que estaban antes con Paco Hueto, que arrastrando, arrastrando, no dijeron eso, pero poco a poco, se han dado la vuelta y se han venido aquí. Ellos tienen huerta, los de Montilla tienen una huertecita y consumen algo, también, pero vamos, unos pocos han quedado, estamos hablando de ocho consumidores, y ahora hoy viene una y reparte las cestas ahí, la semana que viene viene otro y reparte las cestas, la semana que viene, otro, y así están ellos organizados.

Entonces claro, ellos lo quieren así, y no les vas a echar, es que no les vas a echar, es que me decían, *"José Luis, es que no me echaba habichuelillas, es que no me echaba tomates, es que no me echaba..."* entonces qué pasa. Que Paco Hueto tiene una tienda. Si las zanahorias valen un euro, sí se las echa, si vales dos euros, no se las echa. Entonces todo lo que se pase de lo que le van a pagar los consumidores del grupo, lo vende en la tienda. Los tomates: ¿valen 40 céntimos?, lo mete en la cesta. ¿Valen 1,50?, lo vende en la tienda. Entonces el compra productos ecológico para la cesta, y dice que no le dejan, como le van a dejar. Tú lo que tienes que haces es sacar de aquí¹⁴, a la bolsa, de aquí a la bolsa, eso sí te dejan. Pero yo ahora te compro a ti, te cambio productos por ejemplo, zanahorias por rábanos. Y eso es otra imagen que tú, eres consumidora, y cuando tu llegas a la tienda dices, qué me estás contando. Tú dices, *"éste me puede echar a mi patatas que no sabes si son, o que no son..."*, porque él tiene la tienda que compra cosas, arroz integral, que trae cremas, todo ecológico, pero no sabes... y entonces cuando vas tú a la tienda a por tu cesta ¿qué puedes pensar? Que ha podido echar de cualquier cosa que tenga por ahí. Entonces eso lo que pasa es que el consumidor quiere vivir esto, ya te lo he dicho antes, no te lo voy a repetir, el que de verdad está aquí quiere vivir esto. Yo ha habido consumidores que vienen aquí y les he dicho: *"venga, lo que quieras coger tú, coge del campo lo que quieras"*, y entonces sales por la puerta y ya te has hecho tu cesta. Y te dicen: *"¿Diez kilos? Pero, ¿cómo ha sido tanto?"* y a mi me interesa esto, porque, ellos dicen: *pero si tampoco me llevo tanto!*" claro, llevan un poquito de cada cosa, pero mucha variedad,

¹⁴ señalando el suelo

¿sabes?. Entonces, la cesta cerrada es que va muy bien, pero yo ahora mismo, como tengo bastantes productos tú vienes ahora mismo y te digo venga, empieza por aquí y yo te cojo lo que tú me digas, luego hacemos cuentas, se pesa y ya está. Otras veces tienes que decir, esto es lo que hay, y esto es lo que hay, en invierno sobre todo, es una época más complicada, hay patatas, calabazas que tengo almacenadas, escarola, rábano, zanahoria, espinacas, acelgas, en fin, hay productos, pero productos que no se consumen tampoco tanto.

Y esta familia que te digo del hospital, se lo comen todo, hasta la piel naranja tenían de tanto comer calabaza.

CH.: Y lo de conocer a la gente, que vengan una semana después de haberse llevado los productos y te digan: “ José Luis, qué ricos estaban los tomates de la semana pasada ” tiene que ser una satisfacción...

JL.: Claro, yo les digo mira, lo que yo te diga no te sirve, cuando tú lo pruebes ya me dirás a ver qué te ha parecido. Y además que normalmente la gente me llama, para avisarme de que van a venir a por la cesta. Pero vamos, que si tú vienes espontánea, si te esperas 5 minutos yo te hago la cesta y lo tienes recién cogido. Además que yo vivo aquí, entonces siempre me pillan. Hombre, si me avisan de que vienen siempre es mejor, por ejemplo hoy tengo que acercarme a una tienda pero ya me organizo yo, me voy cuando ya se haya hecho de noche.

El tiempo también es muy importante, porque cualquier día viene una riada, y te quedas así¹⁵. Aquí llego el agua hasta esas botellas que ves ahí, y te quedas sin gomas, sin plantas y sin nada. Y nosotros esto no lo tenemos asegurado, ha habido veces que, bueno, lo que más te daña es la goma.

Y aquí ha venido el de “Cómetelo”, el cocinero de canal sur, Enrique. Vino para hacer un reportaje. En fin que, de publicidad nos han hecho mucho, Rafa y Marian se han movido mucho, mucho, mucho. Y yo voy andando por la calle y le voy diciendo a la gente que si quieren productos, hasta las niñas me han pedido una tarjeta para la “señorita”. También hemos hecho mercadillos, ahora el día 4 de noviembre tenemos otro mercadillo en Montilla. No sé quien lo organiza, porque el ayuntamiento organizó una venta a primeros de este mes, pero claro, el sitio era en la cooperativa del hortelano, donde venden los productos. Pero claro, no pega convencional con ecológico, entonces yo tengo ahora una cita con el alcalde, quiero darle un toquecillo, porque si detrás del ayuntamiento han puesto muchas veces quiosquitos con libros, vamos, que es un espacio bueno; y si cuando ellos vean clarito que puedan poner un mercadillo... Es que la gente no sabe que aquí hay huerta ecológica, hay gente que no lo sabe. Y sin embargo viene gente de Córdoba, montilla, Carcabuey... y aquí no lo saben. Mira, vino una parejita de Córdoba, y aquello fue un boom. Preguntaron en Cabra a todo el pueblo, dando vueltas para arriba y para abajo. Y cuando ya llegaron abajo, les preguntaron a los hortelanos, ya les indicaron y ya llegaron hasta aquí. Y mira que se han movido, pero...

Y ferias se han hecho, en Carcabuey estuvimos con la ministra, aquello si fue un boom, hice yo 300 euros. Ahí fui yo cargado, y se me acabó todo; en Zuheros fui a primeros de año y lo mismo, descargué a las 12 y a la 13.30 ya tenía el género acabado. Pero es que lo que vendían allí era carísimo, unas zanahorias pequeñísimas, unas patatas feísimas... y aquello era un disparate, a 3,40 euros, o más... un disparate. Y entonces es el problema, que la gente está un poco... ¿ecológico? = CARO, muy

¹⁵ la parcela linda con una margen del río.

caro. Y allí cuando yo les dije que me debían 30 euros, me decían, “¿pero sólo?” y llevaban dos cajas inmensas, y dos bolsas aparte.

Y mira, lo más significativo para que te des cuenta de los precios, la calabaza. La calabaza es una de las cosas que menos cuesta criar, por lo menos para mí. Si tu vas al supermercado y miras los precios, de 1,40, 1,50, 1,60 no bajan, que son precios exagerados. Los puerros igual, el kilo sale a 500 ó 600 pesetas... ¿y me dices que esto te sale caro, a un euro? ¡Y esto es que sabe a puerro, y la zanahoria a zanahoria!

CH.: el problema es el compromiso social que requiere, supongo...

JL.: Aquí han venido de todo. Y contento yo estoy contentísimo. Y que se hayan retirado tres o cuatro, no es significativo. Se les mandó un correo, porque como ha sido tan corto, yo estaba un poco ya... ¿que será que no están contentos?, claro, yo también pienso de todo. Que sé que estás de vacaciones tú, pero, ¡dos meses de vacaciones...!

Entonces se va a mandar un correo, obligando un poquito, con los productos de otoño invierno que va a haber, y, consumidores que de verdad no les interese, que no quieran seguir consumiendo, que hagan el favor de ponerlo, y yo así sé que tengo 50 personas, que no tengo 80. Y así no tengo que tirar productos.

CH.: Porque, lo que no vendas a tus consumidores, ¿no lo puedes colocar en mercasevilla, mercacórdoba...?

JL.: Sí, vamos a ver, te hablo de tirar, yo hablo así, porque tú cuando lo llevas al mercado eso ya es tirarlo, estamos hablando que este pimiento por ejemplo, este verano se ha cotizado ahí a doce céntimos el kilo, pues eso es tirado, tú puedes decir la palabra tirado. Entonces yo, no puedo tener 50 escarolas y 50 vendidas, no. Tengo que tener 80 escarolas y 50 vendidas, y con las que me sobren, o bien me las como yo, o las regalo, o ya las apaño yo donde sea, pero que como no tenga yo producto, estamos mal. Si a mí esta familia¹⁶ me llama a mí mañana, y me piden 30 kilos de berenjenas como se han llevado ahora, pues ahora casi no tengo. Entonces pues tienes que tener.

CH.: y de lo que me has comentado antes, si en un momento viene una riada y se lleva toda la huerta por delante, ¿la asociación te ayuda de alguna manera, te apoya económicamente...?

JL.: Pues eso no lo hemos hablado todavía, pero claro, una granizada o algo puede venir...

Y a mi éste que ha venido de Córdoba, me dice: “*es que los comienzos son duros...*”, pero yo es que estoy ya endurecido, ¿sabes? Estoy ya endurecido. Que son ya muchos años, y... lo que hablábamos con Rafa y Marian, es que yo vendía una lechuga, y me daban 10 pesetas por la lechuga, y te ha dicho 10 pesetas, y porque no te ha querido decir menos. Y entonces también te pueden decir, “*pues estas lechugas no las quiero, porque tienen un pulgoncillo y no las quiero*”, y como tienen 30.000 lechugas esperando detrás... y entonces ellos comprar 40.000 lechugas a un duro cada lechuga, 40.000 duros. Pero a esas lechugas les han echado herbicida, abonos, has regado, has plantado.... y has gastado 500.000 pesetas en total. Al final, no ganas nada.

¹⁶ Los del restaurante de Córdoba

Nada más que la semilla, ya sabes, yo compro semillas de cebollas, 100.000 pipas híbridas valen 200 euros. Y de espinacas tengo de Marian que me apañó unas cuantas pero no me nacen. Y de las que me han nacido, tengo que intentar guardar semillas, porque vale 1 kilo de semilla ecológica vale 240 euros. Un kilo te vale para tres años o por ahí. Y lo que tenemos que hacer es intercambiar semillas, que yo tengo zanahorias, y el tiene de espinacas, acelgas,... ya estamos hablando con otro productor a ver que es lo que tenemos, y lo que necesitamos... Y aquí viene cantidad de gente¹⁷, y Marián siempre le manda aquí, y yo no tengo problema, que tengo cosas que hacer, pero no me molesta estar contigo un rato, o estar con éste o con el otro, aprendo de ti, aprendo del otro, y encima estoy un rato relajado que también me viene bien.

¹⁷ consumidores nuevos

Entrevista Rafael Luque Subbética, Carcabuey, 21-10-2011

CH.: (Le explico porqué estoy haciendo este proyecto...)

R.: La asociación la creamos nosotros en el 2009, que todavía no hace ni tres años. Yo en ecológico llevo desde el año 99, pero la asociación lleva desde hace tres solamente. Se creó con la idea de que la gente pueda consumir productos ecológicos, más baratos que si los compras en cualquier tienda, yo conozco una tienda en Córdoba, Almocafre, y ésta gente contactaron conmigo cuando yo entré en ecológico, en 2001, y me dijeron que si quería pertenecer a su asociación y vender productos, y yo les dije que no me importaría. Pero les dije que me tenían que garantizar que, los productos que ellos me demandasen, que se los llevaran, y me dijeron que no me lo podían garantizar. Entonces les dije que yo no voy a entrar dentro de una asociación sin garantías de venderles mis productos. Aparte de eso, los precios yo creo que eran abusivos para el consumidor. Actualmente yo no estoy seguro, pero creo que los venden al triple de cómo yo lo estoy vendiendo. Nosotros vendemos las cestas de hortícolas, 5 ó 6 kilos, a 5 ó 6 euros la cesta, los frutales van aparte, y depende de la fruta que sea; un membrillo seleccionado puede valer 1 euro el kilo, pero que son unos membrillos, que tres membrillos ya son un kilo. Y después tenemos varios tipos de manzanas, hay una variedad que es autóctona de aquí que estaba prácticamente perdida y yo la estoy recuperando, que se llama Camuesa. Es un tipo de pero que se recolecta ahora, a mediados, finales de octubre, pero tiene la particularidad de que la almacenas y te dura todo el invierno, sin frigorífico, sin conservantes y sin nada. Se dejó de cultivar porque la gente ha ido a lo cómodo, al olivar, que ha sido un cultivo muy socorrido y te pagaban por un kilo de aceitunas.... Las huertas, las han dejado abandonadas, y las que no, las han plantado de olivar. Y otra cosa que han puesto también bastante es el membrillo, que en convencional, que ahora en convencional está bastante mal porque todo el mundo está produciendo membrillo y los precios están bajando. Y han puesto entonces, olivar en la huerta, o membrillo, y entonces toda la fruta que había autóctona aquí, tradicional, porque en todas las huertas había muchísimas variedades de manzanas, de peras, granados, membrillos... todo eso se ha perdido. Yo aquí en la huerta donde estamos siempre ha habido membrillos, pero en la otra siempre he tenido distintas variedades de manzanas, de perales, ...

CH.: ¿Y todo lo vende a través de la asociación?

R.: No , no, también se lo vendo a particulares, a gente de Carcabuey, de Priego,... pero nunca a Mercasevilla ni Mercacórdoba.

CH.: ¿y cómo fue lo de pasarse a ecológico?

R.: Yo la idea de ecológico la he tenido siempre, nunca me ha gustado utilizar ningún producto químico, ni herbicidas.... y en el momento que me planteé el tema de la tierra y eso, pues decidí cambiarlo a ecológico. Que no tuve que hacer mucho cambio porque ya hacía un manejo ecológico, pero de todas formas la normativa te obliga a estar tres años en reconversión, entonces desde que yo entré en el 99 hasta el 2002, estuve en reconversión y no te dejan vender los productos como ecológicos, a partir de los tres años ya sí, ya tienes la certificación.

CH.: ¿tiene sello ecológico? ¿se lo exige en la cooperativa?

R.: Sí, lo tengo, lo exige la cooperativa, lo exige la gente que compra el producto, y quien te certifica, el CAAE, te mandan tu certificado y están obligados a mandártelo. Por ejemplo, es curioso porque por ejemplo el membrillo en algo que hay más cantidad , bueno cantidad, más que el resto de la fruta, pero tampoco es que haya mucha

cantidad... lo otro son 4 plantas de ciruelo, dos o tres de granados.... que con respecto al convencional no es nada, en ecológico se recolectarán alrededor de 100 ó 120.000 kilos de membrillo al año, y se da el caso que el membrillo en ecológico no se vende aquí en España, se lo llevan a Alemania, aquí no hay compradores para el membrillo ecológico, igual hay particulares, un kilo, 2, 3... pero en grandes cantidades no hay, no hay fabricantes que...

Lo que pasa aquí que casi todo el mundo tiene su membrillo, y cada uno se hace su mermelada, su dulce de membrillo, y el que no pues alguno le regala, va a la huerta de otro y coge alguno... yo el que vendo aquí es para la asociación, pero que no es una cosa que se venda mucho en la asociación, se vende ya más en plan industrial, hay una pequeña fábrica en Málaga que se lleva pero muy poquito, en plan 3.000, 5.000 kilos, pero nada significativo. Y quizá si no fuera por la venta que hago a Alemania, sería complicado. Pero que es curioso que es un producto de buena calidad, y todo se lo llevan a Alemania, y aquí se consume membrillo convencional, que están tratados. Para que el membrillo o cualquier fruta no tenga ninguna picadura se les tienen que hacer 7 u 8 tratamiento de pesticidas, es decir, que van atiborrados de productos químicos. Y ese es el que se vende aquí en España. Aquí en Puente Genil hay un fabricante que prácticamente es el que hace toda la carne de membrillo, hace la transformación. Es "El Quijote", el es el que hace las tarrinas que se ven por aquí, y ese es convencional, no es ecológico.

Y el otro día, la semana pasada, es curioso porque estuve llevando el membrillo a la cooperativa olivarera, que es la misma que recepciona el membrillo, estaba pesándolos para que los recepcionaran y me dice un chaval que estaba detrás de mí: "estos membrillos qué son, ¿ecológicos?" y digo sí, dice: "es que se nota, por el olor que echan ya sólo se nota, el olor a fruta madura, fruta natural... estos que yo traigo no huelen a nada, todo lo contrario, como mucho a insecticida, a productos químicos..."

Y hoy por hoy aquí, todavía no hay conciencia de comer ecológico, hay pero en grupos reducidos, por ejemplo en la asociación que nosotros tenemos, que empezamos entre 5 y 7 personas, 2 productores y 4 consumidores, y de esto no hace todavía ni tres años, hasta la primavera de 2012 no hace tres años. Y estamos ahora entre productores y consumidores cerca de 200 personas; si se meten las familias, todo el mundo que lo come y demás, quizá pueda pasar de las 300. Y todo en canal corto, que es aquí en la zona de la comarca, es la intención de la asociación.

CH.: ¿Y pueden abastecer entre los tres a todos los consumidores?

R.: Sí, perfectamente. Yo ahora no siembro huerta, sólo estoy con frutales. El año que empezamos justo tuve un accidente y tuve que dejar la huerta porque no me podía meter en faena, ni nada, y hortícolas están sembrando dos de Cabra, José Luis que al principio estaba indeciso pero al final se decidió y entró, y otra, que ahora es la presidenta, Chari, que tiene huerta, y además abastece a un montón de consumidores, que fue junto conmigo la que inició la asociación. Yo ahora mismo entonces lo que abastezco son frutales, y aceite, que lo molturamos aquí en la cooperativa, y se envasa con la marca de la cooperativa, hay una línea especial de ecológico. De olivar estamos más productores, se puede molturar alrededor de un millón de kilos de aceituna al año; no representa un porcentaje muy significativo respecto al total, porque en convencional se molturarán unos 40 millones de kilos... pero poco a poco, cuando empezamos se molturaban 200, 300.000 kilos de aceituna, y ahora pues ya vamos por un millón.

El crear la línea de ecológico fue un problema, crear una línea diferente de producción, al principio no querían, supone molturarla aparte, tener una bodega aparte, pero

bueno, al final lo conseguimos y ahí está, y la verdad es que la cooperativa tiene renombre, y sobre todo el tema de ecológico, que tiene varios premios a nivel nacional e internacional, y está dando prestigio a la cooperativa bastante importante, es un valor añadido que tiene la zona. Yo estoy bastante contento de haberme metido desde el principio, ¡aunque a mí me trataban de loco! Claro, cuando yo empecé la aceituna valía mucho, en ecológico los tres o cuatro primeros a mí se me fue la cosecha abajo, perdía un 20-30 % de la cosecha, mientras que los demás estaban cobrando la aceituna a un disparate, yo también estaba en el periodo de reconversión, que ni estaba en ecológico ni en convencional, y entonces la aceituna no valía lo que tenía que valer, entonces esos años yo sí he perdido dinero. Pero vamos, convencido de que no me salía del ecológico, yo seguía en mis trece.

CH.: ¿Y en esos años de reconversión recibía alguna subvención que equilibrara las pérdidas en la cosecha?

R.: En ecológico te dan una subvención pero que no llega a compensar las pérdidas, no sé si son 200 ó doscientos y algo euros por Ha, entonces no te da para cubrir nada. Y lo más bonito es que después te pagaban las subvencione a los tres años, o cuatro, cuando ya a lo mejor en el peor de los casos estabas arruinado y... Yo esos años lo he pasado muy mal, bastante mal.

CH.: Y a pesar de eso, ¿qué te llevó a continuar con la reconversión? Tienes que estar muy concienciado para no tirar la toalla, no correr riesgos...

R.: Pues eso es lo que yo digo... porque cuando yo entré en esa época, entraron aquí en Carcabuey alrededor de 40 personas, y hay otros de Priego, de Rute, pero de los de Carcabuey que entramos al principio quedamos nada más que tres o cuatro, el resto se salieron al año siguiente.

CH.: Claro que si al principio lo haces por dinero, no continúas porque si tienes pérdidas... tienes que tener otras motivaciones, por cuidar el medio ambiente, por comer mejor, no sé...

R.: Sí, yo lo primero es que soy contrario a utilizar productos químicos en agricultura, lo primero para ser respetuoso con el medio ambiente, y para sacar productos sanos, que están limpios de residuos. Y vamos, tienes que estar convencido totalmente para meterte en esto.

CH.: claro, y uno de los problemas que esto conlleva es que no hay muchos productores que se quieran comprometer con la agricultura ecológica, ¿no? Y encima el aumento de trabajo que esto supone, por lo menos en hortícolas, no sé en olivar y membrillo qué diferencias hay de manejo...

R.: En el olivar también el manejo es bastante diferente, ya el simple hecho de manejar la hierba ya es complicado, tienes que recoger el fruto antes de que se caiga al suelo, porque si se cae ya no puedes cogerla, y aparte que la que cae al suelo ya no va al ecológico, sino al convencional, porque ya no se considera un aceite de calidad, se supone que de las aceitunas del suelo salen aceites lampantes, que se suponen que deben de ir a refinería, después lo que se haga en realidad... Y ahí es donde te lo juegas, yo ha había años que me he dejado bastante aceituna tirada, primero porque la hierba no te permite recogerla, que cuando tengas la hierba con 10 ó 15 cm no se puede, es que ni las ves siquiera, y lo segundo es que no te sirve para ecológico, y lo que tienes que intentar es empezar a recogerla prontito. Esta tarde tenemos una reunión los de ecológico para preparar un poco la campaña, para empezarla en el momento que llueva. Las características de este aceite tiene unas

cualidades... la aceituna que se recoge en febrero, marzo, no tiene nada que ver, el aroma, la consistencia... por eso te digo que hemos ganado varios premios, a nivel de regional, nacional en internacional ¹⁸. También se vende en la cooperativa, se vende en botellas de medio litro, $\frac{3}{4}$ y latas de 2,5 litros, porque antes se envasaban en latas de 5 litros, pero parece que son demasiado grande y la gente no los quiere. En convencional sí se venden en envases de 5 litros, pero en ecológico no. Además que se envasa en cristal o lata, no en plástico, así que se lleva el respeto el medio ambiente hasta ese punto, el de envasado.

CH.: Por el hecho de estar en la asociación, ¿tienen almacenes para los productos conjunto, comparten maquinaria...?

R.: De momento no, de momento se recepcionan todas las cestas, José Luis las recepciona en su huerta para sus consumidores, y Chari igual, y yo lo que es la fruta, cuando ellos van a repartir las cestas, yo se las acerco a su huerta. En el tema de maquinaria, cada uno usa sus cosas, ya que cada uno de antemano tenía su maquinaria, todos los productores que estamos en la asociación ya estaban en el mundo de la agricultura.

Yo llevo, de continuo, unos 25 años de dedicándome a la agricultura, así que no se si se puede decir que de toda la vida, pero casi. Antes estuve unos años que no, pero continuado 25 años. Mi familia siempre se ha dedicado a la agricultura, pero cuando mi padre ya empezó que no podía, que se hacía mayor, ya me encargué yo de la finca. Antes a temporadas, algunas veces, otras veces no estaba... Hoy por hoy, desde luego que es un logro, cada vez hay menos gente que le guste y que se interese por el mundo de la agricultura, y es que si lo piensas es muy sacrificado, y algunas veces poco gratificante, pero bueno, si te gusta y estás convencido sí que sigues para adelante.

Yo lo que más temo, por lo menos en esta zona, es que toda la huerta se está perdiendo, y en beneficio de las grandes superficies, de las grandes cadenas... y en cuanto pase un tiempo dependeremos totalmente de ellos, como no haya personas que estén interesadas y sigan adelante con ello... tú está claro que con las grandes cadenas no puedes competir, pero lo que puedes hacer es crear tus canales aparte, donde mantengas tu huerta, mantengas las tradiciones, mantengas un tipo de cultivo tradicional, que no se pierda, que por desgracia se está perdiendo... pero claro, para esto tiene que haber gente comprometida con esto. Desde luego consumidores cada día está habiendo más, hay gente que se mueve y cada vez hay más. Sigue habiendo quien se mueve por las grandes superficies buscando el producto más barato, sin fijarse en el modo de producción, el lugar de procedencia... que no interesa que la gente va y mira, ¿este producto cuanto vale?, y da igual de donde venga, ni lo que tenga puesto, ni... vamos, a la mayoría de la población, después hay un sector que está sensibilizado con el tema ese, y sí se preocupa. Desde luego nuestra experiencia ha sido un éxito, de 5 consumidores a 200 en tres años, es muy significativo.

CH.: Otro problema que estoy viendo es que los consumidores van creciendo, y está cada vez más concienciados, pero faltan productores, no dais abasto para tanta demanda...

R.: Si, si, llegar, el contactar con la gente, tener la capacidad de decir, bueno, yo tengo una superficie determinada donde puedo sembrar hortalizas, tengo tanta cantidad y puedo abastecer a 20 personas, preocuparte, estar interesado, yo vendo los productos, preparo las cestas, y quedas con los consumidores para que vengan a

¹⁸ El aceite se llama RINCÓN DE LA Subbética.

recoger las cestas, aquí es como lo están haciendo, yendo a la huerta a recogerlos. Porque también contactan y ven la huerta, ven como funciona aquello. Y el consumidor obtiene productos ecológicos más baratos, incluso te puedes encontrar productos más baratos que en convencional en el mercado, o al mismo precio. Pero la diferencia es que en convencional son los intermediarios quienes se llevan todos los beneficios. Porque un kilo de manzanas al productor se lo pagana a 20 céntimos, y tu ves que después vas a l mercado y te lo encuentras a 1,20, 1,30, a 2 euros... en esta alternativa, todos ganan, el productor, y el consumidor: el consumidor se está llevando unos productos de temporada, recién cogidos, y por un precio que en el mercado no te lo encuentras, y menos en ecológico, porque en el mercado ecológico los precios también son el doble o el triple de a cómo lo vendemos nosotros aquí. Y eso crea una fama en torno a los productos ecológicos de productos de lujo, caros, y que nadie puede acceder a ellos por el precio tan elevado que tienen, y en realidad no es así. Tú vas a cualquier tienda, en El Corte Inglés los tienen, y en Carrefour me parece que lo están poniendo, tienen precios abusivos, entonces eso fomenta la fama esa de que la gente no se lo puede permitir, que no se puede acceder... y quien sí puede, lo que dice es que eso es una tontería, que son todos los productos iguales. Y quien dice eso, yo les digo: “*tú prueba los productos*”, ¿cómo va a ser lo mismo un producto que tú no le echas nada a la tierra, que como mucho pones tramperos, o un mosquero, que no le afecta nada a la fruta...? la diferencia entre este y otro que le estás echando 6, 7 u 8 veces insecticida... pues eso es lo que después tú te vas a comer...

Y los último años aquí en los membrillos en convencional, se fomenta que se traten, que tienen que ir, porque los clientes que los piden los quieren limpios de picaduras, y muchos de ellos van también a Francia, Alemania o incluso a Israel, y los quieren así, limpios, perfectos, pero atiborrados de insecticidas. Y en ecológico el membrillo ya te lo he dicho antes, que se lo están llevando los alemanes, que yo dejo aquí unos 2.000 kilos, para el fabricante de Málaga, pero el resto, unos ciento y pico mil kilos se lo llevan los alemanes. Es una pena que se lo llevan fuera y aquí no se consume... Y lo están utilizando para hacer mermelada y potitos para los niños. Allí la gente parece que está mucho más concienciada, y aquí nos comemos todo lo que... Alemania, Holanda, Dinamarca, Francia... son los países que más consumen productos ecológicos de aquí de España. Y desde luego no es el tipo de comercialización “ideal” agroecológica, lo ideal es lo que se hacía antiguamente, que se vendían los productos en el mercado de Carcabuey, en el de Priego, en el de Cabra, en el de Rute, en el de Luque, en todos los pueblos cercanos que hay por aquí, se vendía todo, y no salía. . El transporte era animal, llenaban el camión y lo transportaban a los pueblos cercanos. Y eso al final es lo que hay que fomentar, y es lo que nosotros estamos haciendo, nunca nos hemos planteado salirnos fuera de la comarca, hombre, a no ser que esto crezca mucho y haya gente interesada, pero vamos que no, que la idea nuestra es quedarnos en la comarca, aquí en la zona. O si contactamos con un productor de fuera, que está interesado y puede abastecer a su propio grupito de consumidores de su zona, sería perfecto.

Y todo esto es lo que a mí, y a toda la gente que nos rodea, nos hace pensar y nos hace cambiar, cada uno aporta en la medida de lo que se pueda, y ya está. Y no se trata de producir en grandes cantidades, ¡pero si los mercados están saturados! ¿tú para qué quieres producir tanto? Y después ves cantidades de productos tirados por ahí por que no los pagan, ¿para qué quieres producir tanto? Y gastarte un dineral, y contaminar con productos químicos... no los utilices, produce un poquito menos, y produce alimentos de mejor calidad. Y así contribuimos un poco a que esto vaya cambiando. Pero no entra mucho esto en la cabeza, parece que no entra.

CH.: ¿Se hacen cursillos a través de la asociación de concienciación?

R.: Sí, nuestra asociación hace cursillos con el tema de ecológico, de concienciación de consumidores y productores, y una vez que vayan conociendo un poco, que se vayan metiendo ya en el tema de ecológico. Hay gente que sí, que entra y que lo entiende, y otros que no se lo creen, te dicen que eso es una tontería. Dicen: “eso es lo que hacían nuestros padres, y nuestros abuelos, ¡eso está ya desfasado!”. La gente que piensa así es muy difícil de cambiar... Hubo una época, en los años 70, 80, que fue cuando se empezó a cambiar la cultura, el tipo de cultivo y demás, que costó mucho trabajo cambiar a la gente, cambiar los cultivos tradicionales, la forma de labrar y cultivar tradicionalmente, y pasarlo a la forma actual. Y eso costó muchísimos años, y ahora le planteas a la gente volver a aquello, y te dicen: “¡pero qué dices!”. Pero tienes que pensar que tienes unos recursos totalmente distintos, hay un planteamiento que es totalmente distinto al que había en aquella época, estás contribuyendo a respetar el medio ambiente, pero de otra forma a como se hacía antiguamente, porque ahora tienes unos medios que antes no se tenían.

CH: Y además es que ahora, está muy bien visto ser agricultor ecológico, es decir, que si quieres reconocimiento profesional también lo tienes.

R.: Efectivamente, se le tiene un respeto distinto que al que está en convencional, eso sí es verdad. La gente que lo entiende, lo aprecia, y ve el funcionamiento... que el convencional es aplicar todas las semanas un riego de insecticidas o el producto que tengas que utilizar, y estás tan tranquilo, sabes que eso ya está. Pero lo que conlleva el manejo ecológico, es muy distinto, tienes que ser más constante y estar más pendiente... en convencional pueden pasar meses y meses y no aparecer por la finca el productor; ellos echan su insecticida, su herbicida, dejan aquello limpio y está limpio ya para todo el año. Y el suelo parece una carretera, “pelao” y completamente limpio. Claro, trabajo tiene mucho menos, pero luego llueve y el suelo se erosiona, se pierde, la capa fértil se pierde y después, ¿cómo se sustituye? echando abonos químicos, y lo están atiborrando de abonos químicos, al fruto directamente. Aquí yo en el membrillo trabajo con la cubierta vegetal, a lo mejor echo estiércol pero cada 4 ó 5 años, para hacer un aporte. Donde se riega más, que va mermando la calidad de la tierra, pongo estiércol eso, cada 4 ó 5 años. Pero no es casi necesario, porque aquí hay bastante agua, y nace muchísima hierba, y cuando hay que echar el estiércol con la hierba no puedes entrar, y de todas maneras con la cantidad de hierba que hay y que el suelo es bueno, no se utiliza el estiércol. Ese gasto adicional que tienes del estiércol, más lo que te cuesta aportarlo, pues te lo ahorras, te ahorras en los insecticidas, porque yo no puedo echar, mosqueros, trampas, en el membrillo he utilizado pero con el tipo de atrayente que le he puesto no ha funcionado, fosfato amónico con agua, a un 4%, pero no ha funcionado así que me podía haber ahorrado el esfuerzo de poner la botellita... consiste en poner unos agujeritos en la botella, entran por ahí y después se ahogan en el líquido que hay dentro. Yo en el olivar funciona perfectamente, he llegado a coger 300 moscas por botella. Con tratamiento químicos no lo coges eso nunca.

Aquí hay un granado, y un poco más arriba también. Se pusieron para que hubiera algo más de variedad de plantas, ahí hay un par de higueras, y se puso lo que es en medio de el membrillo y el olivar un pequeño bosquecillo de plantas silvestres.

CH.: Cuando comenzaste la transición, ¿los trámites administrativos fueron pesados, difíciles?

R.: No, la misma gente del CAAE te mandan los formularios, te lo mandan, o si es una cosilla más complicada viene alguno de ellos y te lo explican... vamos que lo facilitan todo, no es ningún problema el trámite, y además no es complicado. Luego lo que sí tienes que pagar es una cuota anual, eso sí, por los controles, el sello, los controles de campo, que vienen a veces que quieren a controlar, una, dos, tres veces al año... y

se llevan muestras tanto de hoja como de fruto para hacerle los análisis, y luego te contestan con los resultados.

CH. ¿Cuánta superficie tienes de tierra?

R.: Aquí hay 12 Ha, en total tengo unas 60 Ha. De frutales tendré aproximadamente 7 Ha, el resto de olivar. El olivar es la mayoría, porque como aquí la gente que había con huerta no las quería, no les era rentable, no querían preocuparse de la huerta y el olivar era más rentable, la mayoría del a gente, las huertas, las han vendido. Pero aquí tradicionalmente la gente tenía su olivar, lo que les daba de aceituna lo utilizaban para sacar su aceite, y aparte el que sobraba lo vendían y con eso iban viviendo; y luego todos tenían su huerta donde sacaban los productos para comer durante todo el año, y un terreno donde no había nada donde sembraban cereal, pasto, para loa animales que tuvieran. Tenían lo que era el autoconsumo, lo tenían todo, y eso es lo que era antes, huerta, olivar, y un terreno de tierra calma donde se sembraba. O incluso en los olivares, en los que tenían marco de plantación muy grande, se sembraba el cereal en medio del olivar. Se hacía una práctica ecológica, sin saberlo. Aquí en esta finca tenían cerdos, gallinas, mulos, cabras ... tenían de todo. Así que en tu casa tenías de todo, carnes, huevos, hortalizas, la gente en esa época, al mercado iban a comprar el pan, o incluso lo hacían ellos.

En un periodo de tiempo ha cambiado todo, ha dado un vuelco... ha habido cosas en las que hemos mejorado, y otras en las que hemos retrocedido y hemos empeorado, y las prácticas ecológicas, de la cubierta vegetal, sembrar leguminosas... yo recuerdo a mi abuelo en el olivar sembrar leguminosas, y cogerlas verdes, dejarlas en el suelo, y labrarlas y enterrarlas, y yo decía, "*pero bueno, ¿y esto porqué lo hace*", y lo que estaba haciendo era aportar a la tierra un abono, un abono verde, natural.

Y ahora la mayoría de la gente que está en convencional, lo único que les interesa es eso, cargarse la mochila y darle un fogonazo a todo lo que pillan por ahí... el que está en convencional y ve la hierba en la finca, piensa que está totalmente perdido, que eres es peor labrador del pueblo. Cuando ven tanta hierba piensan, nada, eso está dejado, abandonado. El buen labrador es el que lo tiene todo completamente limpio, y ahí no ves, vamos, ¡ni un mosquito! (risas).

CH.: En cuanto a ayudas de la PAC, ¿recibes alguna?

R.: Son las mismas ayudas que en convencional, aquí no hay diferencia. Que ahora parece ser que se están planteando que la ayudas vayan un poco más encaminadas a promover una agricultura más respetuosa con el medio ambiente. Y esas ayudas que se están dando ahora al convencional, o mermen, o poco a poco vayan desapareciendo. Hasta ahora se estaba incentivando el cultivar, pero sin que mereciera la pena recoger. Ahora mismo, tanto la agricultura como la ganadería, la han fundido en ese aspecto. A las zonas productoras de leche, Asturias, Galicia, las pusieron una cuota de litros de leche, y de ahí no se podía pasar, y en el momento que se pasaban los penalizaban. Aquí en esta zona es más frecuente las ovejas y cabras, pero antes si que había algunas explotaciones de vacas, y en esa época acabaron con ellas, las cerraron todas. Y el excedente era lo que se llamó "leche negra", que se comercializaba "por debajo de la mesa". Y ahora sin embargo no tenemos cómo producir el consumo que hay en el país, consumimos más de lo que producimos y tenemos que traer leche de fuera, de Francia, de Holanda... y eso es lo que está pasando con el cereal también, se incentivaba que no se sembrar, ¡por no sembrar!, y te penalizaban si sembrabas o te pasabas de la cuota. La gente qué hizo: pues dejar de sembrar, coger su dinero de la cuota, lo que le daban. Y luego hubo otra época que fue cuando la olivar empezó a subir, en que parte de la campiña que estaba

abandonado lo pusieron de olivos, y ahora qué pasa: que viene un año malo de sequía, el cereal se dispara, porque entra de Rusia, está llegando de allí un montón de cereal.

Y yo pienso que a la hora de decidir las subvenciones que se dan para plantar o dejar de plantar, tienen que ser por intereses económicos y políticos de la Unión Europea, porque si no no tiene otro sentido. Y cuando la gente ve todo eso, la gente se echa atrás, es reacio, porque si no hay una política agraria definida y clara, porque es que no la hay, no hay nada claro. Entonces que son los propios agricultores los que se paran, se echan atrás. ¿Qué es lo que hacemos? ¿qué ponemos, qué quitamos?... si hoy te estás planteando una cosa y mañana te están diciendo todo lo contrario... lo que hace es que todo el mundo se asuste y se pare, porque no se atreve a... si hubiese una política clara, y con un rumbo, todo iría mejor, más ordenado, no se correrían tantos riesgos. Que vamos a ver, que esto no es una plantación de... que esto no es un tomate, que lo quitas y dentro de dos semanas o tres está produciendo; que tú pones un olivar y no está en plena producción hasta pasados 30 años, o cualquier tipo de frutal. Debería haber unas directrices más o menos claras, pero no las hay. Y en tema ganadero pues pasa lo mismo, la gente aquí están perdiendo, pienso que el 80 % de la ganadería de esta zona se ha perdido, y la carne no vale, tiene los precios de hace 20 años, la leche tiene unos precios que son antieconómicos... pero después tu vas al mercado a comprar y te cuesta un litro de leche un euro o un euro y pico, y al productor se lo pagan a 30, ó 40 céntimos... hoy en día se especula con todo.

Y al final los que pagamos las consecuencias somos los que producimos, y los que consumimos. Y el que está en medio es el que se lleva los beneficios. Y contra eso no se hace nada, ¡venga, mercado libre! Bueno, hay mercado libre donde a algunos les interesa que sea libre, porque hay monopolios donde no interesa que sea libre, y en lo demás si... ¿porqué no dejan libre la gasolina? ¿las apuestas del estado? ¿el tabaco?.

Y bueno, dentro del mercado agroalimentario debería estar regulado de alguna manera los márgenes de beneficio que se llevan los intermediarios, para que no haya tanta diferencia entre lo recibido por el productor y el precio que paga el consumidor en el mercado... y eso se sabe, indigna a la gente, los pone cabreados, y dicen pero bueno, yo voy a sembrar productos para qué, ¿para que me los paguen a precio de coste? Pero si me cuesta producirlo más que me están pagando... no lo siembro, para que después se aproveche ese que está en medio, porque el consumidor no se aprovecha, el consumidor paga el precio que haya en el mercado, porque comer, tiene que comer. Y el que pone el precio pone lo que le da la gana. Nadie les dice un máximo de "x", pero a tí¹⁹ sí te dicen: "*si quieres, te lo pago a este precio, y si no, ahí se queda*". Yo he dejado algunos años membrillos sin coger, tirados. No existía el euro todavía, era la peseta. A mi me decían: "*yo te pago 5 pesetas*", y después él los vendía a 20. Pues ahí se quedaban en el campo, tirados. Y así por lo menos no se aprovecha otro de mi trabajo, yo no, pero él tampoco.

Antes había, por ejemplo en el aceite, un precio de intervención, bueno y en los cereales lo mismo. El Estado tenía fijados unos precios mínimos, y si bajaban los precios, el Estado recogía el aceite en unos almacenes, y te pagaban el precio mínimo establecido. Que si en un momento se disparaban los precios, pues sacaban todo el aceite que estaba almacenado al mercado, y así bajaban los precios. Pero eso hoy en día es ilegal, es ilegal, ahora el mercado es libre, el Estado no regula los precios con los que salen los precios al mercado, los precios se regulan solos, es la ley de la oferta

¹⁹ Al productor

y la demanda. Y claro, en la ley de la oferta y la demanda gana el que intermedia, ni el que ofrece, ni el que demanda.

CH.: ¿Estás tú solo en la finca o te ayuda alguien?

R.: Ahora estoy yo solo, cuando hemos estado recogiendo ha habido 5 personas más, y cuando empezamos a recoger la aceituna vendrán 12 personas, para la recogida. Y además que hay que recogerlas antes de que caiga al suelo, que si no no te vale para ecológico.

CH.: ¿Tienes hijos que te ayuden y que se quieran quedar con la finca?

R.: Tengo un hijo que va a cumplir ahora 9 años, y viene de vez en cuando, pero lo de que me ayuda... es relativo (risas) Después por otra parte, claro, lo que pasa a los padres, que si es algo que no sea muy gratificante, lo que quieres es que no se dediquen a la agricultura, porque, eso es así... aunque yo ahora mismo estoy muy contento, porque llevo mucho tiempo, me he dedicado mucho tiempo, la verdad que a mi niño me lo llevo mucho al campo, y le gusta venirse conmigo. Ahí tengo un trocito de huerta, con una pequeña casilla, una casilla de estas antiguas de huerta, que tiene 30, ó 40 m² no sé si llegará. Y allí tengo un corralillo con unas pocas gallinas, sueltas, cuatro gatos, y el se viene conmigo y se divierte mucho. Pero después ya veremos, a su madre no le hace mucha gracia que estuviese en el campo, a su madre seguro que no. Pero claro, no todo el mundo puede estudiar una carrera y trabajar en una oficina, porque si no esto es que no funciona... y además, tú puedes estudiar una carrera y puedes trabajar también si quieres en el campo, que no quiere decir que no trabajes en el campo...

Que no todo el mundo puede estudiar una carrera, o no tiene capacidad, o no le apetece. Hombre, si estudias es por formarte, lo que no quiere decir que vayas a trabajar en lo que tú estudies, ni que todo el mundo pueda trabajar en eso, y nunca se sabe las vuelta que da la vida...

Entrevista Antonio Roldán Almocafre 25-10-11
Productor hortícolas Villaviciosa de Córdoba

CH: ¿Siempre te has dedicado a la agricultura? ¿la finca en la que trabajas es tuya?

A.: La finca está a nombre de mi mujer. Yo no he sido siempre agricultor, ni muchísimo menos, nosotros llevamos con esto aproximadamente 20 ó 25 años, que es el tiempo que llevamos en Villaviciosa. Antes vivíamos en Madrid, pero queríamos irnos de la ciudad, y estar en un lugar más cercano a la naturaleza, dio la casualidad que mis padres tenían una finca aquí en Villaviciosa, y nos vinimos. Nos hemos dedicado a la recolección de la aceituna, hemos ido a Holanda, a la manzana, y al Valle del Jerte a la cereza. Entonces hemos sido prácticamente jornaleros dl campo. Lo que ocurre es que el meternos, el dar de alta los huertos y la producción que teníamos era porque era una ayuda a nuestra economía, y además que nos apetecía. Y encima que nosotros éramos consumidores de producto ecológico, y nos parecía bien que un excedente que tuviéramos en la huerta lo pudiéramos comercializar. Y luego, dentro de esa dinámica nos ha ido bien, nos han salido buenos productos y nuestra economía ha mejorado, entonces pues claro, hemos seguido con ello.

CH.: ¿Pero desde cuándo cultiváis en ecológico?

A.: Desde que llegamos a Villaviciosa, desde hace 25 años pero a nivel autoconsumo, sin vender. A Almocafre llegamos hace aproximadamente 8 ó 9 años.

CH.: ¿Y cómo encontrasteis Almocafre, o cómo os encontró a vosotros?

A.: Creo que fue en una feria, en Biocórdoba, la primera edición. Nosotros siempre hemos ido a ferias de este tipo, y me dio por preguntarle que si querían verdura ecológica que yo estaba produciendo, claro, yo no estaba avalado por ningún organismo pero que si funcionaba, las dábamos de alta y tal. Y de hecho así lo hicimos, nos pusimos en contacto con el CAAE, y hasta la presente.

CH.: ¿Os exigió Almocafre tener la certificación?

A.: No, pero nosotros lo hicimos porque aparte de pensar que podrían ser ellos el principal canal de venta, pensamos que quizá podría haber más gente interesada en comprar nuestra producción si teníamos la certificación. Y aparte que tenemos una subvención por el hecho de estar certificados, claro. Y lo que pasa es que los productos te los pagan bastante bien, y es un impulso más en nuestra economía, en unos momentos en que la cosa está tan complicada. Aunque bueno, a nosotros particularmente no nos ha afectado demasiado porque nosotros jornales se han mantenido, cogemos por cuenta la aceituna en Villaviciosa, porque nosotros tenemos olivos pero además de eso le cogemos a más gente, y desde hace cuatro años nos están pagando 18 céntimos el kilo por recolección de aceituna, es el mismo, no ha cambiado en cuatro años, unas 30 pesetas. Pero al dueño de los olivos le pagan 47 pesetas por kilo de aceituna en la cooperativa. Así que fijate lo que gana el dueño, unas 14 ó 15 pesetas por kilo de aceituna. Y en el caso del que yo le cojo la aceituna, que es el presidente de la cooperativa se cogen 150.000 kilos de aceituna, que no está mal. Pero los costes de producción en la sierra son muy elevados, mucho más que en la campiña, en la campiña pueden ser una 8 ó 9 pesetas por kilo, y en la sierra, unas veintitantas pesetas; tienen que estar más mecanizados, otro tipo de máquinas, hay cosas que se hacen a mano y desde luego es más trabajoso, no es lo mismo trabajar en llano que en pendiente.

CH.: ¿Y estas fincas en las que tú trabajas son ecológicas?

A.: No, en Villaviciosa somos sólo 4 ó 5 productores de olivar ecológico, es al revés que en la comarca de Los Pedroches, Pozoblanco, que hay un 70 % ecológico. Pero llegará un momento que lo tengan que hacer porque si no no sé cómo van a subsistir, sobre todo con la reforma ahora de la PAC, no sé como lo van a hacer. La gente está motivada a hacer el cambio a agricultura ecológica, pero no dan el salto, porque el gran problema es el mantenimiento. Ahora no tanto porque ya hay abonos, y productos ecológicos para aplicación que hagan rentable la producción, estupendos. El problema es el suelo, cómo mantener el suelo. Porque en llano, puedes hacer una labor superficial, sin meterte mucho bien, sin costes. Pero en una pendiente, todo el mundo no tiene un tractor de cadenas, que es lo que necesitas, y además con el tractor de cadenas con lo que trabaja es con una grada de discos que dañan muchísimo las raíces del olivo. En los Pedroches lo que se utiliza es el ganado, que los dejan pastando un ramonean el olivo...

CH.: Aquí a Almocafre vendes hortícolas, ¿y aceite también? ¿vendes a alguien más?

A.: Aquí sólo vendo hortícolas, y he vendido antes a una ecotienda en Écija, y a otra ecotienda que hay aquí en Córdoba. Pero este año hemos hecho algunos cambios, hasta ahora estábamos mi compañera y yo trabajando mano a mano, pero el año pasado a ella la operaron y ya no puede trabajar en el campo, entonces yo solo no me siento con muchas fuerzas para abarcar tanto. Entonces ahora mismo, tengo mucha más demanda que lo que puedo ofertar. También es que en ésta época se empieza a producir poco. En verano que tenía más producción, mi prioridad era Almocafre, y después la ecotienda. Y bueno, luego también he estado vendiendo allí en Villaviciosa, pongo unos carteles en la carretera y la mando a la gente al huerto. Y las ventas, en Agosto, son bastante buenas.

CH.: ¿Y qué diferencias hay en cada tipo de canal de venta?

A.: Cuando yo hago la venta directa, me sale mejor, porque no hay ningún intermediario ni nada, además. Y entiendo que el poder adquisitivo de la gente es diferente, de la que me compran allí que la gente que compra aquí en Almocafre. No entiendo

CH.: Y si toda la producción la pudieras vender en tu huerto, ¿qué pasaría con Almocafre?

A.: no creo que se de el caso, porque aquí en Córdoba la gente de Almocafre se puede dar con un canto en los dientes con toda la clientela que tiene, que la gente está muy concienciada; en Getafe, que es donde yo vivía antes, la gente tiene un poder adquisitivo bueno, un nivel cultural medio-alto, pero no les interesa nada o que tenga que ver con lo ecológico. Pero aquí por suerte que sí hay consumidores, de hecho yo no soy capaz de cubrir toda la demanda. Este verano, a la ecotienda de Écija no he podido repartirla prácticamente nada, bueno, también he tenido un par de fracasos... y luego gente que me ha llamado de empresas de Cádiz, de muchos sitios, les he tenido que decir que no porque piden mucha producción, y claro, yo no puedo dárselo.

CH.: ¿y cómo es posible que haya tanta demanda de producto ecológico y no haya productores suficientes para cubrirla?

A.: en mi caso seguramente es por la inexperiencia, porque todos los años me llevo un chasco. Creo que ahí se va dar bien algo, y luego lo pongo, y nada. Éste año por ejemplo con las zanahorias, que pensaba que me iba a hartar de zanahoria, puse

micro aspersores, y todo el rollo... y he sacado una porquería de zanahorias... (risas). Y con las lechugas igual, tenía ahora para sacar lechugas una cantidad impresionante, y resulta que están todas llenas de babosas, que están metiéndose en las hojas, y destrozando las lechugas, Así que hay veces que te dan ganas de mandarlo a la mierda. El manejo es más difícil, y la producción puede peligrar...

CH.: Porque si te pasa esto de que ese te echen a perder todas las lechugas, ¿tienes un compromiso con Almocafre de producción? ¿qué pasa si no lo cumples?

A.: Tengo un compromiso informal, si yo no les puedo abastecer pueden pedir a Gurmendi que les surte perfectamente. Yo con Almocafre tengo el pacto de que la prioridad en hortaliza, soy yo el que la tiene, ¿sabes?, entonces si yo fallo, ellos ya piden a quien sea. Tienen otro productor aquí de Córdoba, pero no tiene la certificación, entonces lo controlan ellos. Entonces... en algún caso he cogido algún enfadillo, que no ha sido tal el caso, pero bueno que ellos sabrán hacer sus cuentas, de porqué lo han hecho, pero.... bueno, que este no es el tema. El caso es que como productor preferente me tienen a mi, y si yo no puedo, buscan alternativas.

CH.: Si tienes alguna pérdida en tu finca, y pierdes parte de la cosecha, ¿te apoya la cooperativa económicamente, para equilibrar lo que no has podido vender?

A.: No, lo que vendo me lo pagan y lo que no, no. Es más, tenemos el acuerdo de que si yo les vendo el lunes, por ejemplo, 100 kilos de tomates, y para el fin de semana se les han estropeado 10 kilos, porque no han podido vender o por lo que sea, 10 kilos que me descuentan...

CH.: Pero eso es un riesgo que no depende de ti, si tu les abasteces con lo que te piden...

A.: Ya, pero bueno, es así. El año pasado tuvimos problemillas con eso porque claro, yo no les pido cuentas semanalmente, y cuando echamos cuentas al final, pues yo prácticamente me tiro todo el año sin cobrarle, como Carmen, esta misma mañana me ha dicho: “¿qué no quieres cobrar?”, y yo le digo: “mira, dame 200 euros”, y ella me dice: “mira, te doy 300. Le debo 3.000 ó 4.000 euros, y me pide 200..”y yo le digo que cuando acabemos, pues ya echamos cuentas... Pero que el año pasado fuimos a echar las cuentas, y me descontaron 200 ó 300 euros, digo: “Carmen, pero por Dios, ¿pero esto qué es?”, pues eso mira, esto que tal y que cual... en fin.

Pero aparte de los problemillas que puedan surgir de este tipo yo estoy contento en pertenecer a la cooperativa. Vengo una vez a la semana, tardo una hora en llegar desde allí, que vivo de Villaviciosa para allá, en la sierra, entonces se tarda más. Entonces ese es otro inconveniente, que en la sierra los trozos buenos aptos para dedicarlos a la hortaliza son escasos, porque ten en cuenta que el suelo en la sierra es de 30 cm., pero sí hay sitios, donde la tengo yo por ejemplo, tendrá unos 80 ó 90 cm. de profundidad, porque es suelo aluvial, por donde pasa un arroyo, pero la superficie es pequeña, en mi caso tengo 3.300 m² de superficie en total, que es el mínimo en hortaliza para que me certifiquen. En olivar puedo tener 1 ó 2 Ha, pero en huerto, eso.

Y luego, veo que hay mucho desinterés en la gente. Gente joven que quiera trabajar en el campo, poquísima, yo no sé qué generación va a sustituir a los que estamos ahora trabajando, porque... qué va, no hay. Aunque ahora me estoy acordando que hay un chaval, dos chavales, gente joven, de 30 años o por ahí, que han alquilado una finca allí en Villaviciosa, y el año que viene ya quieren darlo de alta en el CAAE y explotar la finca, de hortaliza y creo que de olivar también. Hombre, yo pienso que, con la crisis que tenemos ahora mismo encima, por algún lado tiene que salir, y si hay

posibilidades... mi hija no quiere porque ha puesto una tienda, se ha dedicado más a la artesanía textil, ha montado ahora una tienda de dietética, y productos étnicos y tal y cual, hemos intentado vender hortaliza, pero claro, la gente del pueblo, aunque le pongas el cartel, la etiqueta²⁰ y que tal y que cual, no. Van a comprarle al mercado, a la frutería de siempre, no lo aprecian. De hecho ahora prácticamente no estoy vendiendo nada, hago encargos con las maestras que van allí al colegio, que sí que consumen, que son las que me encargan, y eso sí.

Pero ya lo he dicho en una o dos ocasiones, que yo creo que voy a durar poco con esto, mayormente porque no tengo tanta necesidad. Pero ella dice que no lo abandone, porque la marca, una de las cosas que más insisten los inspectores cuando tenemos la certificación y la sostenemos durante mucho tiempo, porque es muy difícil, ¡muy difícil! mantener la certificación durante mucho tiempo en hortaliza ecológica. Y eso, que una vez que la has conseguido tienes posibilidades de un montón de cosas, te llaman de un montón de sitios y es verdad. Pero es que esa es otra, mi mujer tiene problemas de cervicales y yo tengo problemas de espalda, entonces pues te lo piensas. Porque la recolección de la aceituna y la cereza, y la manzana, pues estás de pie y bien. Pero en la hortaliza, yo no puedo estar dos horas agachado, y cogiendo judías, o tomates o algo, me hincó de rodillas. Es jodido, pero bueno, pero no es un trabajo... (¿??)

Y por cierto, que todos estos problemas que tenemos de espalda no son por causa del huerto, son ajenos pero repercuten en ello. Los problemas vienen especialmente de la recolección de la aceituna en zonas difíciles, en lugares donde nos hemos tirado muchos años, con pendientes grandísimas, que fíjate la gente que ha venido a visitarnos apenas es capaz de andar siquiera. Pues imagínate llevando los fardos, sacando aceitunas a sacos a los carriles, porque ahora tenemos un tractor de cadenas que se mete y nosotros andamos un poco y lo echamos ahí, pero antes, nos hemos tirado muchísimos años bajando los sacos, a 30 ó 40 metros a un carril, y luego subiendo otra vez para arriba. Y así años y años, y días y días...

Y es que Alfonso, que fui un día a visitarle, me sorprendió mucho que se movía con mucha agilidad, sin problema y no se quejaba, y yo le decía: "*pero bueno, ¿tu no tienes problemas de espalda ninguno?*", y él me decía: "*no, que va, yo no*". Pero claro, viendo el huerto que tiene, ahí llanito... claro, normal. Allí en Villaviciosa raro es el hombre que haya trabajado en el campo, y allí casi todos han trabajado el campo, y no le duele, tiene bien la espalda, ¿sabes? Que claro, este trabajo no es lo mismo que estar sentado en una oficina, ni en un tractor todo el día, subido en el tractor para arriba y para abajo todo el día. No, no, eso es otra historia.

CH.: ¿Has recibido asesoramiento desde la cooperativa para aprender a hacer un manejo ecológico de la huerta?

A.: No, he asistido a algún cursillo pero soy autodidacta completamente, vamos. Es más te diré que antes de empezar a sembrar, ya me había empollado un montón de cosas, pero cuando me vi en la práctica dije ¡¡madre mía!! (risas), esto no es tan fácil como parece, y no esperaba un fracaso tan estrepitoso (risas). Porque decía el libro:

²⁰ El sello ecológico

“poner una línea, marcar con unas “nosecuantas””, y cuando nos veían los agricultores de por allí nos decían, “¿¡pero qué estáis haciendo!?” y se reían mucho. No, pero ha sido eso, he empollado bastante, además que me gustaba, éramos tan apasionados del asunto que era insaciable, un aprendizaje continuo.

Los agricultores de la zona son unas máquinas de la técnica y la pulcritud en el huerto, eso sí, pero luego en lo que es asociación de cultivos, rotación en el huerto y todo eso, eso ya no, ellos te siembran la patata siempre en el mismo sitio, y sin embargo, yo no me lo explico, ¡tienen éxito!. Hay un hombre, que está en la cooperativa de la aceituna que le conozco y hablo con él, y ya me he dado cuenta de que no es infalible, tiene fallos. Pero yo la rotación de cultivos la respeto escrupulosamente, de libro, si, si.

CH.: y las variedades que cultivas en tu huerto, ¿son variedades locales, de allí de la zona?

A.: Hay algunas que sí, las coles, y creo que ya está. Híbridos he sembrado dos o tres, y las demás tengo semillas puras que las compro, tengo que pedir permiso al CAAE, porque como no son ecológicas hay que pedir permiso, y otras las guardo yo. Y con otros agricultores locales que son ecológicos, o que no están certificados pero hacen un manejo natural, y con ellos sí que intercambiamos semillas.

CH.: y en cuanto a maquinaria para utilizar, ¿tenéis un stock de maquinaria que podáis compartir?

A.: No, no tenemos, y para mí eso es un inconveniente. Esa es la ventaja que tienen los agricultores de muchos sitios, de cooperativas como Gurmendi, que tienen la central, es una cooperativa de agricultores y luego se convirtieron en intermediarios. Y yo pues me quejo, porque en Villaviciosa hay huertos más grandes que el mío, y lo suyo sería que la gente se metiera, pero claro, son gente mayor que no quieren de meterse en líos. Pero vamos que sería lo ideal, que fuéramos los de la tierra los que abasteciéramos. Porque no es lo mismo traer el producto de al lado de una carretera como lo tiene Alfonso, que como lo tengo yo, en mitad de la sierra, que el producto tiene un valor añadido más, que está en sitio en el que está.

Y el problema es que, en el caso concreto de Villaviciosa es que es un pueblo que hay que ir, es decir, que no es un sitio de paso. Es un lugar que está metido ahí en la sierra, y no sé qué pasa con la gente que te encuentras solo 4 ó 5 que tengan iniciativas y ganas de hacer cosas diferentes, el resto se conforman sencillamente con lo que hay, y se dejan llevar por la corriente. Y entonces hay una corte de albañiles y tal, y ya está. Y con la crisis y esto, hay gente que ha tenido que volver al pueblo pero se han metido a lo fácil, a lo que se ha hecho antes, pues se han metido en lo forestal, porque Villaviciosa es un lugar de recursos, es un término municipal muy extenso, que si no tienes la aceituna, tienes un bosque de pinos entonces hay gente que trabaja con la piña, otros cortando madera, las setas también, en su momento... y las hortalizas también, pero de momento no está la cosa tan mala como para eso. Tienen que verse peor en otros ámbitos laborales para que se decidieran a meterse en la huerta ecológica. O que yo les estuviera dando la tabarra a todas horas a la cooperativa, alguna vez lo he comentado, como hacen en la agrupación de cooperativas del valle del Jerte, que lo que hacen es comprar a los productores todo lo que se produzcan, todo. Entonces es una seguridad para el productor, que no va a quedarse colgado, no va a tener que tirar ningún producto. Y aquí pues podría ser igual, la cooperativa del

vino se ha asociado con la de la piña, y podrían hacer algo así, yo creo que con el tiempo se hará.

CH.: Desde Almocafre, ¿organizan jornadas de concienciación de consumidores y productores hacia la agricultura ecológica?

A.: No, además que yo no soy socio de la cooperativa, yo sólo produzco para ellos, entonces en mi pueblo no se ha hecho nada. Sólo han venido a verme con los consumidores un par de veces. Pero estaría bien que se hiciera algo así, y no sólo desde Almocafre, sino desde las instituciones. Pero también pienso que si se hace publicidad de las excelencias del producto ecológico, estás diciendo que el producto convencional no vale, y el producto convencional es muy fuerte en Andalucía...

CH.: yo no creo que estés diciendo que el convencional no vale, sino simplemente estás poniendo encima de la mesa los diferentes tipos de alimentos y de agricultura que se puede hacer, para que todo el mundo tenga conocimiento y capacidad de decisión.

A.: Pues sí, es una pena que el consumidor no está concienciado. Yo llevo verdura a la tienda de mi hija, y se queda ahí, sin vender. Por ejemplo, tomate Raaf, que es un tomate de calidad, este año ha sido estupendo, lo estuve llevando a la tienda, a 2,50 euros, y allí se quedaba. Y fíjate que el reclamo que yo tengo es el tomate Raaf, y no me preocupa, que aquí en Córdoba lo vendo genial, no vendo otra variedad comercial. Y voy por las fruterías de mi pueblo, intentando colocarlo, a 80 céntimos, aunque sea, y no lo quieren, tomate ecológico Raaf, a 80 céntimos. ¡Qué desconocimiento! Hace mucha falta información, no sé de qué manera, pero falta información. A mi lo que me llama mucho al atención es el caso de la restauración, que los cocineros que están en televisión, que son casi todos de gran prestigio, prácticamente nunca mencionan el producto ecológico, y ellos que manejan o deberían manejar productos de calidad, deberían saber que la calidad está en los productos ecológicos, aunque eso también entre comillas, porque quiero apuntar una cosa: cuando el producto sea de variedades híbridas, se pierde un montón de calidad. Los productos de fuera de temporada que vienen de invernadero, como los tomates, aunque sean ecológicos no se llevan mucho con los tomates que te puedes encontrar en una frutería normal.

También deberíamos aprender a comer los productos de temporada y así no haría falta cultivar en invernaderos, en mi casa solo comemos de lo que disponemos en la huerta, no compro absolutamente nada. Hacemos conservas, pero para nosotros, no vendemos. El consumidor ecológico es que es muy curioso, te voy a contar una anécdota: yo traía espinacas y vendía muy pocas. También traía rúcula en bolsas de 100 gramos, con el nombre de Paqui, mi mujer que es al nombre que está puesta la finca, con el número de certificación, etc. Ellos (Almocafre) me lo pagaban a un euro. Y las espinacas nada, que no vendía. Así que pensé en meter las espinacas en las mismas bolsitas de la rúcula, pero 120 gramos, le pongo la etiqueta y tal. Mira, ¡qué manera de vender espinacas! ¡¡¡A 1,50 ó 1,40 euros 100gramos de espinacas, y no vendía ni un manojo de medio kilo a lo mejor a un euro o 1,20!!!! Así que en algunos consumidores entra por los ojos el hecho de llevar etiqueta.

CH.: ¿y tú qué opinas de esto? ¿cómo puede ser que un envase y una etiqueta te hagan fiarte más de algo que de la palabra del productor?

A.: Pues de eso se trata, yo tenía un vecino que, a pesar de que dejamos 7-8 metros de margen sin cultivar nada en la linde, cuando mis vecinos hacen la aplicación de fitosanitarios hay un pestazo... entonces yo le he pedido por favor que el día que vaya a hacerlo por lo menos procure que no haya viento para que no me contamine; los

controles que hacen los inspectores del CAAE cuando vienen son muy estrictos, ellos incluso se ponen guantes de goma para no contaminar nada cuando cogen las muestras. Y yo he tenido un caso, que vino Consumo a verme porque se dio un caso de contaminación aquí, y fueron allí a lo nuestro. Empezaron a coger muestras, lo analizaron y dio negativo. Lo que no sabemos de qué productor era el producto contaminado.

Entonces te digo, que de las “no certificaciones” también hay que tener cuidado, que hay casos que, en el caso de algún productor, está al lado de un aparcamiento, y no está certificado. Nosotros cuando nos comprometemos con la certificadora que en menos de 100 metros no puede haber una carretera, y otras muchas exigencias. Entonces yo no sé los criterios que siguen los consumidores con los productores no certificados, porque desde luego que la certificadora es muy exigente con nosotros.
Minuto 50

CH.: En cuanto a los precios de los productos, ¿Cómo se fija?

A.: Hay unas tablas, y a mi me parecen muy buenos la verdad. Porque yo vendo en convencional también, éste año he vendido pimiento, calabaza y cidra, para hacer cabello de ángel, el año pasado también, y este año me ha faltado bastante, muy bien pagada y se produce que da gusto. Puedo ver la diferencia y es más del doble lo que me pagan en Almocafre que lo que pagan en convencional. Hay una lista de las cooperativas de consumo, y lo asumo, no me quejo. Me parece un buen margen y ya está.

CH.: ¿Y cómo es que sigues vendiendo en convencional?

A.: Porque hay productos que aquí no vendo, como en el caso de la cidra, que aquí no vendo ni una pieza, y allí me compran 200 ó 300 kilos. Entonces dentro de los 3.300 metros, hay parte que la tengo que vender en convencional si no sale como ecológica.

CH.: Y se la vendes como ecológica o como convencional?

A.: El año pasado me dijeron que les diera la certificación, el numerito, pero no lo hago más. Porque si me lo estás pagando tan barato, yo no puedo darte eso, porque si hay algún cliente de aquí de Almocafre que va a una frutería de Córdoba, y se encuentra mis productos un precio menor, va a decirme, ¿qué pasa aquí?. Entonces para que ellos lo vendan como ecológico lo tendrían que poner al mismo precio que en Almocafre, y me dicen que tururú, así que lo venden como convencional. Pero vamos, que aparte de la cidra, es algo puntual, las hortalizas no las suelo vender en convencional. La cidra sí porque no hay mercado ecológico.

CH.: En cuanto a subvenciones, ¿recibís alguna aparte de la que os dan por ser agricultores ecológicos?

A.: No, nos dan esa, y creo que está bien, además.

CH.: Y los trámites de la certificación, ¿fáciles, difíciles?

A.: No son complicados. No es tanto la obtención de la certificación, como la manera en que se desarrolla luego, que tienes que declarar exactamente la producción en kilos que vas a obtener por superficie; si produces menos no pasa nada, en el caso de que produzcas más de la cuenta, ahí es donde vendría el problema. Yo tengo que justificar toda la venta que hago.

CH.: ¿Consideras importante conocer a tus consumidores?

A.: Sí, el que te vengan y te feliciten por tus productos es una de las mayores satisfacciones. Lo peor que te puede pasar es traer algo que sabes a ciencia cierta que no viene en las mejores condiciones, que no tiene buena presencia, sobre todo. De sabor sabes que siempre va a estar bien, todo lo que sale de la sierra sale bueno. Y hay gente muy exigente, quieren que sea uniforme, y sinceramente a mí tampoco me convence ver en una misma caja diferentes calibres, puede que sea deformación profesional por los años de recoger manzanas... A nosotros mismos nos satisface que esté bonito, que tenga buena presencia. Que tenga un bicho, pues no me importa, pero que tengan buen color, sí. Y es que el consumidor lo está pidiendo así. El consumidor al final es el que marca el ritmo de la producción, si prefiere una bolsita con 100 gramos de espinacas antes que un manojo a granel mucho más barato... yo que sé.

CH.: ya veo que tu experiencia dentro de Almocafre es buena, la conclusión general...

A.: Sí, estoy contento, prácticamente toda la producción la comercializo aquí o en finca, y los beneficios son mayores con respecto a comercializar en otros canales. Me queda por probar vender en la carretera, porque ahora estoy vendiendo en el huerto, pero para llegar hay que andar 2 km por carriles, y tengo un sitio clave donde creo que los coches se paran, y ahí podría vender. Tengo ganas de probar para ver qué pasa, igual si funciona hay más gente interesada, mi hija con los productos de su tienda. Y si en la finca vendo 200 ó 300 euros al día, si me pongo en la carretera creo que funcionará mejor. Y eso que me pongo solo 4 días, pero es que en realidad más no podría, ¡porque no tengo productos suficientes!

CH.: Fíjate, que en este caso el limitante es la producción, no el consumo, porque si se te acaba la producción es porque hay demanda, y no sé porqué otros productores no se plantean hacer lo mismo...

A.: Creo que es escasez de ideas o de imaginación, de ganas de hacer cosas. El problema allí, bueno, no quiero atribuirlo pero a lo mejor sí, al hecho de que yo no sea originario del pueblo. Quizá el hecho de haber viajado, me ha hecho tener la mente más abierta y tal. Cuando yo estaba en Getafe, había cosas que yo veía y que incluso gente de mi entorno no tenía ni idea, no les preocupaba. Y entonces a lo que voy es que hay falta de iniciativa, que cosas de infraestructuras que yo he visto por ahí lo veo súper simple, pero aquí no lo ven así. También la gente, los agricultores son gente mayor, que los jóvenes son los que más tiran del carro...

Hay cosas que podrían ser, pero no son, a ver cómo evoluciona la cosa. Nosotros cuando nos fuimos de Madrid para venir a Villaviciosa, en realidad nos fuimos al campo, la idea era estar, vivir en el campo y nada más. Luego por circunstancias tuvimos una relación muy estrecha con alguna gente, montamos un colectivo antinuclear, pero luego se fue todo a la mierda por las diferencias culturales que había entre unos y otros, pero cosas tan básicas como la consideración hacia las mujeres, el machismo. Entonces fuimos reculando por eso y por otra serie de cosas, nuestra hija se veía discriminada tanto por el hecho de ser niña como por ser vegetariana. Entonces fuimos reculando, reculando, reculando, como hacen las bestias, y se te quitan las ganas de empezar cualquier iniciativa. Tenemos una excelente relación con la gente, pero nada como para asociarnos con nadie. Ahora los jóvenes que están viniendo son lo que tienen que moverse, le toca a nuestra hija. Nosotros ahora disfrutamos de la familia y la priorizamos, queremos estar con nuestra nieta, jugar con ella...

Entrevista Antonio La Grama, Posadas 30-10-11

CH.: ¿Tú has sido siempre agricultor de toda la vida?

A.: Que va, yo llevo 6 años solamente. Siempre he querido estar, en los años más jóvenes cuando yo estaba en el movimiento hipi siempre teníamos la idea de montar una comuna, aunque luego nunca lo conseguimos (risas). Pero siempre me atrajo la idea de sembrar, de cultivarlo en colectivo y de hacerme vegetariano, y eso sí lo he conseguido, ya llevo 23 años, 20 de ovolácteos y 3 de crudo total, sin cocinar los alimentos.

Y en la huerta pues yo empecé a aprender solo, empecé a preguntar y a hablar con la gente que tenía alrededor y a leer, me compré el libro de Mariano Bueno, soy suscriptor de la revista integral, llevo ya veintitanos años con la revista, y me ha ido enseñando, y además que llevo esa vida, vaya, soy un forofo de la ecología. Y esto, desde que llegamos aquí yo y mi pareja Pura nos hemos quedado pegados, y ya estamos aquí y hacemos de todo, de todo lo que pillamos, nos faltan muchas cosas que aprender, pero esta es nuestra rutina. Aparte tenemos gallinas, unas 50 gallinas en ecológico también, y todos los días hay que venir.

CH.: ¿Y porqué te dio de repente empezar...?

A.: Yo lo tenía en palanca, al principio era más en plan autoconsumo, y lego a través de la asociación de mujeres todo ha ido viniendo sólo. Aparte que creo que hay una fiebre con los huertos, entonces nosotros tratamos de hacer lo mismo, de que siga habiendo fiebre y se recuperen los huertos en los pueblos.

CH.: Porque antes de que vinierais aquí, ¿este campo estaba abandonado?

A.: Todo este pedazo, todo que ves aquí era de cereal, yo el huerto lo tenía en ese otro lado que tenía unos cuantos frutales, naranjos y tres olivos. No hay vivienda, hay una cosa hecha con un poco de paredes de cemento que la hice yo, y una autocaravana que teníamos cuando queríamos vernos y quedarnos. La única molestia es que allí hay un campo de tiro y de vez en cuando se ponen a tirar el plato y a practicar y te molestan, pero el resto del tiempo esto es muy tranquilo. Está al lado del pueblo, está muy cerca, yo soy de Posadas pero vivo en una aldea de colonización franquista, a 3 km mas para allá, se llama Rivero de Posadas. Y allí pillaron una casa de la Junta de Andalucía....

(pierde el hilo y yo también...)

Yo trabajo también aquí en Posadas, trabajaba antes en Córdoba, pero en la misma empresa me han pasado aquí, estoy ahora en un centro de día de mayores, enfermos de alzheimer, soy conductor, les cuido, doy clase de tai-chi y chikun, tengo varios grupos, lo hago también por la tarde... vamos que yo no tengo tiempo para nada, menos mal que lo hemos organizado esto bien y estamos bien coordinados y por eso está funcionando esto ahora mismo, porque antes estaba Manuel, y es como empezamos, con el boom, fuimos muy ligeros en la teoría hasta que esto se derrumbó porque no...

Hay gente en la Asociación que está muy concienciada, como yo, que somos militantes, y estamos ahí para que esto no se caiga porque hay que hacerlo, y otras personas que van a por la cesta, y no ayudan nada. De vez en cuando sacamos algún artículo del a fertilidad del la tierra del Integral, y lo metemos en la cesta para que lo vean. Y hacemos charlas, tenemos que intentar este verano montar el primer curso de

formación, tenemos aquí al lado a un agricultor que tiene setentaitantos años y siembra en ecológico, bueno, el no lo llama ecológico, pero siembra como sembraba su padre, como sembraba su abuelo, y él ha seguido con la tradición. Cuando vino un grupo de Córdoba de la escuela de Agrónomos, que estaban al mando de Eduardo Sevilla, vinieron a ponerse en contacto con agricultores y contactaron con él, yo entonces no sabía que él sembraba de esa manera, a partir de ahí la semilla de algunas cosas son de él, y él nos va indicando. Y entonces la idea es que alguna persona, alguien que esté estudiado y esté en este mundo de un curso de formación teórica, y la práctica hacerla con él, en varios fines de semana coincidiendo con la siembra de las variedades de verano. No con la idea de que los productores se unan a la asociación, el que quiera unirse que se una, pero las cosas no pueden ser obligadas. La idea en sí es que tenemos que plantarle cara al gigante, por muy grande que sea. Y lo importante no es que le ganemos, lo importante es la lucha, eso es lo que nos hace sentirnos más vivos. Mientras hay esperanza hay vida. Si de la gente que se apunte sale una persona, pues perfecto, la cosa es que M^a Carmen tiene su huerto, Toñi y su pareja, José Ángel, todos tienen su huerto propio y nos vemos de vez en cuando, vienen por aquí, tenemos contacto y vamos creciendo. No se trata de que todos seamos así, ni mucho menos, se trata de que seamos conscientes de lo que estamos haciendo y de que estamos creciendo. De que vayamos adquiriendo conciencia de que lo que estamos haciendo tiene sentido, y que lo que no tiene sentido es seguir con el ritmo que estamos en la alimentación, en la contaminación, el síndrome químico múltiple, por tantas enfermedades nuevas que salen, las aguas contaminadas, y los hábitos de vida que tenemos. Entonces, pues planteamos alternativas porque pensamos que la cabeza sirve para algo, y la voluntad es la que lleva a cabo aquellas cosas que creemos que debemos hacer. Simplemente se trata de ser ejemplo de lo que decimos, y al mismo tiempo invitar al que quiera que se apunte.

CH.: ¿Cómo empezó todo el tema del huerto de consumo?

A.: Empezó cuando Manu vino de Palencia y no fue él, fue el momento, es que ya estábamos preparados, entonces ese era el momento en que teníamos que encontrarnos y empezar ésta experiencia. Entre nosotros y la asociación de mujeres de Atalanta. Manu al principio empezó a sembrar en la tierra de Toñi, que está al otro lado de "la cerezuela", está en un sitio donde cuando llueve, se acumula el agua, y se pudren las plantas, un desastre, y complicado. Mucha grama, muchísima, por eso se le puso La Grama a la asociación, y arrancamos así con mucha ilusión pero enseguida empezó a fallar la cosa, las cosas de las asociaciones, que venimos cada uno de un lado y empieza a haber codazos, o como se quiera llamar... entonces Toñi se fue de la asociación, otras personas que no tenían su cesta todas las semanas se empezaron a ir, porque se pagaban 30 euros y solamente querían la cesta, no eran gente comprometida, y al final estuvimos a punto, no de rompernos, pero sí de empezar a comprar productos a otra gente que siembra y meterlos en las cestas. No perder la asociación, pero sí dejar de tener producción. Pero pensamos que sin siembra no tiene sentido nuestra asociación, eso sería otra asociación diferente. Esto tiene sentido si sembramos, y tenemos que sacar esto para adelante entre nosotros. Entonces M^a Carmen dijo que si había que echar una mano ella estaba dispuesta, Alba también, y entonces yo les dije que nos viniéramos a mi campo. Aunque Manuel empezó a irse allí, al campo de al lado. Todo esto era de mi suegro, y anteriormente había sido de su padre, pero no éste pedazo solamente, aquel olivar también, y otro que hay más para allá también. Entonces todo esto era del abuelo, que cuando murió se lo pasó a los hijos, y entonces Manuel contactó con un primo de mi mujer y empezó a sembrar allí también, alternativo a la otra tierra. Entonces fue cuando se rompió todo, y al final decidimos que seguíamos sembrando en mi parte, que yo prefería que fuera aquí. Este pedazo siempre lo vi y pensé, ¡éste pedazo tiene que ser! Y la verdad que está saliendo todo muy bien. Serán unos 300 m².

CH.: Y lo de las cestas, ¿cómo lo hacéis?

A.: Lo que haya es lo que se echa, estamos aprendiendo. La gente quiere variedad de productos, que haya de todo. Yo estoy metiendo la mulilla mas para allá para abrir otro pedazo y poner patatas.

CH.: ¿La maquinaria es tuya?

A.: Sí lo que hay aquí es todo mío, la mulilla era de mi suegro, luego ya yo compré la desbrozadora, tengo una motosierra, y una fumigadora también. Todo lo tenía de antes, pero la cosa es que por ejemplo, yo he comprado también un motor para sacar el agua del pozo pero se rompió, y entonces la asociación puso dinero para comprar una bomba de extracción porque yo se lo propuse, les dije que tenemos que pensar en ir invirtiendo, ya que los voluntarios no cobramos, no hay ese gasto, tenemos que ir invirtiendo en infraestructuras para que esto vaya teniendo cada vez más solidez. Y si esto continúa, y dentro de diez años tenemos capacidades para poder alquilar una tierra, o yo que sé, mirar para adelante, sin soñar pero mirar para adelante. O poner un puesto ahí en la plaza, en vez de sembrar este pedazo, pues sembrar diez veces este pedazo. Se pone un puesto en la plaza, se le pide al ayuntamiento, la asociación puede hacerlo, y vendemos dos días a la semana, o un día a la semana. Y empezamos a vender para sacar fondos y sobre todo para decir: ¡cómete eso!, y luego me lo dices, que lo prueben.

Porque hasta ahora la única salida de los productos son las cestas, para los que son de la asociación y ya está. Mañana recolectan ellas, y yo me encargo del riego, preparar la tierra, sembrar, pero la mujer es más recolectora. Lo bueno es que a cada una le gusta una cosa y se le da bien entonces esto funciona.

CH.: Y las decisiones respecto a la asociación, ¿cómo se toman?

A.: En grupo, todo en conjunto. Tenemos una reunión una vez al mes, pero nosotros, el grupo de siembra ya tenemos nuestras propuestas, cuando van las propuestas a la asociación ya las hemos hablado nosotros antes. Y después hay fines de semana que viene alguna gente más, cuando hay alguna tara más dura, damos el toque y la gente viene y nos echa una mano, estamos intentando motivar a la gente. Aunque yo sé que hay mujeres mayores que no pueden, pero les digo que la huerta no es solamente para venir a trabajarla, el alimento no es solamente para comérselo, es que hay que verlo, hay que sentirlo, porque eso forma parte de... que estamos como animales, nada más que ahí a por la comida y ya. Tenemos que ver el proceso y tenemos que disfrutar de él. En muchos casos con cosas como esta, las familias no se morirían de hambre. Y estamos planteando una alternativa que no es nueva, pero que está funcionando, que no estamos utilizando ningún tipo de tóxico para las plantas. Y además de una alternativa en el manejo del cultivo, y también una alternativa de relación producción – consumo, que puede que este alimento tenga más valor, producido de manera conjunta. Esta es nuestra elaboración de parte de la naturaleza, nosotros participamos, pero de tal manera que no hacemos daño, y nos beneficiamos pero de tal manera que no hacemos daño, nos beneficiamos porque conseguimos alimento pero no perjudicamos. A los niños hay que traerlos también, hay un chico de allí de Rivero que trae a sus hijos, participan en la siembra, se trata de eso, de participar en todo. Es que hay gente que le cuesta muchísimo trabajo, y me dicen que yo es que estoy “flipao”, ¡pues claro que estoy “flipao”!, ¡ lo malo es no estar “flipao”! (risas).

CH.: Y además de la huerta también tienes gallinas, ¿no?

A.: Sí, es como empecé aquí, al principio sólo tenía gallinas, empecé además con gallina autóctona. Todavía tengo pero ya he empezado la remodelación. Tengo 6 gallineros, todo en ecológico, cada gallinas con su gallo. Al principio iba a Mérida a por el pienso ecológico, estuve yendo casi tres años, después a Cazalla, pero empezaron los problemas con la soja y me dijeron que no me garantizaban que la soja fuera ecológica. Entonces ahora lo compro aquí en Fuente Palmera, que no es pienso sino grano: cebada, trigo, maíz y pipa de girasol.

Tengo gente, consumidores, algunos están en La Grama, otros no, que quieren huevos de los nuestros todas las semanas, 1 docena a la semana fijo. Que no tenemos tanto, pues cada dos semanas. Y para la familia, claro. De principio, si hay poco, para la familia, si hay más, para vender. Pero yo no comercializo absolutamente nada en el mercado. Lo único es que compro algunos productos en La Carlota, en Econatur, un laboratorio que hay. Compro algunos productos porque les llevé tierra y agua, pensando en los árboles, la analizaron y según los resultados me dijeron cómo estaba la tierra, en principio había que equilibrar la tierra para que esté fuerte, para que nos ataquen menos los bichos. Y al principio empecé a echarle de todo pero valía muy caro, y al final le echo sólo a las partes de arriba, con una máquina de 100 litros, con una pistola. Pero aquí en la huerta no estamos usando nada más que cola de caballo, cada quince días le metemos un “pelotazo”, y ahora cuando empiece la lluvia cogemos ortigas, haremos también purín. Y ahora estamos pensando que vamos a empezar a elaborar estiércol, más que nada por aprender, hemos dejado ahí lo de las tomateras y ahí tenemos algunos montones más de otras plantas, y vamos a aprender nosotros mismos, nos daremos cabezazos, pero bueno. Es para hacer compost, para luego volver a echarlo. Eso es lo que nos dice Sacristán, que es el hombre mayor, todo o que salga, sirve para volver a entrar otra vez, los restos, la ceniza de algo que hayas quemado.. todo sirve.

CH.: ¿Cómo ves el relevo generacional?

A.: Resulta que la gente de mi generación y más atrás son los que han abandonado la tierra, y son los jóvenes ahora quienes la están recuperando, o los que más están peleando. Y aparte, esta mañana lo hemos estado hablando, este año que entra se va a producir un cambio, todo lo que está pasando en el mundo ya se está notando. Hay un cambio astrológico, la era de Acuario que entra y ya está cambiando la mentalidad. ¿Qué no le vamos a ganar la batalla? Pues seguramente no, pero va a haber más gente que va a estar por otros lados. Se trata, yo cuando estaba en la asociación ecologista, vi claro que lo importante para convencer a la gente es, la palabra ya no sirve para nada, porque ya ha habido gente que se ha encargado de romperla, se trata de hacer cosas, hay que hacer cosas. Y a partir de hacer cosas la gente se lo cree, porque lo ve, lo prueba... pero si solamente es la palabra la gente puede pensar, “y éste, ¿por dónde va?”, hay mucha suspicacia, hay mucha gente mintiendo... toda la gente que ha tenido credibilidad antes, la Iglesia, los políticos... mucha gente que estaba en un lado y luego se ha vendido... yo no me creo nada de nadie, esto abunda. No me creo nada de nadie. Ahora el movimiento 15M está teniendo credibilidad. Y yo creo que la siembra es una cosa que es creíble, que tu digas: “¡toma, te voy a hacer un regalo!”, y le das una bolsita con unos productos, los prueban y luego aparecen. Yo cuando he dado huevos, siempre vienen y me preguntan: “oye, ¿esos huevos de dónde los has traído?”, la gente nota la diferencia, y ese es el punto.

CH.: Pero aparte del consumidor, que se conciente y que sepa diferenciar un producto de otro, ¿cómo convencer al sector de la producción, para que no se siga abandonando el campo?

A.: Hay que convencer a las administraciones locales, hay que trabajárselo mucho más. Y pasando de la movida política, pasando de quien esté en el Gobierno. Esto está por encima de todas esas cosas, aunque tiene una relación muy directa, porque hay grupo que están, como las multinacionales, que son los que se llevan las subvenciones, las ayudas... y los chicos que son los que más las necesitan se quedan sin ellas. Pero siendo consciente de esto, pero pasando a la vez de esto, hay que convencer a las administraciones para que se impliquen, que vean que tú no vas con movidas políticas, sino que quieres demostrar que esto es bueno y hay muchas formas de hacerlo. Y además es necesario que los pueblos no se deshabiten, que los últimos datos que han dado son escalofriantes, unos datos de que toda la gente se va para las ciudades y que dentro de 20 años va a haber mucha menos gente en los pueblos y mucha más gente en las ciudades, y lo que hemos visto de las grandes ciudades, ¡la calidad de vida es bajísima! En los pueblos se vive mucho mejor, la gente comparte más, el aire es más puro, la vida es más tranquila... en definitiva, si te pones a analizar qué vida es mejor, tienes que saber que el estrés lo que te trae es que te baja las defensas y te trae cualquier cosa; el aire puro, o por lo menos, menos contaminado se nota; lo que tengan buenas relaciones, normalmente hay mejor relación que en las ciudades.

Yo creo que hay que trabajar más el tema de que los pueblos no se deshabiten, y yo creo que esto es el punto de enganche. El artículo que escribió la profesora en la revista integral, Vitoria, pone el dedo en la llaga totalmente, explicándolo todo y muy bonito. Es uno de los que metí en la cesta para que la gente lea. Yo no sé si la gente lo leerá, pero por lo menos hay que intentarlo. Yo creo que va a venir gente que va a tirar para adelante. Nada viene del aire, si esto continúa es porque ha habido personas que han tirado de carro y han creado un buen ambiente, y si eso se cuida habrá buen ambiente, y eso se puede afrontar.

CH.: Buen ambiente y que haya motivación, porque si no supone ningún ingreso económico para ti, tienes que estar muy concienciado que si no lo haces...

A.: Pero indirectamente sí supone un ingreso económico, porque cuando estoy aquí no estoy en un bar, jugando al dominó, gastando... no recibo un sueldo pero mi salud es mucho mejor, porque estoy en contacto con los ciclos de la naturaleza, esto es calidad de vida. Todo lo que se saca de las cestas se queda para los gastos necesarios, pero nosotros trabajamos voluntariamente. Y es verdad que tienes que estar motivado, mucha gente prefiere estar haciendo otras cosas antes que venir aquí, nosotros les invitamos pero piensan, ¿y aquí que hago yo?, y les digo mira, esto es la mejor terapia para reducir el estrés. Incluso en las cárceles lo utilizan para los presos... yo a la gente que tengo en los grupos de Tai-chi se lo digo, que eso relaja, pero que hay que hacer otras prácticas, y la huerta relaja mucho. Y además te hace que no tengas pensamientos ilusorios, que tu ves un pimiento desde que lo siembras, empieza a agrandar la mata, empieza a echar el fruto, y eso requiere un tiempo, y al final tienes un pimiento que te comes... y entonces todo tiene un ciclo, y tú estás participando en un ciclo, que todo tiene un ciclo, y hoy día los medios de comunicación andan poniendo loca a la gente, pero loca, anteponiendo intereses. Ayer en una charla que estuvo aquí Vicen Guillén hablaba de esto: me he comprado, he conseguido lo que quería, me he comprado el coche que quería, sé que mi familia se queda sin un duro pero yo ya tengo el coche que quería. Y eso abunda, adquirir cosas que no son necesarias. Y ¿por qué esa persona...? ¿es que acaso no quiere a su familia? Claro que la quiere, pero lo que pasa es que está más perdido que el barco de vapor, no sabe valorar lo que es necesario y lo que no., tienes que ver tu propia realidad.

Y yo creo que la huerta te enseña eso, los animales, la naturaleza, ¡si es la naturaleza la que nos enseña! ¿pero es que acaso nosotros no somos naturaleza? Y esta gente,

con tal de vender... que yo cada vez que oigo que para salir d la crisis hace falta consumir, pienso: "ya me estás vendiendo la moto malamente" (risas) Por ahí no van los tiros, consumir es que tú vas a ganar y que yo voy a salir perdiendo, por ahí no. Cuando hablen de consumo y economía sostenible hay que mirarlo todo muy bien, que hay por ahí gente que afina todo muchísimo, pero para sus intereses.

Entrevista (Antonio Ruano) Protasia Cancho y Agripino Terrón, Culturaza, El Encinarejo, 30-10-11

A.: Toda esta zona creemos que es un patrimonio todo lo que es La Vega desde aquí hasta Sevilla que es único en el mundo. En tiempos se decía que era la zona de la tierra más fértil después del Nilo, La Vega de Córdoba, entonces yo no sé ahora con el deterioro del territorio cómo estará, pero en tiempos se decía eso, por el clima, el tipo de suelo...

Entonces bueno, lo que nosotros intentamos con el proyecto es aunar las dos cosas, utilizando el arte contemporáneo para dar a conocer todos esos conocimientos. Por ejemplo aquí estos dos cuadros que veis aquí con el burrito, estas son las piezas que hemos utilizado este año para el "Agroland Art", que es como denominamos al trabajo que hacemos nosotros, un poco una derivación del "Land Art" europeo.

P.: El Land Art es arte sobre la tierra, que empezaron los americanos a hacer movimientos de tierras, bueno en realidad lo inventaron los alemanes, es un movimiento europeo, pero los americanos son mucho más potentes, mucho más aparatosos, tienen capacidad para hacer unas obras... como tienen desiertos y tienen tanta extensión pues nos mucho más impresionantes. Y sin embargo aquí es un movimiento más acorde con la naturaleza, el Land Art siempre tiene en cuenta el tema medio ambiental, siempre, desde su nacimiento. Pero hay muchas formas de hacerlo, hay gente que tutoriza los árboles desde su nacimiento para que tengan una forma determinada, hay otros que simplemente caminan por la naturaleza y van poniendo piedras, o pintan con lodos... vamos, que hay muchas formas. Entonces, un poco en broma nosotros empezamos a decir "Agroland-Art" porque lo hacíamos en tierra cultivable, y entonces quedaba muy acotada y muy definida la cosa. Y bueno, pues aquí estamos.

A.: Y lo que hacemos es utilizar los cultivos de La Vega, esto es maíz y espelta, y éste es el cuadrado donde hemos hecho la selección este año para el año que viene, entonces aquí se hicieron dos obras musicales, esa era la "tobera", y esta la "chalaparta", que son dos instrumentos tradicionales vascos, y aquí se han dado conciertos de chalaparta, cuando estaba la espelta alta, la performance o el happening consistió en unas 30 personas, se sentaron en la tierra entre el girasol y la espelta, y dos chalapartistas, un arpa de boca, y un diyiridú, pues hicieron 38 minutos de concierto maravillosos. Entonces no se les veía nada más que a ellos tocar porque los demás estaban en el suelo y fue precioso.

Y al mismo tiempo que hacemos obra creativa por sí, también han venido a sembrar, han venido a recoger, se quita la hierba, el riego, y entonces todo eso se hace con participación. Este año hemos hecho en total 3 happening a lo largo del año, en los que se invita a la gente a participar, entonces eso se graba y luego se va editando para publicarlo. El video sale después de todo el trabajo agrícola.

CH.: ¿Y qué superficie tenéis?

A.: Son 7,5 Ha, y en el proyecto se incluye también el tema de los frutales y el huerto, y lo que hacemos luego es diversificar un poco con el tema de la venta directa, que sobre todo es mantener la explotación, porque luego vosotros sabéis como yo cómo está el campo y lo difícil que es. Entonces nosotros no tenemos niños, ella tiene un trabajo y por eso nos lo podemos permitir, pero esto requiere un esfuerzo enorme, pero bienvenido sea si se puede seguir manteniendo.

Que si no fuera por la venta directa no se mantendría esto, porque además ahora el tema del cultivo nos estamos organizando para hacer venta directa con los ganaderos [para pienso],

Queremos hacer el ciclo de la harina entero, pero el problema es que Industria nos obliga a unas infraestructuras que no somos capaces de tener. Entonces estoy hablando con algunos panaderos a ver si les interesa, para venderlo aunque sea como artesanía. Nosotros vamos a hacer la harina a la demanda, ¿fisca o espelta. Cuando a mi me llame el panadero, me pide los kilos de harina que necesite, yo me levanto por la mañana, se la muelo y se la llevo, ni siquiera la voy a tener que almacenar. No va a ser un proceso industrial así como se conoce. Y para eso montar una infraestructura, pagar un impuesto, invertir una cantidad de nose cuantos millones... eso no tiene sentido.

CH.: ¿Pero tenéis molino aquí también?

A.: Estamos en ello, el problema no es el molino, el problema es el “pisón”, que es una máquina que lo que hace es quitarle la cascarilla a la espelta. Que como es un cereal tan rústico (todos los cereales del mundo derivan de él, es un trigo vestido), la cáscara es muy dura, y se necesita una máquina especial para quitársela. Y ahora nos están haciendo el presupuesto de la máquina, y ¡nos tememos que va dar miedo! Pero no queda otra, es un paso que hay que dar si queremos cerrar el ciclo. El problema es que si Industria nos dice que hay que pagar, entonces tendremos que decir que es para autoconsumo, yo lo digo con toda confianza. Creo que es una cosa tan obvia, que se lo dije hasta a un inspector, yo a ti te digo una cosa y luego yo haré lo que a mi me parezca, que obligan a la gente a utilizar esos trucos, que yo no quiero hacer eso pero me estáis obligando... Si es que yo al mes puedo moler 5, 6, 7 sacos de harina que la gente me va demandando. Para mi es una entrada de dinero diversificado directamente de la tierra, pero no supone una labor industrial, ¡lo puedo hacer yo solo! Entonces, habrá que hacer la inversión, porque si no te quedas parado. El primer año lo llevamos a Asturias, y al final no volvió nada de harina para acá, les gustó tanto que se lo quedaron ellos, ¡lo vendimos todo allí! Pero claro, la idea es hacerlo y venderlo aquí, lo local. Además que es cultivo es de una calidad extrema, es una variedad que da pocos kilos pero de altísima calidad. Esta semilla es difícil encontrarla.

CH.. Y, ¿hacéis un manejo ecológico?

A.: si, todo, desde el principio, la semilla, todo. Si el problema ahora es la semilla, porque si este año queremos hacer maíz y guisante, y he estado mirando y no hay por ningún lado.

Aquí en esta finca se han hecho campitos de experimentación, bueno los hizo mi padre, y salieron estupendos. Tenemos el agua, el sistema de riego lo hemos modernizado hace un año, pero el gran problema es que no hay semillas... la agricultura ecológica no es solo el olivo ni es solo la huerta. No hay una dinámica de cereal ecológico, y eso echa para atrás, si no encuentras semillas, por lo menos desde un primer momento. Y las variedades lo suyo es recuperarlas aquí en el campo, y no en el laboratorio, que por los campitos de experimentación que se hacían aquí se que de las semillas que salían de los campitos y las que salían de el laboratorio, había diferencia... y luego lo que salía del campito, a lo que sale en la realidad, tampoco es lo mismo, tenían puntos de conexión pero no era lo mismo.

Y eso es un ciclo largo ,que no es una cosa que se haga en un año ni en dos, que esas cosas hay que trabajárselas, y estamos en un momento en que la agricultura, con la PAC nueva, el que no esté en ecológico y que sea pequeño o mediano, ¿qué va

a hacer? Yo, ¡yo lo veo muy crudo! Entonces la idea es esa, intentar compaginar la venta directa de los huevos, los pollos, el huerto y los frutales, también con el cultivo del año. [de cereal]

CH.: ¿estáis los dos solos?

A.: La labor agrícola la llevo yo solo, porque antes me ayudaba mi padre pero ahora ya está con los dolores y tal y ya no me ayuda. Ella [Protasia] está solo los fines de semana porque entre semana trabaja fuera. Y nosotros lo que decimos es que con el tema de las ayudas, que nosotros no necesitamos dinero para los proyectos, que lo que nos vendría bien sería un trabajador, que es otra forma de subvención, que aquí tengo trabajo para otra persona todo el año, entre el tema de la obra, el huerto, el cultivo, la casa... hay trabajo para todo el año para una persona fija. Se lo propusimos al CADE pero parece que no les entró bien por la cabeza. Intentaremos otra vez, porque yo creo que es una buena forma de subvención, aunque sea la mitad del sueldo. Además eso es como se ha hecho aquí tradicionalmente en La vega, pues una persona que le echa mano al tractor, que si hay que sembrar el huerto, blanquear... ese es el tipo de trabajo que tradicionalmente se ha hecho aquí y que realmente es el efectivo, que no es por recuperar las tradiciones solamente, es que realmente es un trabajo efectivo.

CH.: ¿Recibís alguna subvención?

A.: Sí, recibimos la ayuda agroambiental por tener la certificación ecológica y la subvención de la PAC.

CH.: ¿Porqué certificarse?

A.: Para el cultivo es necesario. Para la huerta y eso nos daba igual porque al final nos movemos por confianza con nuestros consumidores, pero el cultivo de cereal si era necesario, porque si no no podíamos hacer nada, no lo puedes vender. Pero ya te digo que en el caso de la huerta no, nuestros consumidores no nos lo exigen. Y ahora estamos con el tema de las naranjas, que han abierto una tienda de zumos en Córdoba, y por ejemplo aquí también necesitamos tener la certificación oficial porque a ellos Sanidad se lo exige.

CH.: ¿Cómo empezó el tema de la comercialización directa?

A.: Fue a raíz de las actuaciones, desde 2006 estamos con Culturhaza. Entonces la gente que iba viniendo veía el huerto, lo probaban, se llevaban huevos, si hacíamos un arroz echábamos carne de nuestros pollos, entonces al final, con el boca a boca se ha ido enterando la gente. Porque la idea es que vengan aquí, es fundamental para poder tener un precio competitivo, porque el que los productos ecológicos sea sólo para la gente que tenga dinero, aparte de inmoral me parece grave, porque el tema alimentación es fundamental en cualquier sociedad. Entonces yo puedo poner los huevos a 2,90€, cuando en Almocafre están a 4, 50€... en los supermercados están a dos euros los pollos camperos, mis vecinos de aquí los están vendiendo a 3 euros, más caro que yo sin ser ecológicos, pero si a mi me vienen aquí, una persona a por una docena, dos docenas, a mi me interesa, yo no me muevo de aquí, yo le sirvo, les doy sus huevos... Primero, me quitan el gasoil, segundo que yo me tengo que arreglar, irme a Córdoba, es decir: tiempo, que también hay que contabilizarlo.

Y luego el otro tema es la responsabilidad del consumidor, que creo que es fundamental en el tema de la ecología y que no se habla, hay que responsabilizarse, porque si él me dice que quiere tantos huevos, tantos pollos, tantas gallinas, tenemos

120 en total, 60 para carne y 60 para huevos. Y los tenemos todo ya comprometidos. Que también al estar todos en libertad a lo mejor vienen un zorro y mate tres o cuatro, que todas esas bajas hay que tenerlas en cuenta y ellos son conscientes, pero yo cuento ya con que esos pollos están vendidos.

CH.: ¿Cuántos consumidores tenéis?

A.: Tenemos una familia que consume mucho, de una mujer de Nepal que quería consumir pollos como los que comía en su país, y en cuanto probó estos dijo que no los dejaba, y al día siguiente ya estaba llamando para reservarlos! Hay otras 5 personas que vienen a por pollos, y para huevos viene un montón de gente, todo el mundo que lo sabe viene. Y luego la verdura, otro salpiqueo de gente. Yo no sé quien son más o menos, pero que no son fijos. Y ahora con las naranjas pues igual, ¡ya están vendidas! Es que hay una diferencia muy grande, porque los naranjos llevan 20 años sin tratar y es que se nota, hay una diferencia muy grande, no hay que ser especialista!

CH.: Y los consumidores de verduras no tienen compromiso entonces?

P: Sí, existe el compromiso en el sentido de que cuando yo tengo un producto aviso por correo, y quien está interesado se compromete a venir a buscarlo y a llevárselo. Si no fuera por internet, esto no se podría hacer, para nosotros es fundamental. Y además queremos hacer un blog dentro de nuestro blog pero sólo para el tema del consumo directo. Pero estamos esperando a tenerlo todavía un poco más claro, colgar qué productos hay, y publicarlo en el blog, pero eso todavía está en proceso. Además así me pueden decir a qué hora van a venir y yo ya prepararme, dejar abierta la cancela.

CH.: ¿Y los precios cómo los marcáis?

A.: A través de internet, miramos los precios de los productos en el mercado ecológico, en las grandes superficies, y de la tienda de productos ecológicos de aquí de Córdoba. Entonces la media entre esos precios es nuestro precio. Al final sale la mitad del precio de la tienda de productos ecológicos. Pero es que hay que incentivar que la gente venga aquí. La mayoría de los consumidores son de aquí cerca, de Córdoba, El Encinarejo.

Este año he echado el doble de gallinas para tener más huevos, porque este verano no podía abastecer a todos los consumidores que venían, hay demanda.

Las gallinas son mezclas de seis razas: castellana, extremeña, andaluza e ibicenca, y cuello pelao, de origen rumano. Son mezclas, porque las razas puras son muy delicadas, y estas se adaptan mejor. Los pollos que salen en industrial, al tercer día ya les están dando antibióticos en el pienso, pero es que en su primer día de vida ya les ponen una vacuna! Y por eso nos planteamos hacer una inversión, es como lo de la harina. Entonces compramos una incubadora, y este año hemos sacado cuatro incubadoras, y todos los animales son de aquí. Vamos cambiando los machos para que no haya consanguinidad.

CH.: ¿qué ventajas veis en la venta directa?

A.: La relación con el consumidor. Porque cuando vienen los fines de semana vienen con los niños, y yo me pongo con ellos a decirles lo que tienen que hacer, qué es lo que tienen que recoger, y esa parte es muy interesante a la hora de que él entienda luego la comida. Eso es lo que pasa con las piezas, que en todo el proceso de

elaboración participe la gente, que si hace calor, pasen calor, y si llueve que se moje. Que sepan el trabajo que cuesta hacer un pan, de una forma muy lúdica y efectiva.

Mira, la experiencia con los nenes, refiriéndonos al contacto y a la venta directa, en realidad son ellos los que están trayendo a los padres para repetir, ¡que no lo hicimos como un truco comercial ni nada! (risas) pero en realidad son ellos los que quieren venir, por que se acuerdan de los animales, hay algunos que quieren ver los pollos, otros que quieren ver el burro, Pelayo...

Y con el burro trabajamos, estas piezas las hemos hecho con el burro. Tenemos maquinaria para las labores grandes, pero las pequeñas se hace todo manual, con aperos pequeñitos y tal.

Entonces la relación con la gente que viene a comprar es muy interesante porque aparte de la venta se establecen una serie de lazos que son la base de la responsabilidad del consumidor, y entonces creo que sí es interesante.

Una de las reivindicaciones de Culturhaza es que, socialmente no está reconocida la agricultura, ni el agricultor como una persona de valor, y creemos que no solo como cultura en general, sino como conocimiento particular de los agricultores, mi padre o el suyo y toda esa generación, es un patrimonio que estamos perdiendo, es un patrimonio que es irrecuperable. Que mi padre me dice a mi que tengo que echar más o menos agua cuando no hay nada que diga que falta o que necesite... ¿y cómo lo sabe? Pues todo ese conocimiento, ese patrimonio es que se está perdiendo y es el que estamos intentando recuperar, de forma práctica y de forma activista, porque cuando intervenimos en estos espacios se siembra, pero también se habla. Por ejemplo mi padre cuando hicimos la siembra de esos espacios, se hizo con 14 mujeres y él, sin saber ellas nada, les explicó a su manera qué era lo que tenían que hacer. Que después salió como salió, y tuvimos nosotros que volver a resembrar, pero la acción fue preciosa, y eso no se olvida. Y la idea es que esto sea un proyecto práctico.

Y la Junta de Andalucía nos recomendó que nos constituyéramos como sociedad limitada porque así tendríamos más beneficios fiscales, y dije que no, que quería ser autónomo, y estoy como autónomo agrícola. Por aquí han pasado tres generaciones, la de mi abuelo, mi padre y yo. Y lo que estamos haciendo ahora es intentar recuperar las tradiciones que se tenían antes de la famosa Revolución Verde: porque todo lo que se está haciendo ahora en ecología, lo ha hecho mi padre aquí, o sea, meter el ganado, hacer rotación de cultivos... ¡todo eso lo hacía de una manera natural! y con una maquinaria muy diferente de los tractores con aire acondicionado que tenemos ahora. Y ahora se está recuperando eso pero no estamos valorando a los que realmente han mantenido esa sabiduría, y se nos van, ¿eh?.

Y eso es lo difícil de explicar a la gente, que nosotros podríamos hacer una exposición de alta tecnología, con video, audiovisuales, tal, pero hay otra parte de la que no se está ocupando nadie. Entonces nosotros cuando empezamos con esto en el 2006 no teníamos la idea tan clara, poco a poco nos hemos ido viniendo hasta aquí y vamos disfrutando. Digo disfrutar porque es mezclar trabajo con ocio, pero también se pasa calor, y frío, y las manos duelen, y de todo.

En cuanto a la programación de las actividades, no podemos hacerla con mucho tiempo de antelación porque claro, dependemos del cultivo.

CH.. Antes has comentado que vuestros padres eran agricultores, me imagino que viendo cómo lo han pasado ellos en el campo, tendrá que gustaros mucho esto para volver aquí, ¿no?

P.: Pues sí, además el ver cómo ellos aceptan el que nos dediquemos a hacer estas cosas un poco “raras” nos sorprende mucho, ¡y desde el primer momento! Pero es que además de esto ven que es lo suyo, que como el campo está tan mal, que como no busquemos un modo alternativo de enfocar la cosa no podremos seguir, porque es que económicamente hay que comer todos los días.

A.: Porque ellos estaban completamente metidos en convencional, que nos ha costado cambiarles la mentalidad. Aunque al final se han cambiado solos, desde hace dos años que mi padre cuida el huerto y es que no le echamos nada de nada. Pero claro, manejamos las mariquitas para el pulgón, que es lo que realmente retiene y hace mucho daño, pero con todo y con eso los tomates se nos han recuperado, y berenjenas tengo todavía en el huerto.

Las variedades son de aquí, son nuestras, tradicionales. El tomate es de mi abuelo, la trajo de Granada y lo puso aquí, tiene como ciento y pico años esa semilla. Y hemos aprendido a que no se puede mezclar los tomates que vienen de diferentes semillas entonces siempre que se pueda hacer, elegir una semilla autóctona y seguir con ella, no mezclar variedades. Lo que habría que haber serían explotaciones para multiplicación y explotaciones para producción.

A.: Y eso es un campo tan grande, y tiene una potencialidad económica tan fuerte... porque eso es un montón de mano de obra, que nosotros verdaderamente la industria que tenemos que fomentar es la industria alimentaria, que ¡con las condiciones de clima que tenemos! ¡Es que no habría paro! Yo me he tirado aquí un mes y medio quitando hierba a mano, y me sale más barato que pasar con el tractor, echar herbicida...

CH.: ¿Y veis que los agricultores de la zona se han planteado el cambio?

A.: Que va, ¡a mi me tienen de loco! Que nos llevamos muy bien y todo, pero ninguno se mete a ecológico. El caso de aquella parcela de allí, que es un chaval joven, yo le digo siempre que porqué no hace el cambio, que cuando llegue la reforma de la PAC de 2014 va a ser imposible estar en convencional, que con una superficie de 3,5 Ha tener tres tipos de cultivo diferentes es una locura, el manejo es imposible, eso no hay quien lo costee, yo creo que lo está haciendo para quitarse gente de en medio, que dejen de cultivar para que se pasen a ecológico porque. Yo no sé si eso llegará de verdad, pero si eso llega es una locura.

Y luego los problemas de los costes de combustible, que cada vez que cojo el tractor me vacío un depósito, y de el año pasado a este se ha incrementado 45 euros el llenar el depósito...

CH.: Y cómo veis el tema del relevo generacional?

A.: Muy chungo, ese es el problema, que aquí toda la gente joven se han metido a camioneros, o se han ido al taxi, o a la obra... ya hora están volviendo porque no hay trabajo, pero están de brazos cruzados porque aquí tampoco tienen idea, ni les interesa.

P.: Que además el campo es duro, es inseguro... ¡lo tiene todo! Que tienes que estar súper convencido y súper motivado para dedicarte a esto.

A.: hombre, nosotros el tema creativo nos ha dado un empujón muy fuerte y es el que nos está ayudando a manejar esto. Porque en Europa hay un movimiento muy fuerte

de Arte Contemporáneo en Agricultura Ecológica, está pegando muy fuerte ahora. En el Reina Sofía en Madrid se nos convocó a todos los que estamos metidos en esta historia del arte en la agricultura, se llamó Campo Abierto las jornadas, a todos los de España para ver cómo estaba el tema en cada provincia. Eran grupos de trabajo, donde se intentaba enfocar a través de artistas contemporáneos el tema de la agricultura.

Las instituciones están súper metidas en el tema este, están creando comisiones para fomentar el arte en la agricultura, y tienen muchas ideas. Están intentando recuperar un poco la vinculación entre campo y ciudad, que nunca ha dejado de existir porque la gente tiene que comer siempre. Pero vamos, que en cuanto a los gobiernos y tal, lo que no entiendo es que no vean el potencial que hay aquí. E incluso a nivel turístico, que cuando vienen los artistas y tal yo les llevo a dar un recorrido por la Vega, que no se pueden imaginar que sea esto así, se quedan alucinados. Y hay un desconocimiento total, la Campiña de Córdoba, en primavera que es preciosa, ese paisaje, que ni la provenza francesa. Y es una realidad, pero lo que pasa es que tienen que venir de fuera a decírnoslo. Y tenemos el clima, tenemos el suelo, tenemos gente que sabe manejarlo... y lo estamos perdiendo.

Y hay asociaciones pro todas partes que están haciendo un trabajo buenísimo de recuperación, por ejemplo en Madrid está el BAH (Bajo el Asfalto está la Huerta) que ocupan parcelas para ponerle cultivos, en Jódar está el Huerto de la Cora, que recuperan variedades...

A.: Nosotros el tema de la publicidad, no lo trabajamos, y en todos los cursos que hemos hecho nos dicen: "si no os conocen, no existís", y bueno, yo soy contrario a eso, ¡porque yo estoy aquí (risas)! Así que a pesar de que podríamos anunciarnos en Andalocío y tal, no lo hacemos porque nos parece inútil, aquí todo va por boca a boca y funciona mucho mejor. En estos seis años no hemos tenido ningún problema, que a lo mejor vienen mañana un grupo de gente y nos la lían, pero por ahora todo ha ido fenomenal.

P.: bueno, también es depende de lo que tú quieras, que si quieres meter a 3.000 personas aquí ya es más peligrosos, pero esa no es la idea, la idea es que esta sea una cosa familiar, que sea una cosa en la que pueda hacer relación entre el artista invitado y la gente. Además intentamos seguir la idea del movimiento "Fructus" que viene de Alemania, nació en los años 60, 70, y que lo que dice es que todo el mundo tiene una capacidad creativa, y lo que hay que darle es la oportunidad de expresarlo, y esta idea es la que seguimos, que todo el mundo puede tener ideas. Y entonces ese compartir con gente nos hace tener ideas y nos abre el coco, que es una de las cosas que nos gusta trabajar aquí, y que nadie se encasille en su propio arte, la endogamia es horrible porque al final se crean unos círculos de tú me halagas a mí, yo a ti, nos escribimos críticas buenas el uno al otro... pero al final esto no le llega a nadie. Entonces por suerte hay gente que busca otras cosas, por ejemplo vosotros que estáis aquí hoy, a lo mejor nunca habíais oído hablar de esto de la parcela del arte y lo estáis conociendo hoy.

Y es un poco dar a conocer a través de arte el mundo agrícola. Una señora me vino y me dijo: "¡Ay, estoy muy contenta porque he descubierto que la espiga es una flor!" Que eso es muy bonito, llevaba viendo el trigo toda su vida y no se había planteado esa cosa tan simple... Otro ejemplo, cuando preguntamos cuantos huevos pone una gallina al día, nadie sabe decir "uno", todos dicen "¡diez! ¡ tres!", y huevos prácticamente comes todos los días. Pero no tienes ni idea de nada de esto. Sabes que tienes que llevar un juego de luces en el coche, las revisiones que tienes que hacer, todo. ¡Pero de las cosas que te comes no sabes nada!

Que hay un corte, de lo que hablábamos antes del relevo generacional, que aquí en Córdoba ¿quién no tiene familia que se haya dedicado al campo? El 95% de la gente sus padres o abuelos eran campesinos, pero aún así no tenemos ni idea, y eso es por el desinterés que nos provoca este tema, y el problema es que ni nos planteamos el simple hecho de conocer cómo funciona el campo, el ganado... sin embargo el coche sí, conocemos a la perfección cada rincón.

CH.: quizá por que no lo consideramos necesario, ¿no? Que es tan fácil ir al súper y comprar todo que no hay necesidad de conocer...

A.: Sí, pero si supieran lo caro que es descontaminar el agua contaminada, ¡que estás utilizando una agua que te sale a precio de oro! los tratamientos que se les dan a las naranjas, que el otro día enseñaban cómo se pudre una naranja ecológica y una convencional, ¡y es increíble! Es algo que te da que pensar, y que a lo mejor a ti no te pasa nada, pero tú ya estás dejando una herencia genética de la leche, que todo eso se queda registrado en los genes. Que hay parcelas que son de denunciar, que tienen la urea un mes y medio encima de la tierra, y eso pasa al aire, pasa a todo. Y por aquí pasa el de medio ambiente y lo ve, y no dice nada, en fin.

CH.: También si el consumidor estuviera más concienciado, quizás tiraría un poco más del productor, ¿no? Para que se convirtiera a ecológico, que si hay demanda...

A.: sí, si hubiera más demanda toda la gente de por aquí se animaría. Pero como todos me preguntan bueno, y ¿cómo lo ves? Pero en cuanto les digo cómo funciona dicen “¿ahora me voy a poner yo en internet, a buscar consumidores..? nada, nada, yo cuando hay una nave ahí que me recoja lo ecológico, hablamos!” que exige un compromiso pro parte del productor tremenda.

P.. Aunque eso también se podría organizar, desde la administración apoyando duramente a los productores, ¿porqué no? ¿porqué no apoyar la creación de mercados ecológicos? Que no es tan difícil montarlo, cada 15 días.

A.: Y por suerte mira, yo conozco ya cinco colectivos que están montando huerto. Se vinieron de Córdoba, al principio empezaron con un huertecito para autoconsumo, pero ahora ya se están planteando aumentar la producción, y articularse con consumidores. Son parcelas que antes estaban cultivadas pero se abandonaron, dejaron la tierra, y ellos se han decidido a cultivarlas, allí hay uno, ahí otro, en El Encinarejo hay dos... gente que en un principio no tiene ni idea pero que se han lanzado a la piscina con esto.

Y que los políticos dicen siempre que la solución para el campo son las cooperativas, y eso es mentira, porque ahora mismo a la gente que yo conozco de las personas que estamos aquí en la agricultura no ha sido una solución, mira, les han engañado, les ha costado dinero, a mi padre le costó cuatro millones la cooperativa, y el que la montó para mi es el delincuente más importante del mundo. Y lo sé porque resulta que es primo de mi padre, ¡que lo sé de buena tinta! Entonces la administración tiene suficiente estructura como para que la gente no esté así... y hablo de lo local, que una pedanía como El Encinarejo, Villarrubia, Córdoba, que tiene un término municipal agrícola enorme, de los más grandes que hay en España, creo que tienen la capacidad de organizar, no te digo ya una empresa de servicios, sino crear que el agricultor tenga la facilidad de, de ese producto, hacer venta directa, solamente eso.

Y la venta directa depende de las competencias de los ayuntamientos, entonces ahí voy, que las entidades locales son las que tienen que fomentar. Porque el que aquí

venga una empresa de tractores, se pongan a arar, a echar semillas y urea, eso no es agricultura, habría que inventar otra palabra porque para mí eso no es agricultura, es el modelo de agricultura al que estamos acostumbrados, la agricultura industrializada. Es como el tema de las malas hierbas, ¿pues no hay que llamarlas malas hierbas! Hay que buscar otra palabra porque para mí no son malas. Yo tengo comprobado que dejándolas, bueno, es que no sabéis cómo estaba el trigo hace cuatro años. Y ahora está genial, y no quito ni una hierba.

Las abejas, hay muchísimas, y no sabemos dónde están las colmenas, que nosotros no tenemos, y en las parcelas de los vecinos no se ve ni un insecto. Y a los vecinos les ha atacado el mildio, y a nosotros, nada.

El CAAE funciona como una mierda, como una auténtica mierda, ¡que quede bien grabado! Y con todo y con eso, a base de pelear he conseguido hablar con uno que me escucha. Pero no se toma el tema agroalimentario como un motor económico, desde las administraciones no lo tienen en cuenta. Si lo pudieran ver así...

Y para el agricultor ahora, un de los mayores problemas son los papeleos, que la mitad del trabajo que tienes que hacer son papeles. Y mucho problema viene dado por las ayudas, la agricultura está enfocada a las ayudas, y no al revés. El poco beneficio que tiene ahora la agricultura viene dado por esas ayudas...

Hablamos de los problemas de la administración

Problemas de instalaciones de falta de rentabilidad de los funciones

Ideas posible que debería tener la administración para fomentar tanto la agricultura ecológica como el comercio local, y estás creando un montón de puestos de trabajo, tanto a las 15 personas que estén trabajando en el campo, como al comerciante, al del transporte, a... y yo se lo he dicho a la alcaldesa que tenemos ahora mismo, que aquí podríamos tener un parque periurbano de agricultura ecológica único en el mundo. Y es que incluso visualmente se podría atraer al turismo a verlo. Es que en Europa se están montando excursiones para los turistas que quieren estar en contacto con la tierra, les llevan a trabajar un día a la finca. Que son ideas que yo tengo, pero que yo solo no lo puedo gestionar, pero desde la administración sí. ¿Y no creéis que con el clima que tenemos, el entorno, esto no iba a triunfar? Yo creo que sí, y si encima ponen un servicio de microbús para venir desde Córdoba, o habilitan un carril bici, que estamos al lado... creo que hay que fomentar lo local, pero desde una visión global en este sentido. Yo lo veo tan claro, que luego será muy difícil desde la administración, y sobre todo porque solo piensan de cuatro en cuatro años. Y porque los intereses son otros, quien hace las normativas que luego marcan las líneas de actuación de los organismos son quienes tienen intereses económicos...

Y es una pena, porque tenemos 4.000.000 de parados, y aquí tenemos un potencial... y que cada uno tendremos unas ideas que pueden ayudar a que esto vaya funcionando. Yo , ya te digo, 7,5 Ha necesito un puesto de trabajo fijo.

P.: Me parece que, por cada agricultor hay 20 puestos de trabajo creados, todo el entramado que se necesita, lo leí en alguna parte...

Entrevista Blas Acequia 2-11-11 productor hortícolas. San Antonio.

B.: Yo tuve que dejar la agricultura y ¡he vuelto!, de toda la vida he sido agricultor, y luego lo dejé, y he estado 25 años que no la he tocado. Bueno, tenía el huerto de mi casa y eso, pero no me dedicaba profesionalmente a ello.

CH.: ¿Qué razones te llevaron a dejar la agricultura?

B.: Ahora he vuelto porque la empresa donde estaba trabajando cerró y me tuve que buscar otra cosa. Y en su día la tuve que dejar porque era inviable para sobrevivir, en la agricultura ese es el problema de siempre... Eso fue en el año 92 ó 93, lo vendía todo: tractores, aperos... todo. Tenía una explotación en Córdoba, al lado de las ruinas de Medina Azahara, me pillaba de casa al lado, que saltaba con el tractor a la carretera y ¡jala, a trabajar! Y era imposible, en el año 92, 93 se puso la cosa fatal, que te costaba dinero. Ya no es sólo que no comías, o no podías vivir de la tierra, es que ¡encima tenías que ponerle dinero! Ahora, ni regalada la tierra la quiere nadie. Mira, mira ahí²¹, eso ha estado baldío hasta ahora, lo sembraron de habas, y eso es dado también, es de este de (...no entiendo...) que es agricultor, y se lo ha dado a quien sea. Y eso²² mira, ni dado se quiere la tierra hoy, es que no. Que el único que vive hoy es el que recibe una subvención de algo, que tiene un cortijo grande y recibe subvenciones, ese es el que vive hoy.

Yo no sé cómo estará la cosa, que yo estoy trabajando aquí en La Acequia de hortelano, que no es que... pero si se ven así las parcelas, será por algo, ahí tienes la prueba. Yo no lo comprendo, y luego hace falta alimento, en todo el mundo a punta pala, y eso es lo que no me cuadra. Pagando subvenciones para que no siembres, hasta ahora han estado dando subvenciones para que no siembres la tierra, para que dejes un tercio vacío, en fin no sé.

CH.: Y, ¿cómo encontraste la Acequia? ¿la encontraste tú o te encontraron ellos?

B.: No, la encontré yo, desde una oficina de orientación que llegué y me dijeron: "*han mandado un correo de tal sitio*", porque no es que hubiera una oferta de empleo, sino que había una que conocía, que estaba metida en la Acequia, y eché el CV y aquí estoy. Ellos estaban buscando un hortelano, porque estaban antes en El Encinarejo, pero se les inundó dos veces seguidas este invierno pasado. Aquí están desde Abril o Mayo, y yo con ellos desde Junio. La parcela es de Sebastián, uno de los socios de la Acequia que es de Córdoba. Ha cedido su parcela para cultivar la huerta de la asociación, y también aquel solar de allí es suyo, y nos lo ha cedido también para hacer un chambaíllo, en fin un refugio. Y para guardar también la maquinaria, las herramientas, las gomas, un tractorcillo que hay ahí... todo es de este chico. Yo no tenía nada de antes, lo vendí todo, ¡lo único que tengo es una mulilla mecánica en mi huerto de mi casa! Lo demás lo vendí en el año 93 por eso, porque no quería ya tentaciones, yo ya estaba trabajando y ya dormía, yo estaba en mis cosas, pagué mi pisito, pagué mis líos y ya dije no quiero tanto...

CH.: Y "tentaciones" porqué, ¿por qué te gusta mucho esto del campo?

B.: ¡Claro! Yo quedándome con el tractor y con los aperos, ¡sabía que otra vez picaba! (risas) lo sabía, sabía que picaba. Y al final he picado porque me he quedado parado... pero vamos, ¡que en mi casa tengo un huerto como eso de grande!. Pero que yo esto

²¹ Me señala una parcela que linda con la suya.

²² Otra parcela que linda, abandonada.

no lo he dejado nunca, mi huerto, y mis jaleos no lo he dejado nunca. Así sé lo que me como, y sé lo que le echo y lo que no le echo.

CH.: Porque aquí, ¿se hace un manejo ecológico?

B.: Sí, todo ecológico. Antes, en la finca que yo tenía no cultivaba en ecológico, en el 93 casi ni se conocía esto de lo ecológico. Los huertecitos y eso sí que le echaban abono, estiércol, no se le echaban productos químicos. Pero lo demás, lo mismo que ahora, a base de pesticidas, herbicidas... todo.

CH.: ¿Y cómo has aprendido a hacer un manejo ecológico?

B.: ¿Esto? Esto lo tengo yo más que aprendido, ¡si yo me he criado en el campo desde chiquitito! Mi familia era agricultora de toda la vida, desde que estaba a gatás casi ha habido huerto en mi casa y todo, vamos, ¡que yo me he criado en el campo!

CH.: ¿Tenéis sello, certificación?

B.: Yo eso no lo sé, eso lo llevan ellos, los socios, yo voy una vez al mes a la Asamblea y listo.

CH.: ¿cómo funciona la asociación?

B.: Pues están divididos en grupos, hay ahora mismo 7. Unos son con 5 cestas, otros con tres y media, otros con tres... Viene alguien aquí los jueves a recoger las cestas en invierno, y en verano dos veces es semana. Vienen ellos de apoyo al reparto y a recoger. Se preparan los productos por grupos entre todos, se mete en el furgón y se lleva a Córdoba. Quedamos con todo el mundo en un punto, y allí se junta toda la gente, 70 ó 80 personas.

CH.: Y ¿con esta superficie da para abastecerlos a todos?

B.: Y de hecho sobraré... bueno ahora no sobra. Pero vamos a intentar aprovechar otro cachillo ahí, para sembrar habas... no si para mí sólo esto es más que de sobra, ¡y aquí habría trabajo para cuatro más! Ellos tienen asignadas unas horas de trabajo todos los meses, y me ayudan a lo que yo les diga. Se les da bien (risas) el sábado pasado vinieron 30 ó 40 personas aquí, y: "¡Blas, esto!, ¡Blas, lo otro!", es divertido. Estuvieron pintando la puerta aquella, apañando cosillas... no si aquí hay tarea.

CH.: Y tú estás contratado, ¿no?

B.: Sí, en la asociación antes había dos muchachos, una muchacha y un muchacho en el otro lado, pero se fueron. Si esto lleva 6 años ya, por lo menos... Antes tenían eso, dos personas a media jornada, pero yo les dije que no quería media jornada, porque no me daba para estar aquí con medio jornal, me tendría que buscar la vida por otro lado. Y con lo que me pagan ahora, no es gran cosa pero mira, voy tirando.

CH.: ¿cómo se gestiona el tema cestas: los pagos, la planificación...?

B.: Ellos pagan una cuota mensual, no sé si son 60 euros al mes.

CH.: Y de ahí se saca el dinero para los plantones, los imprevistos...

B.: No, comprarse no se compra nada, ahí tengo yo un semillero y me hago mis plantones, todo criado aquí, ¿no lo ves? Pero vamos, que esto estaba perdido todo, yo

cuando llegué aquí no se veía la tierra del forraje, de hierba enforrajada como un demonio. Eso de ahí hay que empezar a limpiarlo porque sino el semillero se lo coge el forraje. ¡ Y eso que le han dado un limpiado o dos ellos!

CH.: y en el caso de que haya una inundación como en el otro sitio donde estabais, o cualquier cosa que estropee la cosecha, no repercutiría nada en ti, ¿no?

B.: No, no repercute. Por ejemplo, podríamos estar ahora comiendo lechugas, pero se han comido tres veces los conejos las plantas. Por eso se ha puesto la alambrada. También hemos fumigado con ajo, y cardo, eso es lo mejor que hay. Hay conejos escarbando por ahí, pero no pasan.

CH.: ¿Qué diferencia, ventajas ves en estar metido en la asociación con respecto a como estabas antes en el mercado convencional?

B.: el convencional antes, era mi vida. A mí me daba igual, yo tenía que obtener rendimiento, yo no miraba más que el rendimiento que le tenía que sacar a la tierra, todo el día preocupado, eso era lo normal. En el caso de que tuviera pérdidas por una inundación o lo que sea, me arruinaba, y cuando sembraba el algodón y no se podía recoger, se quedaba tirado en el campo por el agua... no era una desgracia, jera una ruina!

Y esto es totalmente diferente de lo otro, porque aquí nos juntamos 70 u 80, nos conocemos todos, o a mí me conocen todos por lo menos, y aquí echamos el rato... varía mucho, esto no tiene nada que ver con lo convencional, en la explotación, en todos los sentidos: ni económico, ni social ni ambiental. Son todo mejoras. Aquí no se utiliza nada, todo lo que se echa es estiércol de caballo.

CH.: Y si hubieras tenido la posibilidad de meterte aquí antes, ¿te habrías planteado dejar tu trabajo?

B.: No, porque a mi me gusta mucho esto, pero yo para entretenerme tengo el huerto de mi casa, que no me ha faltado nunca, nunca, nunca. Pero que ahora si me saliera otra cosa yo no me iría de aquí porque estoy muy contento, y con ellos y todo. Conmigo no se meten para nada, vienen, esto lo otro, yo voy a la asamblea una vez al mes echamos el rato allí y ya está.

Ellos llevan 7 u 8 años por lo menos, están ya muy bien organizados después de tanto tiempo. Tuvieron algunos problemas allí, porque con las inundaciones se fue un montón de gente, y mantener cestas, jaleos, 6 ú 8 meses que estuvieron allí hasta que cogieron esto... Antes eran 50 cestas, y ahora son 35, me parece. Ellos pagan por la cesta que tienen asignadas, por las que piden, que hay gente que no tiene una cesta entera, a lo mejor tiene un cuarto. Pero yo lo tengo asignado por grupos, cada grupo sé las cestas que tiene, yo les preparo su proporción de verdura o de lo que sea, y ya luego ellos en el punto de encuentro de reparto ya hacen lo que sea. Yo meto en las cestas lo que haya en ese momento en la huerta, no piden ellos los productos sino que se llevan lo que haya. Y lo que yo siembro es lo que yo quiera, o lo que yo me planifique, hasta ahora por lo menos, no se han complicado la vida.

CH.: y tu salario ¿cómo se decidió?

B.: Se decidió por asamblea en su momento.

Mi hija está en Linares, en la universidad estudiando ingeniería de telecomunicaciones, ¡nada que ver con esto! Nada, esta no quiere seguir con la

tradición... en realidad ninguno, tengo dos, la niña y el niño, pero que el campo no está para vivir, no da más que complicaciones.

CH.: ¿Pero se lo dices tú o lo dicen ellos?

B.: No, no, lo digo yo. Esto para vivir, el campo hoy, está tirado, pero si no hace caso nadie, pero nadie.

CH.: ¿Y ni en estas condiciones en las que tú estás ahora?

B.: Tampoco, esto es... yo porque tengo un sueldo. Pero todo esto, los agricultores que están empezando a vender a consumidores cercanos se han encontrado con que la vida ha dado un vuelco en los últimos tres años, que el que no tiene un huertecillo o algo no puede ni casi comer. Y eso de que en los jardines de las casillas tú veías rodalillos así de forraje y tal, no. Hoy lo estás viendo cultivado, y escardadito, que el comer bien vale mucho.

CH.: Quizá también la conciencia de consumir en ecológico está creciendo y entonces crece la demanda de productores cercanos y ecológicos... y así los productores encuentran una salida para no tener que abandonar sus huertas...

B.: Si, exactamente. En convencional hoy no se puede vivir. Esto es una alternativa pero te tienes que buscar canales de comercialización, que ese es el problema, y hoy los productos no valen para eso, no los pagan.

CH.: Pero, viniendo aquí los consumidores directamente, recibís mejores precios por vuestros productos...

B.: Si, pero ¿tú crees que eso da para dar de comer a una casa? Yo no lo sé. Esto tiene mucha mano de obra, no es nada de siembro la lechuga, la lleno de herbicida y ya está. Que le hace falta "sangre", pues venga, ¡químico ahí! (risas). Yo creo que tiene dar una vuelta lo que es el comercio mucho para lo ecológico para que esto sea rentable, a nivel particular de cualquier familia...

CH.: Pero fuera del comercio como hasta ahora lo entendemos, el Carrefour, el Mercadona, fuera de eso, el venir aquí a coger los productos directamente de ola tierra puede hacer que las condiciones de los productores cambien...

B.: Pero eso te tiene que gustar mucho, si no te gusta no te metes en esto. Entonces a quien lo le gusta pero quiere consumir ecológico se va al carrefour a pagar una pasta por los productos, y es la pescailla que se muerde la cola: que acabará habiendo grandes superficies en ecológico, seguro, porque va a ir dando la vuelta... en Europa sólo se quiere ya productos de Almería que no sean a base de químicos, lo justito, y cada vez menos, y cada vez se va a ir echando fuera menos. Esto tiene que dar una vuelta, los pozos y el agua está que no hay quien se la beba, eso es todo abonos y pesticidas y jaleo ahí acumulado. Hay más de un pueblo que han tenido que cortar este verano el agua, porque estaba contaminada por nitrógeno, y amoniaco, y potasa y jaleos. Echan N, 2500 kilos que están echando por Ha en un mes, y eso en 8 ó 10 riegos se va todo... a ver dónde va a parar.

Aquí se echa estiércol, o de oveja o de caballo, se compra. El estiércol ¡se está poniendo que vuela! Como hay muchos que se está dedicando ya mismo al ecológico y el estiércol vale dinero, no en sí el montón, pero el porte sí vale, que viene del otro lado de Córdoba. Lo traemos hecho, ya compostado, de oveja y caballo que son los que menos residuos tienen.

CH.: Y, volviendo al tema de tus hijos, no crees que te releven en esto del campo...

B.: No, no creo. Y eso que hay tierra por ahí nuestra, ¿eh? Ya ves tú, hay tierra nuestra y está vacía, ¡la tiene uno que la está sembrando! Pero vamos, que no paga nada, no paga la contribución, ¡que la paga mi madre! (risas) Cómo ese pedazo de ahí será.

CH.: ¿Y no te da pena que se acabe en ti la agricultura en tu familia...?

B.: ¡A mi qué me va a dar pena, si la vida es esa! Mira, yo he pasado en la agricultura lo que no está escrito, de penurias, de hartos de trabajar siempre, siempre, ¡que esto es muy duro! Que hoy se vive, hoy no se trabaja ni la mitad de lo que se trabajaba hace 30 ó 40 años en el campo, que antes el algodón se cogía a mano, y se escardaba a mano... tractores eran contaditos los que había, se araba con mulos, que ha cambiado mucho. Que ahora subido en el tractor vas mucho mejor que detrás del mulo, con tu aire acondicionado, tu asiento flotante y tus jaleos, ¡nada, nada que ver con antes!

(...Minuto 25.50 hablamos de la sierra y de la plantación de olivos que hay, de la pérdida de suelo que eso supone...)

CH.: Y aquí, ¿qué tal es la tierra? ¿y el agua de donde la sacáis?

B.: La tierra muy buena, y tenemos un pozo con una bomba sumergida chiquitita. Y por lo menos el agua que sale del pozo está a 8 ó 10 metros de profundidad y algo de contaminación se le habrá quitado... pero la que viene del río ¡puf! Esa viene del pantano, y tiene que venir cargadita, esa no ha pasado por ningún filtro, ¿sabes? Si esto envenena a todo el mundo. Como no haya un cambio, la mitad reventamos por lo que nos estamos comiendo, porque no te dicen ni la mitad de lo que le echan. Las conservas si, ahí en la etiqueta todo son "E"s. "E-" no se qué, "E-" no se cuantos... ¿pero quién sabe qué significa eso!? Y al menos pone lo que lleva, porque si pegado a una lechuga viniera un papel con todo lo que se le echa... entonces no te la comías. Ni se saben las aplicaciones que se hacen a los cultivos.

Y encima que muchas veces comemos hortalizas de fuera de temporada que no saben a nada, saben a plástico, en mi familia a no ser que sea del huerto no nos lo comemos. Y que lo que venden por ahí está duro, que coges un tomate y lo cortas y te cuesta trabajo hasta cortarlo, parece de cartón (risas) Que son especies criadas a base de cruces, híbridos, y jaleos, para que tú montes el tomate en el barco y se tire un mes de aquí a donde sea, ¡y llegue duro! Es que si no no... como cojas un tomate de los que están ahí y no te lo hayas comido en cuatro días ya se te ha puesto malo, que no sirve para comerciar.

CH.: En fin, a ver si con estas "pequeñas" resistencias al mercado vamos tirando..

B.: Si, a ver si aguantamos. Yo siempre he tenido huerto, y hasta donde pueda, voy a aguantarlo. Pero que los míos no... bueno, de momento, que luego ¡quien sabe si se dará la vuelta! Si yo, más que me gusta a mi esto, más que me gusta a mi esto... Si tu supieras... allí en el año 92-93 yo comía porque estaba trabajando, y me llevaba vacaciones, fines de semana, día y noche, y muchas veces le ponía dinero, encima. Y aún así, seguía. Pero ahora no se puede, está el trabajo ahora como para ponerle dinero encima. Y entonces, lo vendí todo, tractores, aperos, todo... porque sabía que iba a picar otra vez, ¡porque es que me gusta, que me gusta! ¡Y si me gusta pues ya está! Esto es un vicio, como el que es cazador o pescador... (risas). Si no fuera por eso no estaría aquí, estaría en otro sitio.

Ahora el ritmo de vida que se lleva es diferente, trabajas por la mañana, luego tienes la jornada partida... y luego el fin de semana lo quieres para descansar. El dueño de esta parcela, que es uno de los socios bastante hace: tiene la parcela cedida, paga su cesta, y está metido en más cosas.

Y creo que hay problema con el número de gente, porque hay muchos consumidores que quieren entrar pero no les dejan, que un grupo, cuanto más grande la cosa es más complicado. Ahora creo que se iba a formar un grupo nuevo, han abierto un poquillo la mano, pero no quieren tampoco mucho más. Cada vez se ve que se está concienciando la gente más con todo esto.

La parcela de ahí al lado también es del mismo chico, y quieren también entrar ahí, pero si ya es más de esto que tengo ahora, yo solo no... ya tendrían que meter más gente, en fin. Pero eso ya es cuestión de ellos, ¿que no quieren tan grande el quiosco? pues nada.

CH.: Pero bueno, que si tu llevas aquí desde Junio, y antes de que tú entraras esta parcela estaba abandonada, la de al lado igual y ya va a empezar a cultivarse este invierno... de las tres parcelas que se ven desde aquí, ¡dos están recuperadas! ¡es genial!

B.: Pero que a esto se le tiene que dar otra solución, que el campo tiene que tomar... lo que no puede ser es que en el mercado la lechuga valga 1 euro, y aquí al que la produce le den 10 céntimos. No, porque no, porque no puedo comer, no puedo vivir de esto, y por mucho que te guste una cosa, tienes que vivir, o medio vivir de eso. Y de esta manera yo vivo, y ellos están comiendo, 70 u 80. Alimentación sana, buena y directa. De aquí la lechuguita se corta, y para la Plaza de Andalucía. Todo lo que se produce es para ellos.

CH.: Las variedades son locales?

B.: Si, son todas locales, bueno hay unas cuantas variedades. De los tomates tenían semillas ellos aquí. Y las demás se van guardando, o se hacen intercambios, con otros productores, o en ferias, hace poco trajo uno de los socios unas semillas de Ronda. Las semillas tienen que ser sacadas, no se compran nunca.

Aquí la verdad es que hay mucha gente, por lo menos dos de las asociaciones que hay ahora mismo en Córdoba se formaron a través de la Acequia, había mucha lista de espera y por no esperar formaron otra, y de eso hace tiempo ya. La gente aquí se mueve, se mueve.

CH.: ¿qué superficie tienes?

B.: 7000 metros todo de huerta, y otros dos mil y pico ahí. Pero vamos, ahora de huerta tenemos 7000.

(.....)

B.: Yo tengo un bote asignado de 300 ó 400 euros todos los meses, y lo utilizo cuando tengo que comprar algo, cuando me hace falta, después en la Asamblea digo lo que me he gastado, presento mis justificantes y me lo reponen. Está muy bien, porque lo que yo no puedo estar es, pues si me falta comprar unas llaves, o un apero, o lo que sea, voy con mi dinero, piso mi ticket y ya está. O si tengo que echar gasoil en la furgoneta. Me hace sentirme realmente independiente en mi trabajo, por ejemplo,

¿qué hay que pedir estiércol? Pues yo me lo gestiono, lo compro, me lo traigo y listo. Vamos, si tuviera que esperar a la asamblea de primeros de mes cada vez que necesitara algo...

El dueño de la parcela la tiene cedida por una cesta.

Entrevista Transi El Olivar de la Luna, Almocafre. Pozoblanco. 4-11-11

T.: Nosotros, Jesús y yo, hace ya 32 años que vivimos aquí, desde que nos casamos nos vinimos aquí a vivir. Somos del pueblo de Pozoblanco, de aquí al lado. Pero estuvimos durante nuestra adolescencia y juventud fuera para estudiar: el se fue a Granada a estudiar Filosofía, y yo me fui a Madrid a estudiar Periodismo, Ciencias de la Información. Y al terminar nuestras carreras, yo estuve durante un tiempo buscando trabajo, pero había poco y de mala manera, y Jesús al terminar tampoco, se fue a la mili... en fin. Que vimos que venirnos aquí podría ser un proyecto de trabajo y de pareja. Esta finca era de su familia, entonces lo hablamos con la familia y nos dijeron que vale. Nos vinimos aquí a vivir, y hasta hoy.

CH.: Y, ¿cómo os decidisteis por esta opción, la de dedicaros al campo? ¿vuestras familias son agricultoras de toda la vida?

T.: Yo pertenezco a una familia que no ha vivido nunca de la agricultura, pero tenían un olivar pequeñito que les suponía un desahogo de algunos ingresos, un sitio donde ir a pasar los fines de semana... y Jesús tenía un cortijo grande, que no es que ellos o trabajaran, tenían jornaleros, pero sí que lo llevaban. Entonces ambos nos hemos criado en un contexto muy relacionado con el campo y la sierra. Nuestra zona tiene dos zonas muy diferenciadas, la dehesa y el olivar, y nosotros siempre hemos tenido más contacto con el olivar de sierra. Era algo que nos gustaba muchísimo, desde pequeñitos lo hemos visto, lo hemos cultivado, lo hemos “mamado”. Entonces la posibilidad de tener una finca sin que supusiera una inversión económica de un dinero que no teníamos, que era meternos en comprar ni nada, que su familia nos cedió la mitad de la finca que era de sus padres, entonces se nos presentó la oportunidad de hacer algo que nos gustaba muchísimo, en el campo, con el olivar, animales, caballos que teníamos entonces...

Esta finca hace muchos años tenían su propio molino, como la mayoría de las fincas grandes que había por esta zona, pero con el tiempo, en Pozoblanco, en el año 61 me parece se creó la cooperativa, una cooperativa grande para todos los y las olivares de la zona. Entonces los molinos particulares dejaron de funcionar, los costes eran muy altos, y a los propietarios les dejó de ser rentable tener sus propias almazaras. Y este olivar fue uno de los que empezó a llevar su producción a la cooperativa.

CH.: Y ¿ya era ecológico cuando lo cogisteis vosotros?

T.: No, no era ecológico pero el manejo de los olivares en esta zona siempre ha sido un manejo muy tradicional, sin utilización de química, a base de manejo ancestral de toda la vida. Aquí la reconversión fue facilísima, no hubo un proceso de transición como tal porque ya se hacía un manejo “ecológico”

Y la producción no sólo no mermó, sino que aumentó. Y además conseguimos, aunque mucha gente no lo cree, que se aumentara la producción de aceituna, y además se eliminó la becería, que era algo muy característico del olivar. Conseguimos cosechas más regulares, buenas cosechas. Y eso fue un cambio que nos lo demostró y nos lo dio el manejo ecológico. Antes la gente que cultivaba los olivares asumía la becería como natural, como que el olivo se agota un año y al siguiente descansa. Pero el manejo ecológico lleva en sí muchas herramientas que hacen que la concepción del trabajo con el mundo vegetal y animal sea diferente, y eso da unos resultados también diferentes. Por ejemplo, nosotros adelantamos la cosecha, que es muy importante para que al árbol le de tiempo a recuperarse para el año siguiente. En realidad lo adelantamos porque la aceituna no puede recogerse del suelo si quieres obtener un producto de calidad, la época de recogida cambió, la forma de recogida también, y el

olivo, su ciclo de vida, también ha cambiado, se ha suprimido la becería. Ya te digo que es muy raro que un año no tengamos cosecha.

Para que luego digan que el ecológico da menos producción, que los olivos se vienen abajo... es que yo creo que la gente confunde el manejo ecológico con el abandono, y es lo más diferente que puede haber.

CH.: Una vez ya metidos en ecológico, ¿qué canales de venta tenéis?

T.: Sí, nosotras la almazara la pusimos en el año 2000 y empezamos con un mercado muy pequeñito. Uno de nuestros primeros clientes fueron las asociaciones de consumidores, y almocafre fue una de las primeras y la relación desde entonces ha sido genial. En 2001 no envasábamos porque en ese año lo que hicimos fue acabar el diseño, el marketing de empresa, además teníamos poca producción y no comercializamos. Así que fue en 2002 cuando ya empezamos. A partir de entonces contactamos con las asociaciones, cooperativas de consumidores. Fuimos Jesús y yo con nuestra maletita y nuestra botellita recién estrenada, nos recorrimos varias ciudades de España, Córdoba, Sevilla, Barcelona, Madrid, ... y así conseguimos hacernos nuestros primeros clientes. En tiendas pequeñitas, en algunas asociaciones de consumidores y algún supermercado, creo que fue uno catalán pero que después dejó de comprarnos. De ahí fuimos trabajando y realmente fue cambiando. Empezamos a centrarnos mucho en los grupos de consumo de productos ecológicos, asociaciones y grupos de consumo particulares que conocimos a través de asistencia a ferias, que eso nos introdujo mucho en el mundo del consumo ecológico, ahí conocimos todo lo que es la demanda, el mercado ecológico. Al principio fue solo el mercado nacional, pero luego comenzó a interesarse por nuestros productos el mercado internacional, que conocimos a través de la asistencia a ferias en Londres, Barcelona (Alimentaria), ferias de alimentación en general, no sólo de productos ecológicos; y ahí empezamos a contactar con importadores que empezaron a interesarse por nuestro producto, esto estamos hablando del año 2005.

Pero lo primero fueron los grupos de consumo, personas y entidades interesadas en el consumo ecológico. Cuando llegamos a Madrid buscamos las tienditas de productos ecológicos, que no había muchas, ahora ya sí, pero antes no.

Quizá el elemento diferenciador que tiene nuestro aceite, el color Azul de la etiqueta que lo hace más llamativo, y eso hizo que lo colocaran en algunas tiendas gourmet. Eso fue para nosotros puntero, también visitamos a grandes cocineros que habían puesto en Madrid restaurantes interesantes, de comida selecta, y aceptaron nuestro producto para experimentar. Y eso nos ayudó mucho también, nos ayudó y la gente, las tiendas tipo gourmet y delicatessen se interesaron por nuestro producto.

Pero aún así seguíamos con los grupos de consumo, ellos siempre ha sido nuestro soporte. Son los que tienen un compromiso fuerte con nosotros, nos compran cantidad y de una manera, muy estable y muy fiel. Casi siempre suelen tener su pedido de unos años para otros. tenemos consumidores aquí en Andalucía y en el País Vasco, una asociación que se llama "Visigai" (¿?) que fue de las primeras con las que contactamos, y es como Almocafre, que sigue fiel.

Nuestro aceite evidentemente es más caro que otro aceite que lleve otro tipo de manejo mas convencional, más tradicional, y sin embargo estos consumidores consideran que este coste lo pueden asumir y superar, y siguen fieles a nosotros.

CH.: ¿Qué diferencias ves en cada uno de los canales de venta? (venta directa al consumidor vs tiendas de gourmet)

T.: El consumidor y la consumidora ecológica sigue siendo fiel al ecológico aunque haya un cambio en el precio. Entonces, se nota que el consumo ha descendido, pero de una manera mucho más grande en el canal de venta “convencional”, que en el “ecológico”, o “directo”. Nuestros precios los hemos mantenido como hasta ahora, no hemos hecho subidas porque el mercado no los acepta, pero tampoco lo podemos bajar porque nuestros costes son los que son, y no admiten más cambios. Encima los costes han crecido, y lo que hemos hecho ha sido mermar nuestros márgenes, hasta que ha llegado un momento que yo no sé como los vamos a reducir más, pero bueno, tendremos que esperar como va la cosecha de este año, y todo. El caso es que en el canal “convencional” (en la tienda gourmet) el consumo ha disminuido, el consumidor prefiere comprar un aceite más barato, pero en el canal directo el consumidor ha seguido fiel al aceite ecológico. Porque se fía, porque se lo cree, porque nos conoce (porque nos han visitado muchas veces en la finca), porque tenemos una relación, la relación en el mundo ecológico es y ¡debe ser! mucho más de tú a tú, soportada confianza, de contacto directo... y eso hace que el consumidor ecológico se mantenga fiel. El consumo interno nacional por canal convencional ha disminuido más que el canal directo y el mercado internacional. En el mercado internacional, sólo nos compran empresas interesadas en productos ecológico. Por todo esto, el producto ecológico se mantiene mucho más estable en tiempos de crisis.

CH.: Y la diferencia entre la exportación y la venta directa... ventajas, beneficios...

T.: La relación es diferente, partiendo de ahí. Es una relación mucho más de conocerse, de tener la posibilidad de hablar y de visitarse, tanto nosotros a ellos como ellas a nosotros. Vienen con sus socios, Almocafre, El Encina, Ortigas... entre ellos se crea una relación de afectividad, de confianza y de amistad. Yo además pertenezco como socia a Almocafre, me beneficio de sus descuentos, de sus cursos, nos envían información de muchísimos temas que nos interesan a través de boletines... se mueven muchísimo y te reportan muchísima información, por ejemplo el tema de los transgénicos, yo lo empecé a conocer a través de las asociaciones de consumidores, de los grupos de consumo, que fueron los que empezaron a difundir el problema que tenemos encima. Y eso para las personas que creemos en la ecología y practicamos la agroecología, es fundamental estar concienciados, estar en contacto con ese mundo que tienes que conocer, trabajar, estar ahí y hacerle frente... Entonces eso es lo que nos aportan las asociaciones.

CH.: ¿Hay diferencias en el precio del producto según el comprador?

T.: A nosotras nos afecta pero mucho menos que a los hortelanos, nos afecta la bajada de precios del aceite, que el precio esté por los suelos, que se abuse del precio en origen, nos influye porque en situaciones como la actual, en el sueldo de las familias, las familias tienen que recortar de algún sitio, y en el aceite igual eligen otro más barato. Pero como la mayoría de nuestros canales son muy diferentes, son directos, no tenemos intermediarios que se lleven los márgenes que son los que a nosotros nos permiten sobrevivir, esa es la diferencia. Por eso nosotros podemos seguir manteniéndonos en el mercado. Si nosotros tuviéramos distribución, de hecho algunas personas y empresas que en un momento dado se han interesado en distribuir nuestros productos porque les gusta, porque creen que pueden beneficiarse y sacar un dinero, con el tiempo nos dicen que no pueden, porque nosotros no le podemos dar a la distribución unos márgenes mucho más pequeños, porque ahí es donde están nuestros márgenes, y cuando ellos tienen que poner su margen, la tienda tiene que poner el suyo, pues al final se va de precio y no da resultado. Además no podemos renunciar a eso porque si no caemos en manos de lo que no queremos; y el contacto directo nos permite a nosotros sobrevivir, el no tener intermediarios en la

medida de lo posible, porque es evidente que en exportación es necesario, porque realmente es difícil con la exportación llegar al consumidor último final, pero en el mercado nacional es fundamental, sin intermediarios, cercano, local, directo. Y ahora con las nuevas tecnologías nos ayuda muchísimo a que eso pueda ser así, cada día más vendemos más a través de internet. Cada consumidor puede hacer un pedido de forma individual si quiere, tenemos precios establecidos en función del volumen del pedido, más que nada por el tema del transporte. El cliente se conecta con nosotros, nos hace un pedido y nosotros se lo enviamos. Es un canal que cada vez estamos practicando más y la verdad es que funciona muy bien.

En grandes ciudades como Madrid, la gente que está en los barrios, acceder a una tienda ecológica le supone un gasto de tiempo y de transporte que de esta manera se evita. Y además está la diferencia de precio entre comprar en una tienda y que te lo lleven directamente desde la empresa productora.

Nosotros en las tiendas en las que vendemos ponemos un precio más bajo que al consumidor final porque nos compran más volumen que a los consumidores individuales, pero también a las asociaciones y a los grupos de consumo, además que los volúmenes que repartimos en estos casos son grandes y el coste de transporte se reduce, claro.

Nosotros tenemos dos tipos de descuento en la venta, uno por volumen, y otro por pronto pago. A nosotros nos permite tener el dinero que nos hace falta rápido para poder seguir teniendo liquidez, y a ellos les supone un ahorro; y en cuanto al transporte lo mismo.

CH.: Qué volúmenes vendes?

T.: En exportación se sacan volúmenes más grandes, 2 ó 3 palets que son unos 800, 900, 1000 litros de cada vez. Y nos vienen pidiendo 3 veces al año con una media de 1000-1500 litros cada vez. En el mercado interior los pedidos rondan el medio palet, que son unas 20 ó 30 cajas, son volúmenes más pequeños pero son volúmenes también. Estos años anteriores teníamos más pedidos y éste año ha descendido, ahora nos piden 1 palet cada 4 meses, antes eran 2. Las tiendas gourmet y delicatessen compran pequeña cantidad.

Cultivamos olivar y ganadería de ovino, que comercializamos nuestros corderos también en ecológico. Antes lo llevábamos al matadero, los mataban, envasaban y los vendíamos nosotros. Ahora sólo vendemos el animal vivo y ya vende la carne otro. El comercializar carne supone muchísimo trabajo, es muy problemático el comercio de la carne, es un alimento perecedero con todo lo que eso supone, época de altibajos muy difíciles de asumir, y entonces decidimos que no, que vendíamos en cordero vivo ecológico, y de ahí para adelante que lo hicieran los mataderos o las empresas.

CH.: ¿Tenéis certificación ecológica?

T.: Sí, en todo, en la finca, en el olivar y en la ganadería. Nosotros partimos de la base que no se puede ser ecológico en una cosa sí y en otra no, si lo eres, lo eres, y si no, no lo eres. Y no puedo ser ecológica en el aceite y en la ganadería no.

CH.: ¿Porqué la certificación?

T.: Es una exigencia del mercado. Para la exportación e incluso para el mercado nacional, aunque estemos un sector cada vez más amplio por una certificación participativa, una certificación social, que a mí me parece importantísima, muy

conveniente, el mercado te pide que en tu etiqueta esté claro que, que le garantice que es ecológico. Y hasta que consigamos que una certificación social que pueda darle esas garantías al consumidor final, y que el mercado las acepte, a las empresas no nos queda más remedio que tener el sello. Cosa que nos supone un coste económico gravísimo, sobre todo a empresas pequeñas como la nuestra, o más pequeñas todavía que no pueden asumir el coste de la certificación y lo tiene que vender como artesanal. Es un gravamen tremendo, lo venden como artesanal pero no tiene el calificativo de ecológico, hay quien eso, porque los conoce o acepta, pero cuando entras en un mercado un poquito más amplio no puedes. En cuanto entras en una tienda, la legislación no te permite vender tu producto como ecológico si no tienes el sello, luego, ¿qué haces? Obligatoria mente tienes que pasar por el aro.

Aunque cada día tenemos que trabajar más para conseguir tener una certificación que no nos suponga una penalización a las personas que trabajamos y creemos en la ecología. Porque resulta muy injusto que por trabajar, por creer y por respetar la naturaleza, el medio ambiente y todo lo que ello supone, tengamos una penalización, o sea, por eso tienes que pagar, pero por envenenar la tierra con químicos, fertilizantes, pesticidas y de todo, que están envenenando nuestros suelos, nuestras aguas, nuestra alimentación, nuestra salud y nuestras vidas, por eso no se les castiga, es más, se les premia y no tienen que pagar nada. A ver si hay una incongruencia mayor en esta sociedad, no la hay, y eso tendrá que llegar el momento de que eso termine y sea lo contrario, pero parece ser que son tantos los intereses y la maraña comercial que hay, que nuestra clase política no es capaz de dictar leyes que hagan lo contrario, es así de claro. Se sobreponen los intereses políticos y comerciales. El mundo comercial de los pesticidas y de la química es inmensamente poderoso y grande, y tiene en un puño a la alimentación y a la agricultura, y nuestra clase política no se da cuenta de lo que eso está suponiendo para el futuro, que ellos son ahora ya nuestros dueños, y va a ser más en el futuro. Y cuando hablamos de soberanía alimentaria estamos diciendo eso, y algunas veces, la clase política, que es tan, como mínimo torpe entiendo yo en este tipo de temas, por no dar otros calificativos, se creen que cuando hablamos de soberanía alimentaria somos 4 locos, alternativos, que estamos hablando de... de cuatro grupillos. Y de lo que estamos hablando es de un proyecto de futuro a nivel planetario, porque ahora mismo no somos dueños de nuestras semillas, ni de nuestros recursos, ni de lo que comemos.

Las ayudas agroambientales compensarían si se recibieran en tiempo y forma, pero es que se reciben, cuando se recibe, con dos años de retraso, si no son tres. Porque la administración es tan incompetente, está tan burocratizada, tan llena de mecanismos complejos y otros que se inventa para no pagar, que va retrasando en base a incidencias en los expedientes, se retrasa muchísimo en el tiempo. Y entonces tú estás contando con un dinero que no recibes nunca, y tienes que pedir préstamos, con intereses, que cuando te llegan las ayudas con tres años de retraso no te ayudan en nada, solo te sirven para apagar la deuda que te has creado. Las agroambientales son un complemento para realizar una agricultura que es más costosa, en cuanto a mano de obra, cuidado, manejo. Y están destinadas con un idea afortunada, pero claro, cuando llegan, si llegan, todo su valor y toda su función la han perdido.

CH.: ¿Cuántas personas estáis?

T.: La industria, y la comercialización la llevamos entre Valen, Jesús y yo. La recolección, dependiendo de la campaña y de la cosecha, venimos necesitando entre 15 y 20 personas. En la almazara, los dos meses o dos meses y medio que estamos molturando, estamos alternándonos Jesús y yo, y alguna de las personas que participan en la recolección. Pero es una empresa completamente familiar, que sólo necesita ayuda externa en la recolección.

Tenemos 56 Ha de olivar, y luego tenemos en régimen de alquiler otras 54 que es donde pastan nuestras ovejas cuando ya no pueden estar en el olivar porque ya han controlado la cubierta vegetal y si continuaran, erosionarían el suelo.

CH..¿Cómo ves el tema del relevo generacional?

T.: Yo estoy muy preocupada porque a mi me parece que el futuro no pasa sino por la vuelta de la gente joven al mundo rural. No la veo de otra manera, no la veo. Llevo mucho tiempo diciéndolo, desde que vinimos mi marido y yo aquí a dedicarnos a la agricultura y la ganadería, yo pensaba que nosotros éramos los primeros que nos íbamos a venir, nuestras familias estaban enfadadas, la gente nos decía que estamos fatal de la cabeza y que no vamos a durar nada, pero yo pensaba y tenía la seguridad de que éramos los primeros y que después iba a venir un montón de gente. Pero me equivoqué, porque no vino nadie detrás (risas). Pero en una cosa sí tenía razón y no me equivoqué: en que íbamos a durar y que no estábamos locos. Porque el tiempo nos ha dado la razón, hemos conseguido crear un proyecto de vida, hemos sido muy felices y satisfechos con lo que hacemos, y con el lugar donde vivimos y trabajamos. Eso sí, lleno de problemas, y de sin sabores, porque es la realidad en la que vivimos y la situación está así, pero en eso llevábamos razón al venimos, y de hecho nunca nos hemos arrepentido y seguimos teniendo claro que es aquí donde queremos estar y donde queremos trabajar, y no lo cambiaríamos por nada ahora mismo. Y sin embargo, me equivoqué pensando en que la gente joven que estábamos estudiando en las grandes ciudades sí iba a volver al mundo rural y a dedicarse a la agricultura y la ganadería, con otra mentalidad, pero iba a volver. Pero han pasado más de 30 años y todavía no ha vuelto. Pero yo sigo pensando que no hay otro futuro posible, porque la vida en las ciudades es cada vez más violenta y más insostenible, entonces creo que, no sé lo que tardará, pero creo que será así.

En cuanto a nuestro caso concreto, sí, somos más optimistas y creemos que sí tenemos relevo generacional. Nuestras hijas, una es psicóloga y la otra diseñadora gráfica, pero la psicología, por lo pronto la ha enfocado a la equinoterapia, y ya tiene una conexión con el mundo natural. Y Transi, también ha conectado el diseño al mundo rural, porque ella es la responsable del diseño de nuestra marca, del marketing y está todo pensado a partir de este escenario y relacionado con nuestro entorno. Además ellas, siempre que pueden vuelven aquí. Su relación con el trabajo de la almazara, del ganado, ellas hacen todo lo que haga falta. Tenemos otro hijo más pequeño, y este tiene claro que va a estudiar Agrónomos y va a continuar con nuestra labor aquí. Con empresa de envasado de aceite, sin empresa... eso ya el tiempo lo dirá, pero la conexión y la continuidad de mantener este entorno que nosotros hemos cuidado y hemos mantenido, ellos lo van a seguir manteniendo, esa es la seguridad que hay y la suerte que tenemos.

Yo creo que todo esto ha partido a partir de que para nosotros, esto fue una elección y no una imposición, y para nuestros hijos también ha sido una elección, cuando ellos lo han considerado se han ido. Ellos han visto siempre que nosotros hemos estado aquí porque hemos querido, hemos estado de agrado, por gusto, creando cosas nuevas, con afán de mejorar... todo esto te transmite una filosofía de que es algo bueno, de que tienes que seguir con él. No es lo mismo que cuando tu has estado en el campo de una manera esclava, impuesta, en unas condiciones precarias ínfimas de vida, de sueldo, de condiciones de vida... entonces tú eso no lo quieres ni para ti ni para tus hijos. Que es lo que les pasaba a nuestros padres, que ellos venían de la mentalidad de que en el campo no se pasaban nada más que fatigas. Y efectivamente en el campo se pasan fatigas pero también se es muy feliz y se disfruta mucho de él si te planteas un estilo de vida diferente, con unas creencias que te las da otro tipo de

pensamiento y otro tipo de manejo. E, indudablemente ser el dueño de tu propiedad. Si nosotros no hubiéramos tenido la posibilidad de contar con un terreno cedido gratis a nuestra disposición y hubiera sido tener que hacer ido a trabajar de jornal a trabajar el campo, a cualquier otra finca, sujeto a unas normas de otra persona con a saber qué criterio, pues probablemente no estaríamos hoy aquí, no hablaríamos de lo mismo.

Partimos de que fue una elección pero con unas facilidades, con un colchón. Ojalá todo el mundo que tuviera ese colchón también optara por lo mismo, porque hay muchos que no. De hecho esta sierra, este olivar de sierra está pasando por momentos muy difíciles, y o la política comunitaria viene enfocada al mantenimiento de estos entornos, y no viene por producción, o estos entornos de zonas de difícil mantenimiento por su orografía, por sus condiciones van a desaparecer, con todo lo que eso supone. Supone que ese entorno natural se deja de cuidar y que ese entorno vivo con ese mundo rural se despuebla más de lo que está. Por eso todo lo que ahora se está hablando por políticos, organizaciones agrarias, y empresas que están intentando que la PAC venga por producción, son unos inconscientes. Son unos egoístas que siguen pensando de manera productivista y capitalista al máximo: cuanto más tengo, más me tenéis quedar; cuanto más produzco, más me tenéis que dar, sin tener en cuenta otros factores que son absolutamente imprescindibles y son los que van a mantener el futuro. Porque si vosotros [los productores] estáis produciendo grandes cantidades de aceite es porque estáis agotando los acuíferos, y desertizando, empobreciendo el suelo, ¿eso hay que premiarlo??? ¡!!! Pero cómo pueden los organismo agrarios, los políticos, las asociaciones fomentar eso???!!!! Pues porque tienen unos intereses políticos y económicos muy claros y no les interesa para nada el futuro.

Manejo:

A.ecológica, con orientación hacia la biodinámica. Pero lo malo es que es una finca bastante grande para el manejo en biodinámica, sobre todo para conseguir los preparados: hacerlos me resulta difícil, comprarlos, tendría que comprar mucho por la superficie, con el coste adicional que esto supondría, que ahora mismo la empresa no puede asumir más costes.

Los olivos son autóctonos, variedad: nevadillo blanco.

Tenemos un aljibe que luego está conectado con la almazara.

En el olivar utilizamos un tractor. Tenemos un huerto para consumo propio, y se usa un motocultor algunas veces, pero las menos posibles.

Aparte del aceite vendemos corderos en vivo.

No hay riego instalado son olivos de secano.

Tienes que meterle un poquito de perspectiva de género, porque estoy segura que mucha de la visión de las mujeres va a ser muy diferentes, y a ver qué conclusiones sacas de las opiniones de unas y de otros.

Y esto para qué vale? Porque nosotras llevamos trayendo a un montón de gente de la universidad, de organizaciones, para hacer estudios de manejo, de biodiversidad... y al final nos hemos dado cuenta de que no valen para nada, no repercuten para nada. Entonces yo , llevamos un par de años en que nos hemos planteado no seguir dando daos de nuestros manejo, nuestra explotación, nuestro tiempo, nuestra finca si no

sirve para algo. Y las visitas de la administración las vamos a empezar a cobrar, a cobrar el tiempo que nos supone que no nos lo paga nadie. Y a la universidad igual, les dijimos que no vinieran más a no ser que pagaran nuestro tiempo, o que las investigaciones que hacéis, sirvan para algo. Nosotros tenemos intención de seguir poniendo nuestro esfuerzo, pero para que sirva. Las conclusiones que tú vas a sacar seguro que son estupendas, pero ¿quién se las va a leer? Y sobre todo, ¿en qué modo puede ayudar esto a la agroecología? Pues tendremos que empeñarnos y hacer algo, no solo tu, ni yo, y las investigaciones se hacen para que el investigador aprenda, pero par que más, qué repercusión social tiene? Hay que mirar que repercuta para afuera porque sino no tiene sentido la ecología ni la agroecología, tiene que tener función social.

Está claro que la sociedad nos tenemos que buscar nuestros propios canales y nuestra propia manera de funcionar, porque el sistema político, administrativo y democrático que tenemos ahora montado no cuenta con nosotros, y no sirve para nada. Y se empeñan en seguir manteniéndolo. Así que hay que echarle un poquito de imaginación para ir cambiando esto. Y sobre todo la gente joven como vosotras, que sois la generación con más sabiduría de la historia, y la generación que menos puede utilizar lo que sabe, jeso es un drama social! Con lo que hemos luchado toda la vida por saber, por educarnos por tener conocimientos para que el mundo cambie, y ahora que tenemos la generación que más sabe en todos los campos, no puede mostrarlos y utilizarlos, no nos sirve para nada. Es un drama social, tan grande como la pobreza, que estamos quedándonos sin alimentación, ni de aquí (señala la barriga) ni de aquí (señala la cabeza).

Entrevista Antonio Ariza, Red de Productores y Consumidores de Córdoba (9-11-11)**Fernán Núñez**

(yo le explico un poco lo que estoy haciendo...)

A: Yo también le llevo cosas a Almocafre, aparte del olivar tenemos una huerta ahí abajo y estamos empezando el tema de las cestas, no las de la Red sino otras. Con Leti voy a colaborar a lo mejor con ella con las alcachofas.

CH.: ¿Siempre te has dedicado a la agricultura?

A.: Mi gente ha sido agricultora de siempre, mi abuelo, mi tatarabuelo, mi bisabuelo, nuestro padre... y yo soy agricultor desde hace ocho años, desde que aprobé las oposiciones de FP de Agraria, entonces estoy muy relacionado con este mundo. Mi hermano tampoco vive del campo pero también le gusta mucho, y por eso nos hemos metido en esta aventura.

Con respecto a lo que me dices de si esto es una salida, yo creo que es la única salida que le queda a la agricultura. Yo a mis amigos, compañeros, vecinos, se lo digo. La agricultura convencional está abocada al fin, porque no podemos estrujar la tierra más, ni comer la porquería que estamos comiendo. Entonces está boca abajo. En los distintos foros donde he tenido la posibilidad de hablar, trato de decirlo. Además te digo, que ya se está montando en el carro gente que pensaba cuando empezamos con todo esto los demás que éramos unos locos, unos “perroflautas”... Hace unos días estuve en unas jornadas y allí sólo había gente con corbata y ordenadores, unas jornadas acerca de la agricultura en la cocina. Vamos, que está claro que aquí el personal se quiere montar en el carro. Desde el punto de vista del agricultor, que llevamos 7 ú 8 años, ó 10, yo también sigo creyendo que sí. Y eso que yo no vivo de esto, lo tengo como hobby, mis olivos, los cochinos, las gallinas, las burras... son más cosas, no es solo el tema económico, que ni a mi ni a mi hermano nos hace falta este trajín que llevamos de ahora coge las cestas, habla con uno, con otro... pero bueno, eso es algo que es otra cosa.

Con respecto a lo económico, te voy a contar una cosa: cuando nosotros metimos este olivar en ecológico (nos van a dar la certificación este año, así que ya llevamos 3 años más los que estábamos antes sin certificación), la gente nos decía, “¡pero bueno, estáis locos, no sabéis donde os vais a meter...!”. Y mira, cuando a ellos en el molino la aceituna se la pagan a 1,60 el kilo, y lo cobran de un año para otro... nosotros el ecológico está a 3 euros o 3,50 euros el litro. Si tú lo comercializas, como es el caso nuestro, hemos sacado una marca propia, nos lo muelen en el molino, lo envasamos y nosotros lo vendemos, lo estamos vendiendo a 4,40 el litro. Precio puesto entre la Red y nosotros. Yo me senté con Leti un día, y analizando los costos decidimos poner ese precio. Más barato no podía ser porque claro, yo tendré que sacar algún beneficio, pero aún así está más barato que si lo compras en una tienda de productos ecológicos. La garrafa de 5 l.litros se vende a 22 euros, así que al consumidor le está llegando un producto a muy buen precio, y al productor le está rentando su trabajo. Hemos eliminado todo tipo de intermediarios, somos nosotros quienes llevamos la aceituna al molino, nos la muelen, lo envasamos y lo vendemos nosotros. Así que quitando los intermediarios que son los que se están comiendo aquí el “pescao gordo”, es la manera, no hay otra.

El molino tiene una línea en ecológico, que las almazaras tengan una línea en ecológico no es problema, si hay muchas por la zona. Entonces si los demás productores no se pasan a ecológico es porque no quieren, no porque no puedan.

Aquí en el pueblo no hay nadie más que nosotros. Lo que te comentaba antes, el cambio de mentalidad, ¿no? Date cuenta que mis padres, y lo padres de la gente de mi edad son fruto de la Revolución Verde, que aquí han conocido un cambio de tierra totalmente limpia, porque se producía más... entonces si tu te has criado y no has conocido nada más que eso, pues el cambio de mentalidad es difícil. Primero, porque el campo es sacrificado, sobre todo si tienes animales que entonces si que ya no tienes fines de semana, vacaciones, ni nada. Ahora la mayoría de la gente nos hemos montado en el carro de la sociedad esta magnífica que tenemos, o parece que hemos tenido porque parece que se va a acabar, porque llega el viernes a la hora de comer ya no quiero saber nada más hasta el lunes por la mañana. Entonces si tu quieres tener algo distinto a lo que hay, no puedes estar con todas esas cosas, y yo creo que hay mucha gente que prefiere morirse antes que cambiar, es una opinión mía (risas). O sea, le tiene que apretar el lazo mucho para que cambie, porque lo estamos viendo, las circunstancias tan malas, y la gente no es capaz de cambiar. Y es tan sencillo como cogerte el coche, ir a una huerta de Cabra, no necesariamente ecológica, de lo que sea. La llevas a Córdoba y cuando hagas una clientela de 3 bloques de pisos ganas un sueldo todos los días. La primera semana tendrás que tirarla, la segunda perderás los dineros, pero la tercera ya lo tendrás todo vendido, porque la gente de la capital está muy falta de verdura fresca.

¿Qué pasa? Pues que tantas ayudas, a los parados, las subvenciones a los agricultores, las empresas, a todo el mundo, ha hecho que no busquemos alternativas, porque qué pasa, que si yo sé que no tengo trabajo, o que no vendo suficiente me voy apañando con el parillo de mi mujer, el parillo mío, y vamos tirando, y a fin de año me llega la subvención y listo. Y creo que eso ha sido un grave error, pero bueno, vamos a ver.

En cuanto a los sin intermediarios, creo que igual en algunos casos sí que sería necesario, lo que pasa es que debería de estar regulado un poco.

Mira, el ganado está todavía peor que los agricultores, que vayas en busca de un pastor que esté tirado en una sierra por ahí con una piara de ovejas, que le pagan el cordero a 30 euros y luego vas a la carnicería y cuesta 100, pues tu me dirás, una cosa que no tiene transformación ninguna, sólo matarlo y desollarlo. Que si me dices el trigo, que hay que sacarlo, molerlo, transformarlo, la harina, el pan... y tampoco, ¿eh?, tampoco. Pero tiene más trámites.

Ayer mismo salió en la tele una noticia, que en Antequera un agricultor tenía un montón de kilos de cebollas y las ha dejado todas tiradas, porque se las estaban pagando a 6 céntimos, ¡es una vergüenza, vamos! y les salía más barato tirarlas que venderlas. Y te aseguro que esas cebollas, si estuvieran en este sistema de cultivo no se tirarían. Lo que pasa es que de esas cebollas hay muchas, y entonces los distribuidores se aprovechan.

Y como nos lo han puesto todo tan fácil, que coges el coche, te vas al Mercadona aparcas en el parking, haces tu compra, pagas con la tarjeta que no tienes que llevar ni dinero encima, te montas en el ascensor y otra vez para casa. Es muy cómodo, entonces el cambio de mentalidad en los consumidores no se hace en dos días.

CH.: Y en cuanto a los productores, vosotros, cómo llegasteis al mundillo de la Red, de comercializar directamente... cómo cambiasteis vuestra mentalidad?

A.: Nosotros, mi hermano, que es mayor que yo, pues sus propios ideales ya cojeaba un poco de esta tema. Y entonces en las casas tú sabes que los hermanos mayores siempre influyen en los pequeños. Entonces cuando tuve la suerte de aprobar las

oposiciones, en el segundo destino que tuve, había un ciclo de agricultura ecológica, entonces...

(...Suenan el teléfono...)

...Empiezo a hablar con el padre de Antonio... (P)

P.: antes, la gente que no ganábamos nada, ganábamos muy poco, yo me acuerdo cuando un hombre, en el año 46 del siglo pasado, ganaba 6 pesetas, y entonces se podía hacer de todo, de todo, de todo (en la finca). Pero a medida que los jornales de los pobres han ido subiendo, una cosa que está bien porque es de los que hay más, y así se da más de comer a más gente, porque los ricos son muy pocos y no tiene nada más que una barriga igual que yo, y por cada rico igual hay 200 pobres..

Pero: el campo ha sido siempre muy penoso, pero en este pueblo por ejemplo, hace 70 años era todo el mundo del campo, y había gente que tenía 6 ó 7 fanegas de tierra y vivía mejor que un maestro de escuela, él sembraba sus garbanzos, sus melones, sus cochinos sus gallinas... no tenía un duro, pero comía y bebía mejor que un empleado. Pero al ir cambiando esto y empezar el nivel de vida a subir, quiere decir que con 7 fanegas de tierra no tienes, con eso ya no vivía nadie. Entonces lo primero que empezaron a pensar (cuando yo era chico, que éramos 9 hermanos sin padre), cuando yo me criaba todo el mundo tenía algo. Y los que ganaban un jornal eran los que menos ganaban, pero empieza la cosa a moverse. Y entonces lo primero que veían es que tener mucha familia, muchos niños era una barbaridad, que había muchas bocas que alimentar, y entonces ha ocurrido que ha habido una reducción de familias muy grande. Nosotros éramos 9, y aquí esta rivera la que menos tenía tenían 6, 7, 8, 9, 10, 12... y entonces ha pegado una reducción. Y al pegar esa reducción, todo el mundo lo ueha pensado, aunque los viejos seamos todos analfabetos, pero los analfabetos también saben, porque la vida enseña. Entonces, los analfabetos veían que los que estaban, cuando todo esto empezó a subir, que los que tenían un oficio bueno, una carrera buena, o eran un funcionario del Estado, vivían mejor. Entonces qué ha pasado: lo primero reducir, no es lo mismo mantener a 10 que mantener a dos. Entonces los que ya se han de después pa acá, una mayoría muy grande son los que ahora tienen carrera, los empleados, tienen de todo. Entonces ahora en esta, en el campo se empezó a reducir, a reducir, y cuando empezó a venir la cosa esta de la construcción, que esto empezó hace 40 años, ahí había gente que dejaba de trabajar en lo suyo, lo hacían el sábado y el domingo, y se iba a la construcción porque el jornal era mayor que la producción que él tenía. Hasta que ha llegado, que las producciones se han acabado, todo se ha acabado, porque ahora ya el nivel de vida que hay, no se puede vivir con 10 fanegas de tierra ni con 20 tampoco.

CH: Y usted, ¿qué piensa de que sus hijos hayan decidido meterse en esto del campo, a continuar con la tradición?

P.: Bien, porque a ellos les gusta. Pero, ¿sabes qué es lo que les gusta más de todo? Que les gusta trabajar, que a la mayoría no les gusta. Que en el paseo tomándose un café se esta mucho mejor que aquí trabajando, y en un poco de tiempo se han preparado las cabras, se han preparado los borricos, la huerta (que la han arreglado hace poco, que eso ya ni era huerta ni era nada...)

A.: Un ejemplo del tema del cambio, el trigo: hace 50 ó 60 años, llevaba el agricultor 100 kilos de trigo a una fábrica, y por esos 100 kilos, el de la fábrica le daba 100 panes de a kilo. Y si el trigo era bueno, le daban hasta 110. Y el de la fábrica tenía que: molerlo, y hacer el pan. Te daba unos vales, y lo canjeabas. Y el de la fábrica vivía bien, o sea que ya le quedaba rentabilidad. Cómo estamos ahora en los tiempo

actuales, que un kilo de trigo vale 40 pesetas, y un pan de kilo vale 4 euros. Está claro que esto está desproporcionado.

P.: Mira, cuando era yo un crío, algo más de 8 ó 10 años, había en la esquina de mi calle un horno de pan. Los dueños tenían 7 hijos, y aquellos 7 hijos por aquel tiempo que te estoy hablando del año 44 o 46, aquellos vivían... estaban gordos, coloraos, bien vestidos, bien casaos, con dinero. Y tenían un horno. Entonces había un sistema en los molinos que cambiaban, le daban a los agricultores una cosa que se llamaba la "maguilera", tu dabas el trigo y te traías a tu casa la harina, y ya hacías el pan en casa. Mi madre amasaba todas las semanas 2 veces. Y después de amasado, lo llevaba al horno ese de la esquina y ya lo cocía.

Pero un año, el del horno le dijo a mi padre que porqué no le llevaba directamente la harina a él, le daba unos vales, y venía a por el pan. Entonces mis padres por quitarse del trabajo de amasar todas las semanas empezaron a hacerlo así. Pero cuando se dieron cuenta (mis padres) de que les estaba engañando dejaron de llevarle la harina. Les estaban engañando porque había dos tipo de harina, la blanca, de mejor calidad, y la negra, de peor. Total, que mis padres llevaban harina blanca y el del horno les daba pan negro. Aquel año fue el año que nosotros comimos el pan más malo de todos, y mis padres se enfadaban con el hombre aquel... y el se dedicaba a vender el pan blanco al doble o el triple de precio en su tienda. Lo que te quiero decir con esto es que aquel hombre que tenía 7 hijos y estaban tan bien criados, los mejor criados de todo el pueblo, tenían dinero, y no tenían nada más que un horno, y tenía ganancias, ¿no? En aquel tiempo. Y ahora también la tiene, porque, ¿tu te crees que un kilo de trigo lo vendí en el año 80 a 23 pesetas y media, y el año pasado lo vendí a 29 pesetas? ¡30 años después!

CH.: Por estas cosas la venta directa productor –consumidor es beneficiosa para ambos...

A.: Lo que ocurre es que esto está tan bien montado, que es inevitable, por ejemplo el aceite, el trigo, todos lo que tengas que transformar es más complicado, tenemos que llevarlo al molino. Y nosotros tenemos la tierra repartida por varias parcelas, allí unas parcelas con trigo, pero no lo ponemos en ecológico porque corremos el riesgo de la contaminación de los vecinos. Si tuviéramos todas las parcelas juntas ya nos lo habríamos pensado, pero así...

CH.: ¿Cuántas parcelas tenéis?

A.: Hay unas 12 Ha en total, aquí 2,5 de olivar, 1,5 de huerta, y allí arriba 4 fanegas, luego otras 4... allí tenemos preparada la tierra para sembrar el trigo y el girasol, este año vamos a sembrar pocas de habas. Y no es ecológico por lo que te estoy comentando, porque los vecinos nos contaminan y ya no te vale la cosecha entonces.

Aquí ahora mismo el tema del recorte de la PAC está un poco quitado de en medio, hasta que pase el 20 N (elecciones generales de 2011, 20 de noviembre), parece que lo están tirando todo para atrás, pero se les va a amontonar el trabajo luego. A nosotros nos mandó el CAAE un borrador de la reforma de la PAC ya hace tiempo, y a la agricultura convencional le van a pegar fuerte con las ayudas, y a la ecológica la van a primar.

Ahora las subvenciones a la ecológica, desde el 2009 las suelen pagar cada año, o un año de retraso como mucho, no como antes que tardaban muchos años en pagártela.

Entonces los países que ponen la “pasta” en la UE, Alemania y Francia dicen: “bueno, nosotros vamos a ayudar, pero vamos a ayudar a hacer productos de calidad”. Pero es la pescadilla que se muerde la cola, porque luego las empresas más importantes de fitosanitarios también son de Alemania y Francia... Y antes no le habrán metido mano por eso, para no quedarse sin esas empresas, pero ahora como ya han volcado todo el mercado a Sudamérica, a Argentina, Brasil, en la zona esa están ahora como aquí hace 30 años, ahí está pegando la Revolución Verde ahora, han llegado los transgénicos, la tierra está mucho peor repartida, entonces van a totalmente a saco, vinieron unos brasileños aquí hace poco y me lo estuvieron contando, y eran trabajadores de la extensión agraria de allí. Sabían de lo que hablaban porque trabajaban en eso, que no se lo estaban inventando. Además se llevaron un poco de aceite.

Y además que para mí ya juegan con nosotros con el mismo lenguaje. Yo no estoy de acuerdo con el nombre “agricultura ecológica” o “agricultura convencional”, porque para mí la agricultura convencional es la que han hecho nuestros antepasados desde siempre hasta hace 40 años. Esa es la convencional, y la otra es, otra cosa. Pero claro, están jugando ahí, porque la tendrían que llamar agricultura tóxica, y por eso la llaman convencional y a la otra ecológica.

Y la gente ya va sabiendo lo que tienen las cosas, pero se las sigue comiendo. Hemos llegado a unos extremos de comodidad que yo, mientras me lo traigan a mi casa, me da igual... bueno, afortunadamente hay mucha gente que se está despertando, porque sino no habría tanta demanda de productos “buenos”, vamos a llamarle bueno y malos, no ecológicos y convencionales.

CH.: ¿Cuánta producción vendes más o menos?

A.: Pues depende, este año por ejemplo los olivos han cargado poco, y hemos sacado unos 1200 litros por ahí de aceite. Lo vendo a la Red sobre todo, y luego después gente que ha salido aparte, de forma individual también compra. Que esto se propaga muy rápidamente, y a la gente le gusta lo bueno. Lo que pasa es que a veces no apreciamos lo bueno, porque hay gente que dice: “¡oye, que es que la garrafa de aceite ecológico cuesta 10 euros más caro que el convencional!”, pero vamos a ver, vamos a analizarlo: ¿Cuánto aceite se gasta en una casa al año? Nosotros por ejemplo, que usamos solo este aceite para todo, para freír, para crudo. En mi casa no hemos llegado a gastar una garrafa al mes. Igual en verano se gasta un poquito más, pero no llegamos a la garrafa mensual. Somos cinco en casa (tres adultos y dos niños). Entonces, ponle que gastas al año como mucho 12 garrafas, en el caso de que costara el doble el ecológico que el convencional, de 15 euros pasara a 30, estamos hablando de una diferencia de 180 euros al año, que una persona que fuma se lo gasta eso en un mes. Piénsalo bien lo que vale, todo hay que relativizarlo. Una persona que se gasta un café todos los días, gasta más de esos 180 euros seguro. Pero claro, está la otra parte del mercado que no le interesa nada esto, no porque le quitemos clientela, porque los mercados son distintos, yo creo que no les interesa por envidia, porque ellos se encuentran que de un año para otro no han vendido todo su aceite, y se lo compran el año siguiente pagándoles una miseria, y entonces lo que yo creo es que están resentidos porque me ven a mí que lo he vendido en un mes, y encima al triple. Entonces eso, vamos a analizarlo, a ver lo caro que es.

Y lo que te decía antes, que somos muy cómodos, y así no nos luce el pelo. En Italia por ejemplo, cada olivar tiene su molinito pequeñito, que sacan un aceite de calidad pura, nos llevan de ventaja 20 años.

¿Has visto los olivos cómo se han puesto? ¡qué buen pelaje tienen!

CH.: entonces, ¿cuales son tus canales de venta?

A.: el aceite a la Red, la verdura en las cestas, pero pocas más que nada por el tema de calidad y confianza, a amigos, o gente conocida que está concienciada y quiere consumir cosas buenas... y hemos hecho una experiencia piloto a ver cómo sale. No me cabe ninguna duda de que si nosotros tuviéramos que vivir de esto lo habríamos hecho antes, y a lo mejor un poco más grande, pero ahora mismo, pues ahí lo tenemos, como un poco de hobby ¡y con muchas satisfacciones!

Entonces yo empecé a ir a las reuniones de la Red porque uno de mis alumnos del ciclo de Agroecología que yo impartía en mi trabajo, Raúl, hablábamos mucho de esto, de la agricultura ecológica, entablamos una buena relación y me dijo que había unos grupos de consumo que querían organizarse, y formar una Red, así que fui a la primera reunión de la Red que se hizo ahí en La Enredadera y ya empezamos a andar.

CH.: Y qué satisfacciones son las que te aporta todo esto?

A.: Pues venir aquí, ver tu aceite en tus botellas, el fruto del sudor de tu frente... o ver la huerta así como está ahora, que era de mi bisabuelo, y de ahí pasó a mi abuelo y a mi padre, y a él yo creo que también le dará satisfacción de ver su huerta así, de ver esto andar. Porque el es hortelano y mi madre vendía en la plaza, y mi abuelo ha sido hortelano toda su vida, vamos. Por esta zona hay 32 huertas, lo que pasa es que poco a poco la gente fue emigrando, se fue al sector de la construcción y a otros sectores y la huerta se ha perdido, y lo que ha hecho la gente es sembrarlo de trigo y girasol, se ha cambiado el tipo de producto por circunstancias. No se ha llegado a abandonar nunca la actividad agrícola, pero porque date cuenta de que estamos hablando de una de las zonas más productivas del mundo, el valle del Guadalquivir, que si tu te vas a otras zonas menos productivas, donde sea más costoso criarlo, claro que sería un desierto.

Y hay zonas como esa de ahí, que las sembraron de palmeras para ornamentación, para los jardines de las urbanizaciones y todo eso, que con el boom parecía que iba a ser un negocio redondo pero con el tiempo y el bajón de la construcción... pues mira, ahí se han quedado las palmeras, y tienen 10 años por o menos y no se venden, que la palmera no se cría como la patata que si no se te da bien la tiras y ya está. Ese hombre lleva ahí una panzada de currar y para nada, ha invertido mucho dinero y horas de trabajo, tela.

Aquí en la finca estamos mi padre, mi hermano y yo, y en la cosecha viene una empresa y nos la recoge toda en un día, porque dicen que si se cae pierde calidad, y como nosotros tres no podemos recogerlo todo en un día hemos optado por esta opción.

El manejo ecológico, estamos aprendiendo. Las técnicas de cultivo han cambiado mucho, cuando nosotros le planteamos a mi padre la idea de que queríamos echar un pedazo de huerta en baja?, pues el nos decía, y con mucha razón, que no sabíamos dónde estábamos metiendo. Porque cuando ellos trabajaban la huerta, en aquella época en que los jornales estaban tan bajos todo se hacía a mano, y una huerta de estas para labrarlo todo a mano... tiene tela. Ahora, si tú te fijas, está sembrado todo con un espacio suficiente para que pase una mula mecánica. Se desperdicia mucho espacio, pero se ahorra en trabajo. Con la mula mecánica en una mañana le das a todo, y si te pones con un escardillo ahí en una mañana a lo mejor te haces un pedacillo.

CH.: si vivierais de esto a lo mejor exprimíais un poco más...

A.: En realidad no, de aquí no se podría sacar mucho más, porque la planta necesita su espacio, lo que pasa es que antes se aprovechaban las cosas mejor que ahora. Lo que se planta aquí, como se vende a amigos por el tema de confianza y tal, se echa de lo que haya en temporada. Ahora tenemos retoños de cardos, escarolas, lechugas, rábanos, acelgas, granadas y berenjenas.

CH.: Y el precio?

A.: Pues en función de lo que están poniendo ellos en Córdoba, nos hemos agarrado a la baja un poco. Ahora mismo las estamos poniendo a 9 euros la cesta, y lleva de media entre 8 y 10 kilos. Desde el punto de vista del consumidor dicen que está muy bien. Nosotros, como era gente de confianza tampoco hemos querido poner muy alto, porque a lo mejor ahora vamos completos, pero cuando a lo mejor pase un mes, si afloja algo y se pone a poner la cosa más endeble, si lo tienes más baratico a la gente le sienta mejor, entonces tampoco...

CH.: Lo que plantáis allí en el otro lado, el girasol y el trigo lo plantáis y comercializáis en convencional, ¿no? Y, ¿cuáles con las diferencias que ves entre los dos canales?

A.: Está claro, el canal de lo convencional, está en manos de las multinacionales, y a nivel personal esto [la venta directa] tiene muchas ventajas y lo otro no, lo otro es un sistema productivo en el que tú produces lo que puedes y el otro le pone el precio y se acabó, es lo que hay. Y un año, y otro, y otro. Eres un numerito en la lista del que te lo compra, de la cooperativa, que se lleva tu producto. Y aquí sin embargo eres tu propio dueño, como te gusta y cuando te gusta. Pero cuando te has comprometido a entregar una cesta, se pueden presentar día malos pero si tú tienes que entregar una cesta el lunes y el domingo está todo el día lloviendo pues te tienes que poner el chubasquero y cogerlas. Todavía no hemos llegado al punto de "compromiso" fijo con los consumidores, pero intentamos no fallar.

Aquí en esta zona tenemos las plantas para sacar las semillas para el año que viene, tenemos de rábanos, de escarola, de.. ¿esto qué es, papá? ¿acelgas?, sí esto son acelgas. Y luego ponemos las semillas en el semillero para plantar el año que viene. El otro día estuve hablando con La Verde, una cooperativa de semillas, para que nos mande semillas de acelgas autóctonas de aquí de la zona, que nos hemos quedado sin ellas. Todas las variedades en la medida de lo posible son locales.

Aquí tenemos una zona que lo sembramos de forraje para el ganado, y sirve de rotación.

CH.: En cuanto al sello, ¿tenéis certificada la huerta también?

A.: sí, lo que pasa que era un año en convencional, estoy esperando la visita del CAAE y ya se ha pasado el año, del olivar son 3 años para comercializarlo como convencional, pero el año que viene ya lo cumplimos el plazo y a lo podremos comercializar como ecológico.

En la Red no exigen sello, pero el aceite, por ejemplo no se vende todo en la Red, y si queremos comercializarlo por fuera tiene que tener sello, sino lo tenemos que vender como convencional. Nosotros aquí entre nosotros y la Red nos movemos por confianza, pero si sales fuera no, entonces que hay que tener el sello, y en la huerta igual.

CH.: ¿Y qué piensas de la certificación?

A.: Pues pienso que es un invento más para sacar dinero, y de tener gente ocupada, pero también creo que hay que controlar. Porque si no estuvieran los controles, y las visitas, y todo eso, todo el mundo diría que es ecológico pero no lo es. Es un tema ambiguo sobre todo porque se mueve dinero, porque como los seres humanos por naturaleza somos tan egoístas, mientras no hay dinero de por medio, a la gente le da igual que haya sello o no, pero cuando lo hay, no. Porque cuando un manojo de acelgas aquí lo puedes vender a un euro, y si lo coges en convencional te lo pueden pagar a 10 céntimos, entonces, a mi ya me va gustando ser ecológico. Qué pasa, que si no te exigen nada, pues a lo mejor tu puedes venirte por la noche y hacer cosas que no tienes que hacer, de la otra manera, si te van a hacer una analítica y te van a controlar, ya sabes que no tienes que hacer esas cosas. Porque además si te pillan sabes, que además de quitarte el sello por unos pocos de años, tienes que devolver todas las ayudas que hayas cobrado. Los compromisos que hay para cobrar una subvención son de 5 años, y en ese tiempo tú te tienes que comprometer a hacer un manejo ecológico. Si antes de los 5 años te sales, tienes que devolver lo que has cobrado. A los 5 años puedes renovar, o dejarlo si ya no quieres saber más ná, si estás harto, no quieres saber nada más no renuevas y punto. Entonces, si no fuera así, con lo egoístas que somos... ¿qué se podría hacer de otra manera? Pues sí, pero a ver de qué manera. Quizá no sea la mejor manera el tener que estar asociado a una cosa y tener que pagarles por ello, habrá que reinventar otra fórmula, pero lo que está claro que algo hay que hacer. Lo podría hacer Agricultura (MARM) directamente, y no tener que tener un certificado, es tan fácil como que venga, se llevara su muestra, le hace un multi-residuo, y ya está, y le quitaban de pagarlo a los productores. Es que vale 200 y pico euros al año por el olivar, más ciento y algo la huerta. Es dinero, es dinero.

La gente que montó todo esto tenían mucha iniciativa, eran muy revolucionarios, estaban muy concienciados con el reparto de la tierra, la reforma agraria, gente del SOC, y lo montaron todo con mucha idea, pero en cuanto se asentaron en sus puestos de trabajo en el CAAE, ya está, se acabó y aquí somos todos muy "guays".

Entonces igual que hacen controles a la agricultura convencional, creo que también lo podrían hacer con la ecológica, sin necesidad de que hubiera una certificadora, digo yo. Porque a mi me surge una duda: tampoco el que te certifica estará muy interesado en multarte, porque si dejas de estar certificado, dejan de cobrar, ¿me explico o no? Hasta qué punto cuando van a una finca inmensa, que paga 1000 euros al año y el dueño les dice, "que yo soy el que te da de comer, ¿eh?"... entonces a mi esas cosas me dan miedo, porque al que te da de comer no le vas a pegar, ¿no? Y si el mismo que te controla té le pagas... si lo hiciera un organismo público, independiente que no le paga nadie... porque además, un análisis de estos multi-residuo vale 150 euros hacerlo. Una visita de una persona de estas, hacerla, vale más que eso seguro, entre desplazamiento, gasolina, dietas, esto lo otro... seguro.

CH.: Tema de relevo generacional...

A.: hombre, yo con 40 años todavía no me lo planteo... pero en realidad mira, el otro día estuvimos hablando de eso: a mi me gustaría que mis hijos estudiaran, claro. Pero aquí hay una alternativa muy buena, en este sector. Y de hecho ellos vienen conmigo a las reuniones, ya les ves que están aquí conmigo... que sigan o no, el tiempo lo dirá. Pero lo cierto es que nosotros estamos apostando por esto fuerte, por si les gusta, bueno, aquí lo tienen. Lo que si tienen que tener la conciencia clara es que esto es trabajo. Y si a mi cuando mi hijo sea grande y yo ya esté cansado de esto, me viene y

me dice que se quiere quedar con esto, yo estaría tan orgulloso, claro. Decirte otra cosa, te engañaría.

Porque por ejemplo, cuando mi hermano y yo le planteamos a mi padre quedarnos con esto, los dos habíamos terminado de estudiar ya, y estábamos en otras historias, pues parece que no le ha parecido demasiado mal. El se crió en unas circunstancias muy duras, una familia grande, sin padre. Han trabajado mucho pero ahí los tienes, sanos como peras, que viven los nueve hermanos todavía.

Ven que te voy a enseñar las cabras, ¡este es otro de mis hobbies! Tenemos 6, las ordeñamos y hacemos queso.

CH.: ¿las dos familias de cabreros que están en proceso de meterse en La Red?

A.: sí, ellos están ahí con el proceso, y es que claro, a esos no les queda otra alternativa... esos o se meten a vender queso directamente o tienen que vender el negocio...

A.: Al estar tan cerquita de Córdoba, el reparto no supone ningún problema, ya ves, una vez al mes... Además que yo trabajo en Córdoba, yo voy todos los días.

Entrevista Leti, Red de consumidores y productores de Córdoba, Productora de hortalizas

CH.: ¿Desde cuando te dedicas a la agricultura?

L.: yo empiezo en este tema con La Acequia, en septiembre de 2005 como productora, y estuve hasta el año pasado, con un intervalo de un año que descansé. Entonces ahí estuve cultivando para mí aquí en casa y trabando en La Verde. Y en 2010 dejé La Acequia, después de la primera inundación, que puse en marcha otra vez la huerta pero en junio decidía dejarlo. Después empecé a trabajar en la Red Andaluza de Semillas, en Sevilla, yendo y viniendo.

La parcela de La Acequia la compramos entre 4 personas. Después de la segunda inundación La Acequia decide irse de allí, y entonces yo me vuelvo a meter allí. Entonces, mientras seguía en la Red Andaluza de Semillas empecé a cultivar para la Red de productores y consumidores, con productos que pudiera almacenar, que pudiera ofrecer a la Red mensualmente, puse 4 parcelas de melones en secano, patatas, cebollas, calabazas. Entonces ahí es cuando empiezo a ofrecer a la Red productos, en Junio de este año 2011.

Sigo allí, en la parcela donde siempre estuvo La Acequia en El Encinarejo.

La Red llevará tres años, empezó porque en unas jornadas que organizó el ISEC con La Acequia de huertos urbanos, aprovechamos para organizar un taller sobre grupos de consumo, gente que no estuviera organizada y agricultores y agricultoras que estuvieran pivotando por aquí cerca. Se habían identificado necesidades tanto desde la producción como del consumo, y entonces nos volvimos a ver, nos volvimos a reunir en el espacio de La Acequia, en mayo de 2009.

Antes de La Acequia, yo estudié ciencias ambientales y me vine aquí con una beca de movilidad pero al final estuve todo un año metida en tema de movimientos sociales. Vine aquí buscando el ISEC, me fui enganchando, hice un master de IAP semi-presencial en 2003, nos subvencionaban la mitad del master la gente de cooperación y a cambio hacíamos el proyecto aquí en Córdoba. Fue interesante porque la gente que nos conocimos allí hemos seguido. Muchas herramientas de base te sirven para el trabajo en el tema de movimientos sociales. En la Red empezamos las dos muy a saco, Mamen ha sido de las que más ha tirado.

CH.: ¿cómo conseguisteis enganchar a los productores para la Red?

L.: Yo que flipo es cómo corre la voz en este tipo de cosas, si en La Acequia ya se corría la voz y éramos un grupo pequeño imagínate aquí que somos 80. Al final, el núcleo fuerte del principio que estuvimos en aquella primera reunión fueron conocidos que estaban intersados, Ariza, Ana Gavilán, también estaba la gente de Almoradú, que tenían gente que quería vivir del campo, y le pusieron mucha energía, decían que si había necesidades de consumo, ellos tenían necesidades de confianza y cercanía y estaban dispuestos a empezar. Por ahí empezamos a proponer cosillas, yo ya estaba vendiendo pan con Julio para La Acequia pero ya luego lo dejé.

Pero en aquella reunión primera de la que surgió la Red, que estábamos muchos de La Acequia, muchos contactos salieron a partir de esta, que nosotros a hacíamos una especie de mercadillo. Nosotros ya estábamos repartiendo quesos, naranjas y aguacates, pero sin ninguna estructura, simplemente éramos dos o tres los que nos encargábamos de hacer los pedidos, nos los traían y lo repartíamos. Entonces ya había un entramado de gente que teníamos contacto con productores, por lo que

empezar en La Red fue fácil porque ya estaba La Acequia como grupo de consumo, La Rehuerta, La Grama, que en La Grama estaba Manu de productor y también le invitamos a la reunión por contactos.... pero el resto, los productores han ido viniendo solos. Los que están más implicados ahora son los que empezaron desde el principio.

CH.: ¿Que es lo más difícil para crear el canal con el consumidor directo, la estructura?

L.: El conocimiento, el tener a priori ya una referencia que te da medianamente una confianza es súper complicado, y aquí lo hemos tenido muy fácil. Quizás por ser Córdoba una ciudad pequeña, o por tener la Acequia de antes... que La Acequia era un colectivo que integraba producción y consumo y no buscaba productores ni había que trabajarse el consumo porque ya estaba, era fácil. Pero los debates que se crean, las conversaciones, la política... que aunque creamos que no lo hacemos sí que lo estamos haciendo, entonces se está generando muchísimo movimiento que casi ni te enteras.

En aquel momento lo que hicimos fue una exposición de necesidades, quienes somos, donde estamos, qué buscamos, y de ahí nacen unas reflexiones muy chulas, y que ahí nace algo que está súper claro porque está súper reflexionado de antes, y todo el mundo decide que sí, que hay que juntarse y hay que seguir.

La complejidad de juntar la producción y el consumo es súper complicado, pero aquí ha sido muy fácil. Los consumidores lo han tenido extremadamente fácil, se corre la voz, te enteras y te apuntas.

CH.: ¿Puedes abastecer a todos los consumidores que hay? ¿el hecho de que se corra la voz tan rápido es una dificultad para los productores que no dan abasto?

L.: Yo creo que no, mi caso es diferente porque yo me he organizado el tema de las cestas pero creo que no se ha dado, se ha dado de hecho todo lo contrario, que los productores crean excedentes y no pueden colocarlo, entonces la mayoría de los productores que tienen una producción grande no vive exclusivamente de lo que vende en la Red, que también tiene otros canales, tipo Montse, que si tiene que vivir con lo que saca de la Red está claro que no puede vivir, y sobre todo con un reparto al mes, que así puedes vender por ejemplo bastante aceite, pero huevos... no puedes vivir de la venta de huevos a la Red solo una vez al mes. Entonces yo creo que, que entre mucha gente del tirón en un momento dado ha sido muy importante para dar un tirón, a la vez que iban entrando consumidores también aparecían productores y productoras ofreciendo sus productos, pero para mí... yo tengo un poco la duda de cómo hemos entrado un poco sin reflexión y sin saber a dónde íbamos a veces, y ni siquiera sabes quiénes somos, porque claro, cuando es algo pequeñito más o menos lo controlas, pero por ejemplo el año pasado en esta época hubo un resurgir, que se apuntó un montón de gente nueva, aparecieron grupos muy numerosos pero no sabíamos quiénes eran, entonces apareció la duda en algún momento de qué pasaría en el caso de que alguien que está aquí dentro pivotando, pide un queso, y le llega un queso con "X" [defectuoso], qué tipo de responsabilidad va a pedir. Que hemos entrado con mucha alegría, que crecen los grupos y nunca se ha puesto impedimento, y estamos muy contentos, pero no hemos cuidado mucho el conocernos y el que por lo menos sepamos que los grupos están haciendo una tarea de formación interna. Que yo creo inconscientemente un poco se hace, porque se hablan cosas y....

CH.: Y que todo el mundo que entra está de acuerdo con la filosofía...

L.: Bueno, bueno... por ejemplo Ana montó un grupo de consumo con sus compañeros de trabajo, y los del trabajo estaban encantados, pero ella se dio cuenta de que era un riesgo, y que además no iban a participar. Que la gente que se entera de lo que va esto, le interesa, viene a las reuniones, participa, va. Pero que peña que no participa mucho, que recibe por ahí porque yo le compro a mi vecina, a mi hermana, eso ocurre mogollón, porque esto sale mejor de precio, que me gusta mucho ese queso, o porque los aguacates están que te cagas... Está muy guay, comprar para un montón de gente pero es que se nos va un poco de las manos... y esto se tiene que basar en la confianza, y la confianza es vernos, conocernos, cercanía. Y si hay algún problema en el queso, la acelga o lo que sea, lo asumimos colectivamente, esa es la idea.

CH.: Porque la Red no es algo "legal", es "alegal"...

L.: en algunos casos sí no se declara, el queso, el pan... los aceites no, Montse lo tiene todo declarado, pero muchas cosas van en negro... pero sí que hay productos un poquito más si que ponemos la puntilla de tener cuidado, las verduras es difícil que si te pasa algo, que tengas una diarrea es difícil que nadie lo relaciones con las acelgas que yo te he proporcionado, que nadie me va a decir que yo estoy atentando contra la seguridad alimentaria... pero con el pan y los yogures, los quesos... sí.

CH.: ¿Tienes certificación?

L.: No, en la Red no se exige pero no se hacen distinciones, si la tienes pues la tienes, y si no, pues no. Mi opinión personal es que yo creo que sí que es importante, cosa que podemos tener en la cabeza alguna gente, supongo que todo el mundo no, que depende, la cercanía también. Por ejemplo, Montse: Montse nos ha dado siempre mucha confianza también, no sé muy bien de donde vino Montse exactamente, pero conocía a gente de Sevilla y tal, y está en el entorno, y muchas la conocíamos ya de oídas.. Pero Montse que viene de Marchena, que no conocemos, que no se qué no se cuantos, si no tenemos muchas referencias y tal, pues es interesante que venga con un sello, no porque el sello nos asegure, pero para mucha gente es un punto de confianza, cuando no la tienes cercana. Está claro, en mi caso que la gente confía por la cercanía y tal, el sello no vale nada, no viene a decir nada... pero claro, donde no existe esa vinculación, pues... para eso lo han inventado, vamos, básicamente. Es una "multa" pero claro, con el rollo de que no hay modo de garantizar a alguien que tú no conoces, y el consumidor lo prefiere pagar. Que si el consumidor lo que quiere es consumir en ecológico simplemente por salud y por tal, se busca otras formas, que tenga el sello.

CH.: Una vez metida en la agricultura, ¿cómo te ves?

L.: yo creo que desde que empecé lo tenía bastante claro, que quería vivir de esto. Y en La Acequia ha sido fácil, fácil entre comillas porque era un colectivo relativamente complejo en cuanto a estructura y funcionamiento, pero ha sido fácil porque yo sin... aunque yo tenía a mi padre que es agricultor, viene de familia campesina, que siempre ha cultivado, pero yo no me había enfrentado nunca a todo eso. Entonces La Acequia sin... yo siempre lo digo, si en ese momento yo digo me voy a poner a cultivar como ahora lo he hecho, a vender a Almocafre, que tengo que pagar un sello por lo pronto, yo trabajé también en Almocafre en la tienda una temporada y me decían que porqué no me metía a cultivar, pero eso sí que habría sido realmente difícil porque tendría que haber hecho una inversión, comprar el sello, para después poder vender algo, algo, de lo que produces, porque probablemente la mayoría no te lo iban a comprar, no ibas a tener un abanico tan amplio como para poder, para sacar 800 euros al mes, ó 500, que 500 es lo que yo empecé a ganar en La Acequia, pero es que con eso yo tenía suficiente... no tenía seguridad social, pero en ese momento yo con 500 euros iba que

chutaba. Pero yo me lo tomé como si fuera una universidad para mí, ¿no? Estaba becada para aprender a cultivar. Entonces en La Acequia ha sido muy fácil por eso. He estado seis años viviendo de eso, con el año entre medias que estuve solo como consumidora, pero vamos, muy bien.

Y ahora perfectamente, ahora ya con el conocimiento un poco acumulado, sabiendo de lo que soy capaz y de lo que no, ahora lo veo clarísimo, que no me planteo el dedicarme a otra cosa desde hace años, y veo claro que puedo vivir de esto. Cuando estaba en La Acequia lo veía más difícil, porque me tenía que plantear qué tipo de mercado te da la seguridad mensual, que hora produzco patatas y a ver dónde las vendo, que así tengo un montón de colegas, que si pones lechuga, todas las semanas tienes que vender 50 lechugas.. vamos a ver dónde vendes 50 lechugas todas las semanas, tienes que hacer como Montse. Entonces yo nunca me había imaginado haciendo algo así, y con la propuesta de cestas lo estoy consiguiendo.

Ch.: ¿Y cómo va lo de las cestas?

L.: Pues súper bien, que estoy desbordada, vamos desbordada, que no es que sea mucho curro, lo que yo me planteé fue planificar la huerta para más o menos unas 20 personas y un poco más mensualmente para ofrecer a la Red algo, y voy por 26 cestas semanales, que estoy diciendo que no, pero al final... y claro, es que eso, no es que me de para vivir a mí, es que me da para vivir a mí y comprarle a colegas que no pueden vender sus patatas y decirles: ¡quillo, mándame patatas que te las meto en la cesta! Y mira, si puedo llegar hasta 30, que voy a ver, yo genial, que de esas 30, un 80 % sea de verduras de mi huerta, y poder dejar ese escalón ahí para que puedan vender el Jorge, el Rodri y tal... otros colegas que tienen castañas, también lo metimos... entonces al final me lo planteé así, que sea para mí y para todos mis amigos, es un puntazo.

Y la gente está demandándolo, que en septiembre empecé la primera semana con 8 cestas, y a las 4 semanas tenía ya veintitantas. Y se corre la voz, y me siguen pidiendo cestas... hay gente de la Red pero no es la mayoría, yo diría que un tercio es la "ex_Acequia", porque es bastante fácil, porque estamos acostumbrados a recibir lo que haya, a cocinarlo, además es la misma verdura que viene del mismo sitio que antes, otro tercio de la Red, que tienen claro lo que quieren y están integrados en más cosas, y tal; y un tercio de la gente que no viene de nada, que han aparecido por oídas, y están encantados. A lo mejor con estos notas unos puntos de exigencia, o de sorpresa de qué hago con esto, o la zanahoria me vino así, o... cosas, pues que no están acostumbrados a comer productos ecológicos que tengan una pinta X, y variedad, que de repente les vienen dos lechugas diferentes de lo que están acostumbrados a ver, berzas, grelos y rúcula y se quedan como ¿¡pero esto qué es?! ¿dónde está aquí la espinaca? (risas). Pero vamos, así tengo a mi dentista, a una amiga de una amiga, la madre de las Piratas, otra colega del Encinarejo... todavía no somos una gran familia porque no todo el mundo se conoce, pero me apetece.

CH.: Y los precios de las cestas, ¿cómo los has puesto?

L.: Pues este verano nos sentamos todos lo que estábamos produciendo verduras para la Red, estábamos 5 productores para tratar el tema de los precios. Al final nos dejamos llevar bastante por los precios de Montse, bueno, porque ella ya está bastante hecha a los costes, y todo... pero alguna cosita se varió, pero casi nada. Y yo al principio con las cestas también me guié por los precios de Montse, pero ahora o que voy metiendo es, mi idea era contabilizar un poco el tiempo que le dedicaba a cada cultivo, que es difícil, pero por encima se puede hacer. Por ejemplo, este año las cebollas, mis cebollas, ha costado mucho trabajo sacarlas. Entonces yo tenía muy

claro que no iba a ponerlas tiradas de precio, porque claro, le he tenido que pegar unas pocas de escardas a mano que me he deslomoa, ¡y las patatas igual!. Entonces me encuentro con que tengo unas cebollas de bastante calidad y quiero ofrecerlas a ese precio, no las quiero bajar. Entonces Montse no tenía esas cebollas, la patata, ella la ponía a 1,50 €, que en un principio me pareció cara, pero luego al ver el trabajo que costaba sacar esa patata, ya me pareció bien. Sin embargo, cuando saqué la patata resulta que está llena de agujeritos, la ha atacado mogollón el gusano de alambre y yo no lo había tenido en cuenta, que me dediqué a cuidar las plagas por fuera pero no me preocupé de las de dentro. Entonces, esa patata, con el trabajo que yo la he dedicado, la tendría que haber vendido a tres euros, pero... ni de coña, al final la puse más barata pero por el simple hecho de que esa patata por ese precio no se podía vender, llena de agujeritos nadie te compra esa patata por 1,50€, y además que 1,50€ ya de por sí me parece cara. Entonces al final las dejé al 1,30 las mejores, y las demás las dejé a 1 €.

Después la calabaza, yo dije que claro, si lo veía a rasgos generales, si bajaba el precio de la patata, tenía que subirle el precio a la calabaza, aunque en tiempo me había costado menos trabajo... pero sin embargo yo tenía que equilibrar, así que, si a la patata le voy a perder, a la calabaza le tengo que ganar. El melón, lo mismo, yo un melón, en seco, yo no podía poner el melón a 90 céntimos, ó 1€, o la sandía... y ahora yo para mis cestas, con mi verdura, que el precio no tengo que consensuarlo con nadie porque solo soy yo, lo que estoy haciendo es ir viendo qué cantidad tengo, de qué soy capaz, ya en general, no mirando cada producto, sino que si quiero 20-25 cestas, quiero que cada cesta lleve 10-12 productos diferentes, y entonces lo que estoy equilibrando es eso. Y a lo mejor me sale que prácticamente todo lo pongo a un euro, cuando a la Red no. Si que me organizo un poco por precios, pero para ver cómo cuadro la cesta que yo quiero ofrecer. Y así va, genial.

Y pensando en, cuando yo decía, un tope de 20 cestas, que ahora son 25, más o menos lo que a mi me da seguridad para ganar al mes, si con 800 euros tengo guay al mes, para eso necesito 20 cestas y ya está. Si ahora quiero seguridad social, pues necesito alguna más... pero que ese es el juego. Y ya no es el precio del producto, yo pongo la huerta, miro a ver de qué soy capaz, pongo un poco más y ya está, y lo complicado que es ponerle el precio a los productos, te lo quitas también. El trabajo para mi es global, el reparto es global, la inversión de mi tiempo y dinero es global, y entonces yo pienso también de manera global en un sueldo al mes, y eso me da a mi seguridad. Ahora así pienso, que estoy echando 30 horas a la semana, o incluso menos, y estoy ganando 800 euros, pues yo así estoy estupenda.

Si tú te organizas así, el qué es lo que yo quiero ganar y hasta ahí llevo.

CH.: ¿Qué piensa tu padre, que es agricultor, de que su hija sea agricultora?

L.: La familia de mi padre es campesina, del campo, toda la vida, lo que pasa que mi padre emigró para trabajar pero nunca dejó el campo, siempre tenía su huerta allí en Marchena, el tenía su sueldo pero nunca dejó la huerta. Su opinión acerca de la agricultura es que esto es agotador, que esto no te vale para vivir tranquilamente, pero como hobby sí. El durante unos años se relajó bastante, y empezó a poner olivos porque se hartó ya de poner patatas, y de que se las pagaran a dos duros en aquel momento, entonces en ese momento, eso fue cuando yo empecé la carrera, entonces al poco tiempo me hice vegetariana, y empecé a valorar mogollón lo que él sembraba. Y con el rollo este de que nos íbamos de casa, le empecé a decir, venga, pon huerta... y luego ya con el rollo medioambiental, pues no le echas de esto, lo otro... total, que hice que fuera bastante más cuidadoso, cuando cultivas para ti es difícil que le echas nada, pero que para los olivos echa, y él en las calles cultiva, entonces dice que a la

huerta no le echa nada, pero es que a los olivos ¡sí le está echando! Dice que no, que yo le echo estiércol... (risas)

Bueno, en fin, que él ya empezó a retomar más la huerta y claro, él estaba muy agustito, yo le iba transmitiendo cosas que me venían de aquí de allá, y muy bien. Pero en el momento en que yo le digo que me voy a dedicar a esto... puff, bombazo absoluto: ¡pero esto es inadmisibile!, ¿tú como vas a dejarlo todo para cultivar? ¡estás desperdiciando tu vida, que tú tienes un montón de opciones, que esto es muy duro...!

Pero vamos, que desde el principio el ha estado siempre ligado, que es imposible que no me eche una mano, desde La Acequia él se venía con su tractorcito, chiquitito, en su remolque, y en la Acequia nos ha echado siempre muchísimas manos, era como el profesor, era “El Padre de Leti”, o sea El Padre de Leti venía, y sembrábamos las patatas, nos preparaba la tierra, y se ponía sembrar con nosotros, la escarda nos la ha enseñado él... que al final él lo ha vivido como una experiencia propia también, y es más, ha sido un trauma cuando les dije que me iba, y los conflictos, ... ellos lo han vivido mal, tanto mi padre como mi padre...

Entonces, ya pasados unos años, el que yo esté cultivando para mi, pues les encanta. Y vienen: venga, ¿que voy y te paso el tractor...? ¡Venga, va vente! Y él me prepara la planta en agosto, yo se la hago en septiembre, estamos con nuestros trapicheos de semilla de las plantas habituales... él que había perdido todo el conocimiento de recuperar semillas y tal, pues lo está recuperando, porque lo que tienen esta gente es que lo han perdido pero que tienen un recuerdo aquí metido... entonces yo me quedo fascinada con estas cosas, lo fácil y lo bien que le salen cosas que a mi, lo tengo que racionalizar mucho, y sin embargo él de una manera muy intuitiva lo hace porque lo ha visto a su padre, a sus hermanos... Entonces está guay porque ahora tenemos el “compadreo” de “oye, ¿cómo van las cebollas?”, o “oye, vente la semana que viene y me traes las semillas de las cebollas, de las habas...” la verdad es que guay, ahora muy bien.

Y bueno, mis padres están encantados porque ellos ya empezaron hace muchísimo años en Sevilla a vender sus patatillas, sus naranjas, ¡a los vecinos! Pero ya con el rollo de tengo más de lo que consumo de la huerta, pues le vende a las vecinas, y a quien sea, pero es que el año pasado eran ya cestas casi lo que estaba vendiendo, pero que era casi por encargo, entonces ellos ahora dicen que para este invierno lo que van a proponer es cestas, no de 10 euros, a lo mejor de siete, pero cestas con un poquito de todo. No son ecológicas, ellos no dicen tampoco que lo sean, pero la gente del barrio lo que quieren es que sean productos de la huerta.

Está súper activo, él siempre ha puesto más huerta de la que somos capaces de consumir, y antes me traía verdura a mi pero claro, ¡ahora como que ya no la necesito! Es muy gracioso, sobre todo el proceso de transformación desde: “¡nooooo, no malgastes tu vida, esto es horrible...!”, a ahora ver que es una opción de las más seguras tal y como estamos ahora mismo, que hasta él mismo me lo ha reconocido, vamos, él dice: “pues tal y como están las cosas... comer, siempre va a necesitar la gente comer. Y si encima tienes tu tierra, si no tienes la tuya en Córdoba tienes aquí la nuestra...” Y encima allí ¡ya me ha hecho mi padre los contactos! (risas)” entonces él y yo estamos ahora muy cerca.

Manejo

Asociaciones de cultivo: poco, rotaciones si, abonos verdes, voy a empezar. Semillas: yo uso en la mayoría de los casos compradas a La Verde o intercambiadas, y otras las intento sacar yo, y cuando no puedo compro híbridas convencionales porque paso de

comprarlas ecológicas certificadas, que son guales, pero más caras, y encima te ponen menos, entonces paso.

Ahora quiero poner flores, y alguna cosilla para atraer fauna auxiliar. Pero sí que intento no utilizar Bt ni Nim porque después de las dos inundaciones han desaparecido todos los bichos, y ahora ya están apareciendo escarabajos, arañas, y otras cosas y da una alegría...

Conservas, productos transformados en principio no he hecho, pero por ejemplo, con la coliflor y el brócoli, si quiero conservarlos y meterlos en las cestas. Y en verano ya veré, si hago o no. Pero con eso de que hay menos gente y tal, algo hay que hacer con lo que sale de la huerta. Siempre hago conservas para aquí, así que haré algo más y ya está.

El estiércol me cuesta muy poco, en total este año me habré gastado unos 60 euros.

El material de riego, he ido reciclando aspersores, mangueras, yo riego por surco y por aspersión, no he hecho ninguna inversión en riego, no he puesto goteo ni nada.

La movilidad, no vivo donde cultivo, entonces ese coste semanal serán alrededor de 15 euros incluyendo los repartos, que son en Córdoba.

Produzco hortalizas y leguminosas: guisantes, habas, pero vamos que la pongo más para abono verde que para producir, pero vamos que algo también sacaré de ahí. Pero judía verde siempre pongo... vamos, que leguminosa siempre hay, aunque sea en 1/8 de la parcela.

La superficie total, ahora lo que tengo planificado son 4000 m², pero creo que de cara al verano cogeré la otra parte y puedo llegar hasta 5500 m².

La tierra es propiedad mía, compartida con otras personas... en realidad yo cultivo allí porque estoy pagándole al banco y entonces no puedo pagar otra tierra que esté más cerca para... entonces, mientras tenga que pagar al banco por ahora seguiré así.

ANEXO 3. Índices de gráficos, figuras, tablas y mapas.**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Población ocupada en el sector agrario (%).....	45
Gráfico 2: La modernización técnica del campo español.....	48
Gráfico 3: Evolución de la población ocupada por sectores de actividad (1900-2010).....	50
Gráfico 4: Efectos del desarrollo tecnológico en la actividad agraria.....	52
Gráfico 5: Evolución del tamaño y número de explotaciones agrarias.....	55
Gráfico 6: Comparativa por sexo de la población ocupada en cada sector de actividad.....	58
Gráfico 7: Evolución de la producción ecológica en superficie (1991-2009).....	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Efectos de la globalización en el sistema agroalimentario.....	24
Figura 2: Factores y argumentos en las nuevas inquietudes alimentarias.....	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: IPOD Agosto 2011.....	22
Tabla 2: Productores y productoras: perfil.....	78
Tabla 3. Fincas: perfil.....	81

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1: Saldos migratorios 1966-1970.....	49
Mapa 2: Saldos migratorios 1971-1975.....	49
Mapa 3 : Clasificación municipal.....	56
Mapa 4: Densidad de población en municipios rurales.....	57
Mapa 5: Distribución de la propiedad agraria por provincias.....	59