



ARAE, una alternativa ecológica para la agricultura familiar

► Texto y fotografías: Daniel López García

Agricultores y ganaderos ecológicos de Castilla y León se han agrupado en una cooperativa para poder ofrecer sus alimentos de una forma digna, beneficiando una economía familiar rural que implica tanto a productores como a consumidores y a medio plazo a todo su entorno. Su funcionamiento es una referencia real para otros agricultores, ya sean ecológicos o convencionales que se plantean un cambio. Los motivos y las situaciones pueden ser muy variadas, pero todos en el fondo tienen claro que hay que unirse y prepararse en un mercado agroalimentario cada vez más hostil a las pequeñas producciones

ARAE la forman ya 26 agricultores y ganaderos ecológicos profesionales, que están llevando adelante iniciativas familiares y relativamente autosuficientes en las diferentes provincias de Castilla y León. Sus fincas cubren una gran diversidad de situaciones agroclimáticas y una gran variedad de producciones, lo cual resulta central en su proyecto, al poder ofertar la mayor variedad posible de alimentos, con vocación de venta directa y durante la mayor temporada posible. Se reparten en cuatro sectores: ganadería; cereales y forrajes; legumbre para consumo humano; hortalizas y frutas. Algunos de ellos también transforman los productos, como los lácteos. Todos ellos eran agricultores convencionales pero se iniciaron en la producción ecológica para cultivar alimentos sanos y de calidad, también como

forma de subsistir en un mercado globalizado y con un futuro un tanto incierto.

Los objetivos de ARAE se pueden resumir en dos: abrir el mercado interno de alimentos ecológicos de Castilla y León, y hacer posible la incorporación de más agricultores y ganaderos a las prácticas ecológicas. Además, saben que es muy enriquecedor encontrarse con otros agricultores de intereses semejantes con los que intercambiar experiencias y conocimientos, y con los que sentirse acompañados. Para Alfonso Criado, ganadero de vacuno en Megeces (Valladolid), “trabajar en común, hablar y relacionarse con gente siempre te abre la mente, siempre aprendes algo. En ARAE lo que buscamos también es un poco compartir ideas entre agricultores”.

Gestionada por los agricultores

La cooperativa cuenta con un Consejo Rector, formado por representantes de los cuatro sectores productivos, con presidente, vicepresidente y tesorero, que se reúne mensualmente. Además, celebran asambleas generales trimestrales rotando entre las diferentes provincias. Tienen el apoyo del equipo técnico de la Unión de Campesinos de Castilla y León (UCCL), sobre todo para tareas de coordinación de las producciones y otras gestiones (como facturación, etc.); e infraestructuras cedidas por cooperativas agrarias convencionales ligadas a la UCCL. Sin embargo, según vaya asentándose la iniciativa y vaya aumentando su actividad, esperan poder dotarse de estos servicios con recursos propios.

La cooperativa también funciona para la compra conjunta de insumos y otros servicios. Para su lanzamiento han comenzado con un número manejable de socios, pero cualquier agricultor o ganadero ecológico certificado de la región puede ser socio de ARAE. De hecho pretenden ser capaces de integrar a un número mucho mayor de agricultores y ganaderos y han dispuesto la figura de socio colaborador de apoyo, para personas y organizaciones (de consumidores u otras) que quieran apoyar esta iniciativa.

Otro de los logros de ARAE es que han conseguido la diversificación de los mercados para sus socios. Cada productor sigue con sus clientes de proximidad, pero también distribuye a otros socios sus productos para que ellos los comercialicen en su área de influencia, cubriendo así prácticamente toda la región, e incluso la periferia (Asturias, Galicia, La Rioja, Madrid...) con la amplia variedad que engloba la cooperativa, sin perder la cercanía. Cada productor distribuye en su zona, y se queda con márgenes de beneficio por la distribución "en aras de retroalimentarnos entre nosotros", hasta que el volumen de distribución permita contratar a alguien para estas tareas. A su vez, cada socio puede ampliar así la gama de alimentos disponibles para sus clientes directamente desde los productores, lo cual hace más atractiva su oferta.

Entre sus proyectos de futuro están la creación de infraestructuras para la distribución y comercialización conjuntas; la transformación y envasado de algunos de sus productos, por ejemplo legumbre seca; la creación de una marca común que a la vez pueda respetar la identidad individual de los productores; el intercambio de diversos productos y la complementación de temporadas de producción con otras cooperativas similares en otras regiones. A su vez, tienen en la mente proyectos más ambiciosos, como la creación de un punto estable y propio de venta en alguna capital, o la entrada al llamado *consumo social* (comedores escolares, residencias, hospitales...).

Un modelo ecológico basado en la cooperación para mantener población y actividad agraria en el medio rural

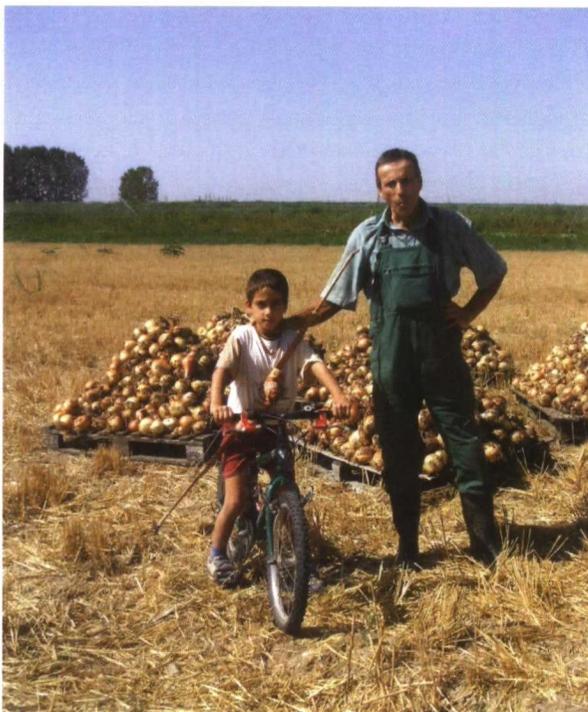
Una apuesta por los circuitos cortos

Uno de los retos de ARAE es asegurar la comercialización en las mejores condiciones posibles para sus socios. En Cuéllar (Segovia), visitamos la finca de Juan Senovilla, horticultor ecológico desde hace 25 años, miembro fundador de ARAE y Presidente del Consejo de Agricultura Ecológica de Castilla y León. Para él "ya se ha demostrado que se puede producir, que la agricultura ecológica puede dar de comer al mundo. Lo que nos queda por hacer es solucionar la comercialización del producto". Nos habla también de otros aspectos sociales en torno a la producción agraria y su comercialización.

La cooperativa está realizando una fuerte apuesta por los circuitos cortos de comercialización. Para Jesús Manuel González Palacín agricultor ecológico en Melgar de Fernamental (Palencia), productor de forrajes y hortaliza y coordinador general de la UCCL "la prioridad es el mercado local, y si es directamente al consumidor, mejor: es el más fiel, el más cercano, el que entiende nuestros problemas. Otra línea que estamos abriendo cada vez más es a restaurantes interesados en tener platos ecológicos en su carta como un valor añadido. Después está la pequeña distribución, sobre todo la de nuestra región, y luego mercados más lejanos, como pueden ser Madrid, Catalunya o Valencia." Por el momento ARAE ha establecido relación con numerosos grupos de consumo, como Ecoermen (Valladolid), La Patata Solidaria (Valladolid),



Juan Senovilla muestra satisfecho un manojo de zanahorias. En su ánimo está ofertar la mayor variedad posible de alimentos



.....
Tomás y su hijo Marcos. En ARAE se trabaja por un mundo rural vivo, con futuro para las nuevas generaciones

Mala Hierba (Segovia) y grupos de consumo de Madrid; y están presentes en numerosas ferias de la región, donde dan a conocer sus productos y su iniciativa.

Alfonso Criado plantea claramente los límites de su modelo de comercialización: “lo último que queremos es vender al Corte Inglés o al Carrefour, porque no nos gusta la política que tienen, que es injusta para los productores”. Para Juan Senovilla “la idea es concentrar la producción para abarcar toda la cadena de distribución de distintas formas, en volumen y en diversidad del producto. Porque históricamente en la distribución siempre se nos ha menospreciado y nos han tratado mal: se nos ha pagado poco, nos imponen descuentos, y no nos dan los beneficios necesarios.”

Para estos socios con los que hablamos “es importante no perder los mercados locales de cada productor, de for-

Que el campo llegue a la ciudad

La relación directa es importante según nos cuentan para “hacer llegar a las ciudades la realidad del campo, para eliminar el tópico de que los agricultores viven de subvenciones, y que la agricultura y el campo no son importantes. Los agricultores somos trabajadores y trabajamos igual que todos ¡y a veces más y con salarios más bajos! En el campo se produce comida, y podemos prescindir de muchas cosas pero no de la comida.” En este sentido, consideran que esta relación directa entre productores y consumidores también puede servir para, de alguna forma, “bombear” de la ciudad al campo gente que tenga interés en la producción agraria ecológica de alimentos. “El futuro de ARAE es que cada uno venda nuestra producción, y llegar a donde se pueda llegar sin perder el control de la cooperativa. Y que nos mantenga un poco a cobijo de la agroindustria ecológica: mantenernos como agricultores, ganaderos y transformadores, que nos diferencie de otros que sólo van a ser comercializadores especuladores.”

ma que la gente nos conozca personalmente. Para la gran distribución estos circuitos no son interesantes, porque son volúmenes muy pequeños, pero nosotros lo hemos priorizado dentro de nuestra estrategia de fomento de la cooperativa, y también de la AE en general. Está demostrado que ha sido el mensaje de boca a oreja el que poco a poco ha logrado que los consumidores nos conozcan directamente, lo que ha creado más corriente de consumo, sin despreciar ni menospreciar otras fórmulas. Además, así los consumidores priorizan también los productos locales.”

Hacia un precio más justo para todos

Otra de sus apuestas es intentar que el precio de los productos sea lo más razonable posible, al valorar justamente los costes de producción y mantener los precios toda la temporada, pactándolos con la gente a quien distribuyen para evitar la especulación.

Para ello ven necesario conectarse con los agentes más receptivos y dinámicos al respecto, que a menudo se sitúan en las ciudades y alrededor de organizaciones o movimientos sociales urbanos, tales como las cooperativas y grupos de consumo de alimentos ecológicos. “Las organizaciones sociales urbanas son la punta de lanza que se ponen en contacto directo con el sector productor, y tienen una importancia capital: la gente organizada, la gente ideológicamente afín. Importa mucho más la trascendencia social de la agricultura ecológica, y el impacto que va teniendo en la sociedad en general.”

Una referencia para los convencionales

ARAE quiere ser una referencia posible para otros agricultores de la región, tanto convencionales como ecológicos: colaborar a que cada vez más agricultores se animen al cultivo ecológico. Para Jesús Manuel, “si somos capaces de comercializar el producto ecológico de nuestros socios a unos precios dignos, muchos agricultores convencionales van a dar el salto sin pensarlo. De momento muchos no se atreven porque tienen unas grandes inversiones y necesitan vender su producto, pero los agricultores convencionales más cercanos están expectantes, a ver si logramos comercializar.”

También son innovadores en otros aspectos como en las formas de cultivo. Los más veteranos han logrado una gran diversidad de cultivos con altos grados de autosuficiencia (en fertilización, semillas, fitosanitarios...), pero a los agricultores recién “convertidos”, les animan a centrarse al comienzo en pocos cultivos, en aquellos con una mayor demanda en el mercado, aunque el manejo sea más dependiente de insumos externos, y así es más fácil la transición de modelos convencionales hacia modelos agroecológicos. Además, están experimentando formas de trabajo asociado entre varios agricultores, que se complementan en las temporadas de mayor trabajo en cada finca.

Para Jesús Manuel “hay que intentar presentar este modelo de producción a nuestros compañeros convencionales. Muchos problemas son compartidos, y no somos enemigos: somos compañeros, aunque hemos optado por un modelo distinto. Si buscamos el enfrentamiento, nuestros compañeros jamás van a ser ecológicos.” Se afirman en la necesidad de que los agricultores ecológicos formen parte de organizaciones agrarias generalistas, y de que sean éstas las que los representen. “Nosotros seguimos vinculados a un sindicato agrario general porque compartimos la misma problemática general agraria, y no podemos ni queremos desligarnos de ella. Queremos seguir vinculados al sector agrario general porque es de donde el sector ecológico se va nutriendo, de las reconversiones del sector convencional.”

En la actualidad hay socios de ARAE prácticamente en todas las zonas de Castilla y León y por eso “ya nadie puede decir que no intenta la producción ecológica porque no la conoce, o porque no se puede”.

La rentabilidad de la transformación

Para superar la trampa de los bajos precios percibidos en el mercado, algunos miembros de ARAE también apuestan por la transformación y envasado de sus productos. Por ejemplo, los ganaderos de vacuno de leche han realizado una fuerte inversión para obtener leche pasteurizada y envasada, yogur, queso, mantequilla... y así compensar también la merma de producción que se sufre al adaptar el rebaño a la producción ecológica y a un manejo más autosuficiente.

Están comprobando lo difícil que es iniciar la transformación del producto en la propia granja, por las condiciones que impone la normativa a la pequeña industria agraria: instalaciones e infraestructuras mínimas desproporcionadas; plazos insostenibles en la concesión de permisos; subvenciones condicionadas a la adquisición de infraestructuras nuevas... Estas inversiones pueden arruinar a los pequeños ganaderos, “se pide al pequeño transformador los mismos requisitos que a la agroindustria, lo cual hace muy difícil empezar, cuando la pequeña transformación es muy fácil y podría crear mucho empleo, fijando mucha población en el medio rural. Y sin embargo se nos ponen trabas, con trámites muy laboriosos.”

Para ellos, las autoridades no están dando el apoyo que cabría esperar para el sector agrario ecológico, y menos aún para el sector productor, siendo la producción ecológica una de las prioridades centrales en la nueva reglamentación de Desarrollo Rural Sostenible. “El Ministerio de Agricultura (MAPA) no está escuchando al sector al aceptar en la nueva normativa la contaminación de transgénicos y el uso de ciertos fitosanitarios de síntesis que se ha demostrado que no son necesarios para el cultivo. El MAPA ha pecado de cierto paternalismo, o nos ha vendido a no se sabe qué intereses.”

Aún así, ARAE sigue trabajando por un medio rural vivo con agricultores y agricultoras orgullosos de su labor, en armonía con el entorno natural y con sus gentes. ■



Alfonso sabe que para superar los bajos precios en origen una salida es elaborar los productos en la propia granja pero se encuentran con trabas