

## “Quién compra en Iriarte Verde está pagando trabajo”

### Conversamos con Valeria, María y Lalo de la Cooperativa Iriarte Verde.

*En las grandes ciudades, en los “ambientes modernos y globalizados”, nos han convencido de que la velocidad y la simplificación de todo es un valor en sí mismo; hacer un trámite o cenar en familia caen en la misma picadora de carne que transforma nuestros días en una secuencia que transitamos; de la que perdemos todo control y cercanía sensible. Andamos. Trabajar, comprar y consumir hasta el fondo de cada ingreso, y de nuevo.*

*De todo eso a lo que dejamos de prestarle atención y presencia el mercado se encarga... a los modos del mercado. Así, por ejemplo, nos encandilaron con los beneficios de los alimentos ultra procesados frente a la comida “de siempre”; y no fue hasta la explosión de enfermedades de todo tipo que encendimos alarmas para descubrir a un mono con navaja al mando del titanic. Nos atrajo el marketing, nos chamuyó el targeting, nos sedujo el packaging, y terminamos aturcidos bajo una campana que no para de hacer ting ting ting... como nuestros teléfonos.*

*Ese delegar en el mercado cosas tan básicas nos ha costado carísimo... no sólo en términos de dinero (que también!) sino de salud, de conocimiento, de posibilidad de ampliar posibilidades.*

*¿Cómo se desanda este camino? Empezando en algún lugar. Elegimos un bocado, y nos juntamos con quienes tienen mucho que contarnos al respecto.*



### **Huerquen: ¿Qué es Iriarte Verde?**

**Lalo:** Iriarte Verde es el nombre que tiene un grupo de personas que siempre estuvieron sumamente preocupadas por la alimentación, por la defensa de la “otra economía”, por la defensa de la Agricultura Familiar, y que decidimos en algún momento pasar a ser protagonistas de esas cosas, ya como institución. Tratando de consumir productos que provengan de la Agricultura Familiar, consumir alimentos verdaderos ¿no? que cumplan con todos los requisitos de ser un alimento, donde no se explote gente ni se utilicen venenos para producirlos... Eso fue en una primera instancia. Por otra parte había compañeros que tampoco estaban conformes con el tipo de trabajo que tenían en esta sociedad, donde predomina un medio absolutamente competitivo, donde el fruto del trabajo nunca estaba correspondido con el trabajo que verdaderamente se hacía, y esta fue otra de las causas por la cual nos juntamos. Definimos que íbamos a ganar lo que nosotros trabajáramos, y así la mayoría de los compañeros que están en la cooperativa viven de su trabajo.

**María:** El criterio principal que buscamos (y tratamos de promoverlo diariamente) es la autogestión, donde en realidad todos tratamos de convertirnos en sujetos autónomos, en el sentido de tomar decisiones y hacernos cargo de ellas a sabiendas que si no generas laburo te quedas sin morfar. Eso es una cuestión primordial para nosotros. Y

después sí, vincularnos con organizaciones que tengan criterios parecidos a los nuestros, donde la producción sea de buena calidad, que si producís un alimento sepas la procedencia de sus ingredientes y que son de buena calidad; cuando hacemos un jugo, un dulce, una preparación para una comida, saber qué involucran esos ingredientes, el tipo de laburo, cómo fue producido, que no tenga venenos, que sea de temporada, tratando de tener presentes siempre esos valores.



**Valeria:** Y también, pensando la dimensión más hacia dentro de la

cooperativa, por lo pronto a mí me parece que se produce un vínculo social entre los compañeros, que tiene que ser si o si transformador de los vínculos a los que estamos acostumbrados en los trabajos convencionales. Por ejemplo esto de la autogestión: realmente tratar de ser consciente de cada uno de nuestros propios actos, y como pueden afectar al otro inevitablemente. Realmente tener más consciencia de cuáles son las consecuencias de cada acto, de cada uno de nosotros adentro de la cooperativa, es algo central me parece.

**María:** Sí, me parece que nosotros focalizamos mucho en lo organizativo, por eso tenemos tantas asambleas y reuniones. Por otro lado ese mecanismo de la asamblea que es un poco más difícil, creemos que hay que sostenerlo, lleva a un proceso de toma de consciencia, de darte cuenta de cómo ese problema que pueda surgir, nace realmente de la relación entre dos compañeros, o de lo que estas produciendo o de la relación entre vos y tu trabajo en sí...

**Hqn:** *Ustedes son una comercializadora de productos de la economía social y popular ¿Qué comercializan?*

**María:** Nosotros distribuimos productos de la Agricultura Familiar, que puede decirse que está dentro de la Economía Social, pero también vendemos productos de emprendimientos familiares que no necesariamente están dentro de lo que es una cooperativa de trabajo. Por ejemplo **Finca La Rosendo** es un emprendimiento familiar que sumó gente pero no es una cooperativa, ni una asociación civil, no tiene ese contenido social estrictamente.

**Valeria:** No es que nosotros sólo debamos comprar a cooperativas. También estamos interesados en otros elementos del productor al cual estamos comprando.

**Lalo:** De todas maneras, todas esas familias o esos emprendimientos, con los que nosotros trabajamos pertenecen a esa economía, una economía distinta que seguramente esos mismos productores si no tuvieran un entrelazamiento con otras organizaciones, por ejemplo con Iriarte Verde u otras organizaciones de la



economía social, no podrían desenvolverse en un mercado hiper competitivo, no podrían vender sus productos y por ende no podrían subsistir. Entonces también la Economía es solidaria en ese sentido. Lo llamaría esquema de pequeño productor o micro emprendedor, son pequeños productores; en algunos casos con vínculos familiares y en otros no, pero son todos pequeños productores...

**Hqn:** *¿Entrarían aquellos que utilicen algún tipo de mano de obra asalariada?*

**Lalo:** Si, en algunos casos. En determinado momento el proceso productivo puede requerir contratar personal.

**María:** O en el caso de la granja **Naturaleza Viva**, en realidad no es una cooperativa ni una organización horizontal, es un núcleo familiar que contratan mano de obra y también tienen gente que va a realizar pasantías, que va a conocer la experiencia y a aprender, entonces también esas personas de alguna forma trabajan mientras viven en la granja... **Es muy variado y heterogéneo el universo de esta otra economía**, por lo que no podemos englobar todo bajo un mismo concepto, aunque este es un gran paraguas. En nuestro caso nos fijamos que la producción sea sin agrotóxicos, ni trabajo no remunerado o bajo condiciones de esclavitud. Creemos que estos tienen que ser valores fundamentales a la hora de relacionarnos y fortalecernos entre grupos de productores, comercializadores y consumidores.

**Hqn:** *¿Pueden contarnos más de las organizaciones con que trabajan? Recién mencionaban a Naturaleza Viva como un caso de producción agroecológica...*

**Lalo:** Tenés a **Oasis del Sur** de Mendoza que hacen desecados de frutas, salsas, conservas, vinos caseros, condimentos.

**María:** En ese caso la mayoría son mujeres que tienen otras tareas, son mayores en algunos casos y no tienen la posibilidad de salir de la finca, entonces un referente de la organización junta lo que producen y nos lo envían para la distribución. Después tenemos a **El Peregrino** de Tunuyán, que producen jugos y frutas. Otro

emprendimiento familiar de San Rafael, **Madre Tierra, Finca La Rosendo** es otro emprendimiento de Vinos y Jugos. Después está **Crece Desde el Pie** en Mendoza, con quienes empezamos a trabajar este año.

**Lalo:** Está el grupo de productores de cítricos de Corrientes, de Bella Vista que producen agroecológicamente y mandan semanalmente toda su producción de cítricos para acá.

#### **Hqn: ¿Y las verduras y hortalizas de dónde vienen?**

**Lalo:** Ese es un proceso bastante largo que comenzó prácticamente en 1999, cuando empezamos en forma individual, no con la cooperativa. Con el apoyo del programa *Cambio Rural*, empezamos a trabajar con ellos en la transformación de la agricultura convencional a lo agroecológico. Fue un proceso muy grande en la zona del Parque Pereyra Iraola, y a partir de allí surgieron un montón de cooperativas que producen agroecológicamente. De toda esa gente muchos abandonaron el camino, pero quedaron dos o tres cooperativas que producen de esa manera: una es de Hudson y Pereyra y se llama **Cooperativa de Trabajo de Hudson y Berazategui**, que es donde nosotros hicimos el trabajo de reconversión hacia lo agroecológico, y con quienes seguimos estando relacionados con un tratamiento importante de seguimiento, de asesoramiento y es a partir de ahí que se crea este compromiso de unir el trabajo de las dos cooperativas y tener las hortalizas que nosotros distribuimos acá.



Después de toda esa transformación la pregunta era “¿qué hacemos con las hortalizas?”, porque obviamente una producción agroecológica, a la vista de cualquier persona que está acostumbrada a ir a la verdulería, es distinta; los tipos la llevaban al mercado y no les pagaban nada, era un desastre, por lo que empezaron a buscar otros caminos y estas formas de comercialización distintas. Uno de los productores estuvo vendiendo, durante muchos años en el **Galpón de Chacarita**, otros están vendiendo en el **Mercado de Bonpland**, otro grupo vende acá en **Iriarte Verde** y con el correr de los años fueron ampliando la venta porque otras organizaciones comenzaron a ir comprarles.

#### **Hqn: ¿Hoy cuánta gente está consumiendo productos a través de Iriarte Verde?**

**María:** Tenemos registrados unos seis mil consumidores a domicilio, y muchos de ellos luego ya empezaron a venir al almacén porque nosotros comenzamos el proyecto comercializando a domicilio pero ya después en 2010 abrimos el almacén y mucha de la gente que nos pedía para envíos, comenzó a venir acá. Nosotros semanalmente llegamos a tener 120 entregas y a eso hay que sumar a todos los que se acercan al local, sumado a las ventas que realizamos en los eventos o talleres.

**María:** Lo que también logramos en el almacén es insertar hortalizas que antes la gente no compraba, por ejemplo entre 2010 y 2014 nos costaba mucho que la gente consuma el nabo, el akusay y ciertas hortalizas de estación que no hay mucha costumbre de consumirlas, variedades complejas de insertar en la mesa por lo poco conocidas y ahora por ejemplo salen como si fuera lechuga, diversificando el consumo de la gente. Lo vemos como un logro muy importante que la gente también consuma diverso. Por ejemplo el cale se comenzó

a producir hace dos años y ahora forma parte de nuestra oferta y en esas cosas vamos avanzando. En vez de tener la cúrcuma en polvo, ¿por qué no tenerla en raíz? y bueno el cliente te puede decir “no, porque tengo que rallar” pero para nosotros salir del polvo de la industrialización a algo más natural es importante. Igual que el jengibre o el ajo. De esa manera influimos en que la gente incorpore más cosas naturales a la mesa.

**Lalo:** Lo mismo que las especies naturales que también traemos, como el caso de la ortiga, manzanilla, caléndula que son cosas que habitualmente la gente no sale a comprar, pero se exponen acá y van saliendo.

Además del tratamiento bien directo con el consumidor, lo que hace que uno siempre converse y haga sugerencias, siempre estamos atentos a las consultas que nos hacen y a poder aportar alguna idea; se generan muy buenos intercambios con nuestros consumidores y entonces se arma una buena relación lo cual es muy interesante. Lo mismo que cuando visitan a los productores invitados por nosotros.



**Hqn:** *Me imagino que construir esto debe llevar tiempo ¿Hace cuánto que integran la cooperativa?*

**Valeria:** Bueno, yo estoy en la Cooperativa hace seis años aproximadamente, no estuve desde el inicio del proyecto pero sí desde que formalmente es cooperativa, dentro del Consejo de Administración. Actualmente soy Secretaria en lo formal, y el trabajo en la cooperativa es mi actividad principal junto con la familia, los dos espacios que ocupan mi vida mayormente.

**María:** Yo hace 10 años que estoy en Iriarte Verde, primero desde el proyecto en formación y luego ya como cooperativa de trabajo, y en este momento soy Tesorera.

**Lalo:** Soy integrante de la Cooperativa Iriarte Verde y también de su antecesor, es decir del proyecto que inicialmente nos cobijó. Desde ese entonces es que vengo ganando las elecciones permanentemente (risas) y sigo siendo presidente de la Cooperativa, a pesar de que siempre hay alguna otra lista pero (más risas) igual sigo ganando...

**María:** En realidad sí, nuestra postura en cuanto a lo que es la burocracia... la burocracia es necesaria no? para poder cumplir con cierta institucionalización y tener cobertura legal; para comprar y vender, precisás un CUIT; para poder solicitar un crédito o un subsidio, necesitás tener una forma legal, lo que implica en tener cierta formalización. Entonces pensándolo como grupo, lo que hicimos fue definir de entre las distintas formas jurídicas que hay, con cuál nos sentíamos más cómodos, y ahí definimos que sea Cooperativa de Trabajo.

**Hqn:** *¿Y eso cómo se traduce en lo cotidiano?*

**María:** En el marco institucional de la Cooperativa se plantean tareas propias del Consejo de Administración, asambleas periódicas cada 4 meses aunque en la práctica nos juntamos todos los martes. Ese día hacemos un

temario donde están desde las cosas más simples hasta las más importantes. Si hay algún tipo de problema entre las distintas áreas de trabajo se juntan las dos áreas en la semana y tratan de resolver las diferencias sin esperar a una nueva asamblea. Hay una evaluación constante o al menos están las posibilidades de hacerla, tratando de mejorar los procesos de trabajo en lo cotidiano para que no se sobrecargue la asamblea con tantos temas de funcionamiento, y poder atender las cuestiones más importantes. Vos pensá que en la actualidad somos 9 personas (más Paula una compañera que está de licencia) para atender muchísimos temas.

**Hqn: ¿Cómo se construye su salario, o los "retiros" que en definitiva son los ingresos de los cooperativistas?**

**Lalo:** Esa es una viejísima discusión que tenemos desde que empezamos y creo que tienen todas las cooperativas también. **Nosotros al principio optamos por cobrar o hacer nuestro retiro en base a la cantidad de horas que trabajamos**, o sea, se anotan las horas, a fin de mes se suman las que cada uno trabajó, se multiplican por el valor de la hora y eso es lo que cada compañero cobra. Es un tema sensible y merece una discusión más profunda. Si bien nosotros creímos siempre que era lo más equitativo, hagamos la tarea que hagamos.



**María: No hay categorías ni tareas diferenciadas.** No es que si vos realizas tareas de limpieza o atendés un teléfono o haces un trámite tengas diferencias, lo que se cobra es lo mismo.

**Lalo:** Así, todas las tareas que sumen a la cooperativa desde dar una charla o cualquier otra actividad, todo el tiempo que nos insuma es todo lo mismo.

**María:** Lo que estamos haciendo ahora, más o menos hace un año, es un proceso de cambiar ese formato por "bloques de trabajo"; entonces por ejemplo nosotros tenemos una estimación de si los recorridos constan de hacer cuatro entregas por hora entonces vos no vas a cobrar por hora si no por entrega, es decir, valorizar la actividad; por ejemplo si yo embolso veinte kilos de x producto, no voy a cobrar por las horas que tarde si no por el kilaje que hice. Hace un año que estamos en esta transición, que implica cambiar la cabeza también. Es muy difícil hacer un corte y decir bueno, cambiamos todo el sistema, ya no es más por hora si no por productividad.

**Lalo:** Sí, porque acá lo que se genera es que el sistema de laburo por hora, si bien uno lo ve como algo absolutamente justo, también se da la cuestión que a veces hay un compañero que en una hora hacen cinco tareas y otros compañeros que en una hora tal vez hacen una sola misma tarea, entonces eso a veces genera ciertos resquemores y con eso vamos a la asamblea y tenemos que proponer cambios y ver cómo hacemos, y empezar a visualizar una diferenciación de pago de la hora. Por citar un ejemplo: el que maneja una camioneta tiene más responsabilidad que el que va de acompañante.

**Hqn: ¿Y cómo cuantifican eso? ¿Cómo se construye esa diferenciación?**

**Lalo:** Eso es lo más difícil...

**María:** Por eso nunca quisimos imponer categorías, nunca las utilizamos. Nuestro objetivo no es la categoría, no importa si quien viene es José o Claudia, el punto es que si venís y haces diez conservas sepas que ese

trabajo va a tener un valor, no importa si tardaste veinte horas en hacerlas. Seguramente te vas a dar cuenta que en ese tiempo podrías hacer otras cosas también y la idea es que vos sepas que podés hacer diez conservas en equis cantidad de tiempo, ese es el promedio y el trabajador debería estar en ese margen. También buscando eso rotamos las tareas: **en general todos tratamos de rotar y poder hacer todas las tareas para saber hacer de todo y conocer todo el proceso.** Después está la capacidad de cada uno, las habilidades y el interés, por eso en las asambleas trabajamos esto bastante como para no generar situaciones, ni de poca productividad ni de malestar en las distintas tareas.

**Hqn: ¿Cómo se construye el precio de lo que ustedes producen y venden? que es lo que termina pagando en última instancia el consumidor.**

**Lalo:** Hay una cosa que nos caracteriza y es que nunca (en este tipo de economías) discutimos un precio con el productor. El productor sabe que su trabajo vale eso, y nosotros nunca discutimos un precio: "no, eso me parece muy caro, así no puedo pagarte" **Si a mí me gusta el producto, si el producto reúne las condiciones que buscamos o promovemos, ese producto lo vale y es eso lo que su productor recibirá.** Entonces nosotros ya tenemos de base un precio que lo pone el productor.

**María:** En el caso de las hortalizas y de la yerba mate hacemos acuerdo de precios. En el caso de las hortalizas y de los huevos estamos en asociación con la organización que los produce y con la yerba tenemos un acuerdo similar, en el sentido que es una unión en la producción. Se van planteando diversas propuestas en el momento de la producción tanto para productos como para precios y volúmenes. Tratamos de acordar, pero no con el producto en la mesa sino que vamos siguiendo la producción. Estos acuerdos también nos dan cierta previsibilidad ya sea para la compra como para los precios de venta: en el caso de los huevos acordamos un precio para todo el año, hortalizas seis meses, y en el caso de la yerba hemos mantenido el precio casi por un año y medio. Después, con respecto a otros productores por ejemplo de cosmética y limpieza, les consultamos a cuanto están vendiendo sus productos en feria, como para tener un parámetro del precio al público; incluso algunos nos presentan un precio o un porcentaje adicional como precio de venta sugerido.



**Lalo:** Eso igual no es en todos los productos. Hay productos que tienen un porcentaje mayor porque requieren un gasto mayor o porque nos insumen un mayor trabajo a nosotros ponerlo en manos del consumidor, como es el caso de la verdura que es un producto que tiene de base el precio de su productor, luego a eso se le agrega el costo de nuestro trabajo, el transporte, el combustible etc. y ya aquí, la clasificación, el embolsado, el fraccionamiento, el guardado en la cámara, todo eso tiene un costo y luego el transporte para la entrega a domicilio. Hay todo un valor agregado sobre ese producto que es nuestro trabajo y donde están contemplados los distintos gastos como el alquiler del local, amortizaciones etc.

**Hqn: O sea, el precio final es siempre en función del trabajo.**

**Lalo:** Si. No hay un margen de ganancia como pueden tener otro tipo de intermediarios. Quién compra en Iriarte Verde, está pagando trabajo de gente y no ganancia de un empresario.

**Hqn: Antes nos contaban que a veces comienzan a distribuir un producto a partir de relaciones con su productor, ¿nos quieren contar un poco más cómo surgen estas relaciones?**

**María:** Hay varias situaciones de las que surgen. Por ejemplo, a través de alguien que te referencia un producto o un productor. Una especie de boca en boca. Nosotros en general viajamos a conocer a los productores y si no podemos viajar nos comunicamos para conocer su forma de trabajo, les escribimos o llamamos por teléfono



y les hacemos muchísimas preguntas para tener una idea cabal de lo que hacen, pero en general un productor nos lleva a otro. También nuestro interés juega; por ejemplo cuando conocimos a **Oasis del Sur** tuvimos oportunidad de conocer a través suyo a **El Peregrino**, y ellos nos acercaron a **Los Lantier** y así. A **La Rosenda** también la conocimos por **Oasis del Sur**. Después a Rubén, el productor de yerba, lo conocimos a través de mi hermano que laburaba en Las Marías Misiones y nos hizo el contacto con él. Lalo lo llamó y luego fue a conocer su lugar.

**Lalo:** Es un campo pequeño que tiene dos tipos de producción, una convencional y otra orgánica, por lo que nosotros hicimos el arreglo con él por toda la producción orgánica que está certificada por la OIA (Organización Internacional Agropecuaria) que se dedica a certificar producciones orgánicas, lo que es una relativa garantía, porque por ejemplo nosotros en una época compramos manzanas orgánicas y nunca fuimos a ver la producción pero lo conocíamos al productor, entonces la única garantía que teníamos nosotros es el sello de la OIA, aunque para nosotros eso tampoco es ninguna garantía.

**María:** Oscar Ilnier que es un productor de cebollas, zapallo, papa, que exporta. Lo conocimos en su pueblo y tiene un emprendimiento familiar; como exporta necesita si o si tener algún tipo de certificación. En realidad lo de la certificación es todo un tema a discutir. Nosotros tenemos otra postura.

continuará...

**Huerquen**  
Comunicación  
en colectivo

www.huerquen.com.ar