



Agricultura ecológica y campesina en Nueva York



► Texto y fotos: Daniel López

En Nueva York, monstruo de humo y asfalto, coctelera de culturas y niveles sociales, han surgido también proyectos comunitarios para reequilibrar los flujos entre campo y ciudad, a la vez que hacer ambos medios más habitables. Desde mercados donde los granjeros venden directamente sus productos; asociaciones que apoyan a un agricultor que les suministre alimentos frescos, hasta grupos organizados de forma asamblearia desde hace 20 o 30 años para atender las necesidades de sus socios en alimentación, ropa y productos de higiene con criterios sociales y ecológicos

En 1850 Nueva York tenía medio millón de habitantes, tan sólo 50 años después alcanzaba casi los 3,5 millones, hoy se acerca a los 9 millones, casi 20 si incluimos al área metropolitana. Es una ciudad que, si la comparamos con otras ciudades del mundo, se ha formado muy rápido, de lo que ha resultado un espacio decadente y sucio, caro e incómodo para vivir, que muestra sin pudor grandes desigualdades sociales y económicas.

Probablemente más que cualquier otra ciudad, se ha desarrollado de espaldas al territorio que la sustenta. La ciudad no muestra ninguna referencia al paisaje circundante ni a su medio natural, sino más bien al inmenso poder del dinero y a las distintas épocas del desarrollo del capitalismo. Encarna perfectamente la ilusión de la independencia del ser humano hacia la Naturaleza, o más aún, de nuestro dominio sobre ella. Nueva York es el símbolo de la Ciudad Global, que parece estar más cerca de Londres o Yakarta que de las granjas de las comarcas cercanas; que se nutre tan sólo de información y que se auto reproduce tan sólo con el trabajo de los seres humanos que la pueblan y su tecnología. Pero es un monstruo ecológico que todos los días necesita devorar recursos naturales y expulsar residuos y contaminación en cantidades inmen-

sas, como gran ejemplo de insostenibilidad socioambiental y de dependencia, que perjudica y destruye territorios y pueblos hasta muchos miles de kilómetros de distancia.

Al igual que los EEUU ha surgido de la concurrencia de gentes de todas las partes del mundo, y la vida que en ella se desarrolla es mezcla de las mil y una formas de habitar la ciudad de sus diversos habitantes. Sabemos que "el país de las oportunidades" también es el país de las injusticias, y al igual que es líder indiscutible del capitalismo mundial y de todos los desastres que éste genera, también en su seno se han desarrollado luchas y resistencias que han marcado la trayectoria de movimientos antagonistas en todo el mundo. Podemos hablar del llamado "Movimiento Antiglobalización", pero también de muchos otros: el antirracismo, el pacifismo, el feminismo, el ambientalismo...

Así, resulta que en Nueva York, la antítesis de la Naturaleza y del medio rural, encontramos también proyectos pioneros que tratan de hacer de la ciudad un entorno más habitable. Proyectos que ponen un especial énfasis en que no desaparezcan los pequeños agricultores y que pretenden reconstruir los espacios sociales de los barrios y restablecer los lazos de la ciudad con el territorio que la circunda. Son como esas florecillas que nacen en las grietas del asfalto y que acaban levantándolo y abriendo hueco para que se vayan instalando nuevas plantas.

Green Market o mercado de productos locales

Nos encontramos una de esas flores raras al pasear por Union Square, en el corazón de Manhattan, entre las avenidas Park y Broadway, probablemente una de las zonas con el suelo más caro del mundo. A este mercado acuden cuatro días a la semana granjeros locales a vender los productos directamente al consumidor, para obtener rentas dignas (los organizadores aseguran que al menos el 85% del precio final de venta va al productor), y así los neoyorquinos tienen acceso a productos frescos y naturales (muchos de ellos de producción ecológica) a precios no muy altos.

En distintos barrios de Nueva York existen en la actualidad unos 50 Green Market. La mayor parte abren 1 o 2 días a la semana y durante 7 u 8 meses al año, pues el duro invierno de Nueva York impide la producción el resto del tiempo. El de Union Square es el primero y también el más grande: a él acuden unas 100 granjas con muy diversos productos: frutas y verduras frescas, carne, huevos, flores y todo tipo de cosméticos y alimentos transformados. Las granjas más lejanas se sitúan a unos 350km de distancia, y la mayoría encuentran en el Green Market su único punto de venta. El proyecto surgió en 1976, época en que la Revolución Verde, con su intensificación e industrialización de la agricultura, estaba transformando radicalmente el medio rural norteamericano generando graves desequilibrios sociodemográficos y ambientales. Los consumidores neoyorquinos encontraron en los granjeros locales (de los estados de New York y New Jersey) los compañeros ideales para su proyecto. El 80% de los agricultores y agricultoras del mercadillo asegura que no habrían podido aguantar con la granja de no existir el mercadillo.

El coordinador del mercado de Union Sq. nos comenta satisfecho que esta zona estaba muy degradada socialmente, y que el Green Market ha hecho que aquí venga todas las semanas mucha gente, y que incluso nuevos negocios se instalen en la plaza y alrededores. Como por ejemplo



un lujoso supermercado de la cadena Health Market, especializada en productos naturales, dietéticos y ecológicos, que abrió sus puertas hace un mes. El coordinador no teme la competencia de esta potente cadena, pues dice que la gente que viene al Green Market sabe a lo que viene y valora el comercio local. Una tranquilidad que sorprende al echar una mirada alrededor.

Sin embargo la propaganda del mercadillo aporta poderosas razones para comprar en él: preservar el medio ambiente y la economía rurales, fortalecer la seguridad alimentaria en el estado de Nueva York, fortalecer los espacios sociales del barrio, dotar al barrio de un espacio para la educación ambiental, fomentar la agricultura ecológica, reducir el impacto ambiental de la agricultura industrial y de la producción a gran escala, acortar el transporte de los productos (generador en las ciudades del 50% de los gases de invernadero), o conservar la biodiversidad agraria –aseguran que en los Green Market puedes encontrar hasta 100 variedades distintas de tomates o de manzanas–. Tras 30 años de andadura del mercadillo, y constatando la mercantilización e industrialización del mercado ecológico en EEUU, podemos comprobar que la apuesta por la pequeña producción local funciona. ¿Por cuánto tiempo?

El Green Market se sostiene con las cuotas de los granjeros, con lo que se paga el alquiler de las carpas, los sueldos de los 30 técnicos que dinamizan los 50 mercadillos de la ciudad, la propaganda, las inspecciones a las granjas, etc. Se gestiona a través de una junta gestora de 10 granjeros y granjeras elegidos por el resto, y está apoyado económicamente por el Ayunta-

.....
Mercado de productos locales en Union Square, en el corazón de Manhattan



miento de Nueva York, que alquila el espacio a bajo precio y apoya la gestión. El Green Market está dentro del movimiento internacional Slow Food, que pretende sacar a la luz las problemáticas sociales, ambientales, territoriales, sanitarias y económicas que vienen asociadas a la agricultura industrial, y que promueve un modelo agroalimentario donde primen la calidad y los principios sociales y ambientales.

Las CSA o Agricultura Sostenida Comunitariamente

Algo más difícil de encontrar son los 18 proyectos de Agricultura Sostenida Comunitariamente (las CSA o Community Supported Agriculture) que se diseminan por Nueva York. No cuentan con el apoyo de la administración, su estrategia tampoco es la visibilidad ni el crecimiento, y muchos de ellos se desarrollan en vecindarios de bajo poder adquisitivo. Se asientan en la misma lógica que los Green Market, como explica su propaganda: "los neoyorquinos tienen problemas para encontrar productos frescos, locales y asequibles; al mismo tiempo, las familias granjeras del noroeste de los EEUU están luchando para sobrevivir. Los proyectos de CSA presentan una solución innovadora para los dos problemas a la vez".

Las organizaciones promotoras de los CSA localizan granjeros locales interesados y grupos urbanos, y les ponen en relación. Por ejemplo en Nueva York, la organización Just Food lleva más de 10 años acompañando la



formación y el desarrollo de las CSA: pone en contacto a las partes, les da consejo y formación y acompaña la gestión durante el primer año de formación. Después cada grupo de CSA comienza su andadura independiente.

Cada CSA suele tener un productor de verdura o fruta fresca, y eventualmente otros productores de productos de menor consumo, como carne, huevos o alimentos transformados. El producto se distribuye en lotes iguales para todos los miembros de cada CSA, compuestos de vegetales variados (al menos 7 tipos cada semana, 40 cada estación), la mayoría de producción ecológica, y se supone que suficientes para 2-3 personas. Cada campaña se evalúa conjuntamente entre productores y consumidores, y se planifica lo que se producirá al año siguiente. El precio de la cesta (*share*) se compone del coste de producción y de transporte, y también de una cantidad

suficiente para el sustento de los productores. En la mayor parte de los CSA los consumidores pagan por adelantado, lo cual ayuda al granjero o granjera a planificarse, e incluso le permite realizar inversiones y también administrar el dinero contando con los meses que se trabaja pero no hay cosecha.

Los grupos de CSA son de composición variada. Entre los de Nueva York el tamaño varía de las 30 a las 180 familias, que se agrupan en 2 o 3 puntos de distribución y son abastecidos normalmente por un sólo productor. La gestión de las cestas, los pagos y la organización interna se realiza con trabajo voluntario. Intentan mezclar a gente de procedencias y rentas distintas para generar cohesión en los barrios neoyorquinos que presentan tantas desigualdades sociales. En muchos de ellos hay programas especiales para adaptar el precio de la cesta a las rentas bajas, y las necesidades del productor se cubren al pagar más quien tiene más. Algunos CSA también aceptan bonos del programa de comidas para pobres del Ayuntamiento. También las relaciones con el productor varían, desde la simple compra de la cesta semanal hasta un CSA –el más antiguo en Nueva York– en que los consumidores son propietarios de los medios de producción y el productor es miembro del CSA, y entre todos se reparten responsabilidades y beneficios (un modelo parecido al de Bajo el Asfalto está la Huerta, en Madrid).

La experiencia de los CSA lleva unos 10 años en Nueva York, pero en los EEUU existen desde 1985. Ya en

Jardín comunitario entre el bosque de edificios

:
:
:
:



1996 se censaban un total de 600 proyectos de CSA en todo el país (sobre todo en California y la costa Este), con unas 100.000 familias miembros. Es un modelo de agricultura que se apoya en las redes sociales de los barrios, pero que a su vez las refuerza y las dota de nuevas utilidades para quienes las componen. Y es un modelo que funciona hasta en Nueva York. De hecho, la gente de Just Food asegura que están arrancando con al menos 6 nuevos proyectos de CSA por año.

Una cooperativa autogestionada

Paseando por Union Street, en el tranquilo barrio de Park Slope, en Brooklyn, encontramos un discreto neón que anuncia: Food Coop. Esta cooperativa de consumidores nos ofrece "buena comida a bajos precios para miembros que trabajan a través de la cooperación", como dice su lema. Lleva funcionando desde 1973, y cuentan que nació de un pequeño grupo de compañeros de militancia, dentro de la oleada de proyectos cooperativos que surgieron a lo largo y ancho de los EEUU tras las movilizaciones contra la guerra de Vietnam, al calor de aquel gran movimiento y de la gran creatividad social que despertó. Su objetivo era, al igual que en los otros dos proyectos, traer a la ciudad fruta y verdura fresca y de calidad a precios asequibles y frenar la rápida desaparición de las pequeñas fincas agrarias del nordeste.

En la actualidad, Park Slope está formada por casi 12.000 socios, y ocupa tres edificios contiguos de dos plantas y un sótano para las cámaras frigoríficas. Sólo pueden comprar los socios, y ofrece a sus miembros más de 200 variedades de alimentos frescos y más de 7.000 productos, incluidos alimenticios y también textiles, de limpieza, cosméticos... El 70% de los cuales son de producción ecológica, y muchos de ellos de productores locales. Sin embargo también tienen productos venidos desde lejos, algunos desde otros continentes; productos de Comercio Justo y también de grandes multinacionales (como Dole, Nabisco o Coca-Cola): dicen que "tienen lo



Entrada a Park Slope en Brooklyn, cooperativa que lleva funcionando desde 1973

que quieren los consumidores", ya que ven muy importante que los socios y socias no tengan que ir a la cooperativa y luego a otras tiendas para completar la compra. Lo que sí intentan es informar bien de dónde viene cada producto (trazabilidad), qué características presenta, y en qué condiciones (sociales y ambientales) está producido, para que el consumidor pueda decidir qué compra y qué modelo de producción sostiene.

Park Slope no es la única cooperativa de consumidores de alimentos ecológicos de EEUU, ni tampoco la más grande. De hecho hay cientos de cooperativas por todo el país que funcionan de muy diversas formas. Lo que la diferencia del resto es que todos los miembros de la cooperativa deben aportar trabajo para poder acceder a los productos: 2 horas y tres cuartos por cada miembro cada mes. Esto hace que todos los días haya unas 400 personas que aportan su trabajo como cuota de socio, lo que suma unas 137 jornadas laborales de 8 horas. Es así como pueden permitirse tener la tienda abierta 14 horas al día y conseguir unas rebajas de entre un 20 y un 40% del precio normal de mercado –según productos–.

Las tareas que realizan los socios son de todo tipo: desde el servicio de guardería que permite a las madres y padres aportar su trabajo, hasta las tareas de empaquetado, pasando por las cajas, la recepción, clasificado y reposición del producto, tareas de oficina, comunicación interna y externa... Además hay 51 socios trabajadores remunerados, que cubren las tareas que requieren de mayor constancia, formación o responsabilidad, y que sobre todo se dedican a coordinar el trabajo mensual de los miles de socios de la cooperativa.

Para entrar en la cooperativa debes poner una fianza de 25 dólares, y aportar otros 100 dólares como "capital social" de la cooperativa, que recuperas al salir de ésta. Los socios son también los "propietarios" de la cooperativa, y como tales deben decidir sobre todos los aspectos de la gestión. Todos los meses realizan una asamblea abierta donde se toman las decisiones, y una vez al año eligen a la





Supermercado de productos ecológicos donde la comida rápida (foto de abajo) tiene su versión "eco"

"comisión rectora", compuesta de 5 socios consumidores y un socio empleado. Esta comisión rectora es la figura legal de gestión de la cooperativa, pero en la práctica responde a las decisiones de la asamblea abierta.

La cooperativa Park Slope provee de muchos otros servicios y realiza muchas otras actividades: eventos sociales, talleres prácticos y teóricos alrededor de la alimentación y el medio ambiente, campañas ecologistas (como por ejemplo contra los alimentos transgénicos o contra la desaparición de las pequeñas fincas agrarias). Con sus problemas y sus muchas contradicciones lleva 32 años funcionando con un modelo de economía cooperativa y autogestionaria, y parece que tiene para unos cuantos años más.

Un paisaje de contradicciones

No es que proyectos de este tipo sean difíciles de encontrar en Europa o en el estado español, lo que sorprende es encontrarlos en Nueva York. Y también que sean tan grandes y que lleven tantos años. Podemos pensar que nos

llevan un par de décadas de adelanto y que la escena de los llamados circuitos cortos de comercialización aquí en el estado español va

a tender claramente hacia esa evolución, pero pensar esto sería un error: sin duda cada escenario presenta condicionantes muy distintos.

En este sentido es interesante analizar las distintas contradicciones que desde una mirada antagonista y europea nos pueden surgir: la institucionalización de estos proyectos, la instrumentalización por parte de la administración, su pequeño alcance en número de personas involucradas, la aparentemente tranquila coexistencia entre el capitalismo y proyectos con lógica autogestionaria, la integración de reliquias rurales como paisaje de la ciudad global, la coexistencia entre productos ecológicos locales y productos agroindustriales de multinacionales... Cabe preguntarse hasta qué punto o, mejor dicho, en qué aspectos estos proyectos han perdido su esencia transformadora o han sabido atravesar sus contradicciones para mantener rasgos profundamente transgresores (propiedad colectiva, pequeña producción artesanal, trabajo cooperativo, usos agrarios de zonas urbanas, participación del consumidor en la producción) y valiosos, y a la vez seguir vivos 20 o 30 años en un entorno tan absolutamente hostil. ■

Sobre el autor

Miembro de Bajo el Asfalto está la Huerta, cooperativas de producción y consumo agroecológico de Madrid

Sobre este tema

- Ver "Huertas okupas en Madrid. BAH" *La Fertilidad de la Tierra* nº 1 pp 23-25
- Ver "La agricultura sostenida comunitariamente" *La Fertilidad de la Tierra* nº 1 pp 26-30
- Ver "Okupas verdes en la ciudad de Nueva York" *La Fertilidad de la Tierra* nº 2 pp 18-23
- Ver "Huertas agroecológicas para Madrid" *La Fertilidad de la Tierra* nº 16 pp 20-23

Más información en la web

- www.cenyc.org www.justfood.org www.earthcelebrations.com
- www.earthpledge.org www.farmtotable.org www.localharvest.org
- www.greengerrilla.org www.primalseeds.org www.slowfoodusa.org
- www.foodcoop.com www.cooperativegrocer.coop

