

Ferias de Consumo Familiar de Barquisimeto, Venezuela.

Hernán Valencia V

Septiembre 2000

Me permito escribir estas pocas líneas acerca de las Ferias de Consumo Familiar en Barquisimeto a pedido de José Luis Coraggio y por la importancia de suscitar el debate entre aquellas personas que en América Latina se interesan en el tema de la economía popular estudiando experiencias significativas en temas como la articulación orgánica social, el ahorro interno y el hecho de enfrentar el desarrollo con alternativas diferentes al criterio exclusivo de la inversión externa. También porque desarrollan procesos formativos ideológico políticos orgánicos, no comunes y sustentados en prácticas económicas. Además me permito hacerlo, sin ser uno de sus actores directos, porque en 1997 tuve la oportunidad de compartirla en Barquisimeto¹ y posteriormente entre 1989 y 1995 ser copartícipe de una experiencia con similitudes y diferencias en Bolivia². Los apuntes se basan fundamentalmente en el escrito citado de Luis Gómez Calcaño, en las conversaciones con algunos de los actores, en especial con Luis Delgado, en mis percepciones y vivencias.

En 1983 en la ciudad de Barquisimeto del Estado de Lara se inicia la primera Feria de Consumo Familiar con un volumen de ventas de apenas tres toneladas de verduras y una inversión de 4.000 dólares³. A 1998 superaba las 300 toneladas semanales de productos hortofrutícolas y junto con las venta de otros víveres llega a “movilizar ventas anuales por aproximadamente 26 millones de dólares anuales⁴”. Los puntos de venta han crecido a 50 distribuidos por toda la ciudad. Una de sus cualidades es ser una experiencia de comercialización a gran escala, la principal ser administrada por una red de organizaciones populares que logran constituir una propuesta de articulación de la economía popular y además, tan importante como lo anterior su sostenibilidad demostrada hasta ahora en sus casi 18 años de vida.

La FCF es una empresa de economía social en cuya base la sostenibilidad se teje en la experiencia y sistematización de su organicidad, en las relaciones transparentes de su manejo económico financiero y en la construcción diaria de valores humanos, colectivos e individuales.

¹ En 1987 compartí esta experiencia en Barquisimeto. La dinámica de acopio, las formas de transacción al por mayor, las alianzas con los productores, las formas de venta en las ferias precio único por kilo de la variedad que exige la canasta familiar. Compartí con Gustavo Salas, Luis Delgado y los socios de CECOSOLA, todas las fases de esta empresa social. La cual pertenece además a una organización mayor nacional CECONAVE.

² Me refiero a las Ferias de Consumo Familiar bajo la dirección de Luis Delgado B., quien además es uno de los principales protagonistas de las FCF de Venezuela.

³ Se inicia en la sede de la Cooperativa el Triunfo con el aporte económico de la Central Regional Cecosesola.

⁴ Luis Gómez Calcaño, Las Ferias de Consumo Familiar del Estado Lara, Venezuela: una experiencia de organización participativa. Informe para el BID, Caracas, 1998. Pag. 9.

Luis Gómez dice al respecto *“Las Ferias de Consumo Familiar consisten en una organización popular que incide en diferentes aspectos de la vida social de sus participantes”*. Aunque una visión a primera vista solo perciba a *“un sistema integrado de producción, distribución y venta al por menor de productos básicos de consumo familiar”*.

El mismo autor describe el sistema de operación como *“una red integrada por:*

- *Productores primarios, en su mayor parte organizados en forma de cooperativas o asociaciones de productores;*
- *Una organización formal, el Departamento Agrícola y de Abastecimiento Popular de CECOSOLA, quien se encarga de coordinar la recepción de bienes y la distribución a los puntos de venta, y*
- *Las unidades de venta, llamadas “ferias”. Existen dos tipos de ferias: las que están directamente a cargo del personal del programa, y las que son administradas principalmente por cooperativas y otras asociaciones, que son generalmente (pero no obligatoriamente) socios de la Central. La palabra “feria” dada a los puntos de venta principales proviene del hecho de que no se trata de establecimientos comerciales permanentes, ya que sólo funcionan durante tres días a la semana (generalmente viernes a domingo, con algunas variantes). Las ferias se distinguen por su volumen. Existen tres principales, situadas respectivamente en el este, centro y oeste de la ciudad, que manejan volúmenes masivos de ventas. Estas ferias disponen de locales propios o pertenecientes a organizaciones cooperativas. El resto de las ferias son consideradas “medianas” o “pequeñas”, y atienden a los vecinos de su respectiva zona⁵”.*

El componente fundamental de una feria de barrio es una organización social dispuesta a trabajar tres días a la semana para constituir en su barrio o sector un punto de venta. Las ferias se estructuran y desarrollan a partir de un grupo promotor organizador que no tendrá nunca ningún privilegio adicional al resto de trabajadores voluntarios o remunerados, esto permite una relación de horizontalidad que mantiene el equilibrio entre el trabajo y el beneficio y el sentido dominante de la solidaridad.

“Los grupos asociativos integrados organiza cada fin de semana una feria temporal con dos secciones las de productos hortofrutícolas y otra de víveres procesados. La venta tiene la modalidad de “precio único para el kilo de productos”, “lo cual simplifica las tareas de pesaje y venta. El sistema de precio único se logra prorrateando los precios de los productos más costosos con los más baratos”⁶.

La naturaleza de la experiencia no es solo su impacto económico al atender a cerca de 40.000 consumidores y lograr precios entre 15 %, 30% y en algunos rubros hasta del 45 % más bajos que el comercio al por menor significando un ahorro estimado en 1998 de

⁵ Luis Gómez Calcaño, 1998.

⁶ Esto implica que en ocasiones, deban ser limitadas las cantidades de determinados bienes que puede comprar cada persona. Así mismo, en momentos de alzas estacionales exageradas, algunos productos deben ser excluidos de la oferta.

aproximadamente 11 millones de dólares anuales a la comunidad⁷ sino en especial en la construcción de valores sociales en los que radica gran parte de sus fortalezas.

“... es de notar que el objetivo fundamental del programa y su mayor aporte a la organización popular esta dado por el proceso formativo que se intenta propiciar desde todas sus actividades concretas.”⁸

Al respecto dice Gómez *“La articulación y la identidad, de las organizaciones y personas participantes, es el eje de dinamia social y la actividad de comercialización el eje económico anclado en los intereses de la economía popular. Estos dos ejes integrados por fines comunes se constituyen en un medio para lograr fines socioculturales que alimentan de contenido a la vivencia”...*

Si bien el programa de FCF, nació en el seno del movimiento cooperativo de Venezuela (CECOSESOLA/CECONAVE)⁹ dada su peculiar concepción logra integrar en acción a diferentes formas asociativas tanto urbanas como rurales, sean cooperativas, asociaciones y microempresas autogestionarias, sean organizaciones de productores o de consumidores.

Esto le ha permitido que en pocos años se haya constituido en *“el principal proveedor de productos alimenticios básicos de la ciudad en escala comparable a las grandes cadenas de comercialización a escala nacional. Actualmente participan 600 productores, asociados en cooperativas o uniones de producción, 12 pequeñas unidades de producción¹⁰, y tres empresas comunitarias de venta de productos alimenticios, integradas a las ferias. Estos productores participan en todo el proceso de planificación y evaluación de las actividades del programa¹¹”.*

De acuerdo con Luis Delgado también existen FCF en otros estados *“aunque no en la dimensión de Barquisimeto hay ferias en los estados de Portuguesa, Falcón, Miranda, Zulia, Táchira, Barinas, Cojedes y Sucre; además la modalidad de ferias, como técnica, ha sido asumida por otras organizaciones comunitarias y también por entidades públicas¹²”.*

Algunos elementos importantes de la experiencia:

- En Venezuela en el momento de la creación de las centrales, éstas no se agruparon sectorialmente (ahorro y crédito, consumo, agrícolas, etc.) sino territorialmente por estados. El origen de las centrales fue prestar a sus afiliados servicios que las

⁷ Fuente: Cecosesola. Presentación del programa de Ferias de Consumo Familiar en reunión del Grupo Santa Lucía. Puerto La Cruz, Venezuela. Octubre de 1997. Citado por Luis Gómez C., 1998.

⁸ Salas, Gustavo. El programa de Ferias de Consumo Familiar: una alternativa de gestión de la economía popular en gran escala desde la organización comunitaria. Ponencia presentada en las Jornadas Hispano-venezolanas de economía popular. Barquisimeto, 12 al 14 de noviembre de 1991, p. 1. Citado por Gómez Calcaño, Pag. 7.

⁹ Originalmente, Central Cooperativa de Servicios Sociales Lara. Hoy en día simplificado como Central Cooperativa Lara.

¹⁰ La mitad de estas unidades de producción son de tipo comunitario, caracterizado por la propiedad colectiva y la horizontalidad en los procesos de decisión. Las otras son microempresas en el sentido más convencional, formadas por un propietario y algunos asalariados, Luis Gómez Calcaño.

¹¹ Luis Gómez, Ibis.

¹² Luis Delgado Bello. Entrevista por e-mail, 9-08-2000

cooperativas individuales no podían prestar, por razones económicas y legales.¹³ Esto dio la capacidad a las cooperativas de buscar servicios mas allá de su actividad específica, generando un nuevo estilo de dirigentes preocupados de su región a más de su cooperativa. Adicionalmente al integrarse todas las centrales departamentales en CECONAVE, Central De Cooperativas Nacional de Venezuela, como organización nacional dio al movimiento perspectiva y capacidad de gestión nacional.

- Otro de los factores identificados por sus dirigentes es la fuerza de organizaciones que se estructuran con relaciones horizontales y con igualdad de deberes y obligaciones cualquiera que sea la función o cargo. Así como la fuerza cohesionadora de la solidaridad.
- Luego de una experiencia en los 70, de gestión del transporte público en Barquisimeto, aprendieron que la dependencia a subsidios económicos estatales generaba debilidad de la organización ante posibles chantajes y control político. Por lo cual era necesario desarrollar actividades autónomas y autosuficientes.
- Evitar el trabajo aislado e individual. El trabajo de equipo y contacto permanente fortalece los vínculos colectivos.
- La integración de organizaciones urbanas y rurales¹⁴. Según sus propios impulsores, los objetivos básicos de las Ferias fueron: "...generar un fuerte proceso de organización de consumidores, desarrollando un mercado amplio que facilitara una organización creciente alrededor de la producción agrícola e industrial en el ámbito popular"¹⁵. Pero también se trataba de desarrollar espacios en los cuales impulsar proyectos de vida participativos, que escaparan a la burocratización habitual de la mayoría de las organizaciones políticas y sociales.¹⁶
- La transparencia en el manejo de los recursos y su manejo colectivo

¹³ La idea de constituir una central surge en 1966, cuando las cooperativas de la región, preocupadas por brindar servicio social funerario a sus asociados, encontraron trabas legales para la constitución de una cooperativa de este tipo. De allí que la central cooperativa fue una respuesta original ante una necesidad popular, que fue luego reconocida por los organismos reguladores y convertida, por medio de la reforma de la Ley de Cooperativas, en el modelo nacional de organización del movimiento cooperativo. Luis Gómez Calcaño, 1998.

¹⁴ Se inicia con la cooperativa "La Alianza", de Sanare (población agrícola situada a unos 100 km, de Barquisimeto) y la cooperativa El Triunfo, situada en el Oeste de Barquisimeto. Luis Delgado.

¹⁵ Gustavo Salas. El programa de... op. cit., p. 5.

¹⁶ Entrevista citada del 11-12-1997.