

**XI° Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales
Argentinos y Latinoamericanos**

Buenos Aires, 5 al 8 de Noviembre de 2019

Eje temático N°: 11- Seguridad y soberanía alimentaria. La relación "productor-consumidor". Las formas alternativas de comercialización y la economía social y solidaria
(...)

**Título: La comercialización de alimentos locales en Haití en manos de las mujeres:
el sistema “Madan Sara”.**

Autor/a/es: DIAZ, Daniel Norberto; GOLDBERG, Andrea Silvina

**Pertenencia institucional: Centro de Investigación en Economía y Prospectiva
(CIEP), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)**

E-mails: diaz.danieln@inta.gob.ar, goldberg.andrea@inta.gob.ar

Resumen

En Haití, las mujeres son actores claves en los mercados locales de alimentos, actuando como intermediarias tanto a nivel mayorista como minorista, en alimentos destinados al mercado interno. El sistema que han conformado se conoce como “*Madan Sara*” y quienes lo integran presentan una tipología y desarrollan una serie de estrategias comerciales de cierta complejidad. Ellas son el vínculo entre las pequeñas producciones campesinas y los mercados regionales o urbanos de las mayores ciudades del País: 700.000 unidades campesinas venden el 60% de su producción por su intermedio, porcentaje que en el caso de las hortalizas llega al 80%. En oposición a los importadores de alimentos, esta red promueve a las compras locales y contribuye a la eficiencia de las cadenas nacionales de alimentos, estimulando el desarrollo económico local, la generación de trabajo e ingresos. Esta ponencia describe y analiza las principales características de este novedoso sistema de comercialización, de larga data y generado por sus propias actoras sin apoyo estatal ni privado.

Introducción

Dentro de las cadenas de valor agrícolas, los vínculos rural-urbanos son esenciales para los agricultores. En Haití se estima que el 52% de la población reside en zonas rurales, el 88% de esta población es pobre y el 67% de la misma porción se encuentra en condiciones de pobreza extrema (ENSA-CNSA,2012). Además, buena parte de la población rural tiene un acceso muy limitado a los servicios básicos. Solo el diez por ciento tiene acceso a la electricidad y menos del ocho por ciento tiene acceso a agua potable. Las principales fuentes de ingreso son la pequeña agricultura y el comercio que emplea a más del 85 por ciento de la población rural económicamente activa (Stam, 2015).

Aunque la agricultura es un sector importante en la economía en general, Haití no produce suficientes alimentos y ganado para alimentar a su población y la mayoría de los mismos son importados. En este contexto se desarrolla la experiencia de las *Madan Sara* que se analizará a continuación.

En estados frágiles como Haití, las instituciones financieras formales no resultan eficientes a la hora de prestar apoyo a los pequeños agricultores, mayoritarios en el país, en el incremento de su producción, el logro de mayor calidad de producto y el acceso y posicionamiento en los mercados.

Muchos actores dentro de la cadena desarrollan estrategias exitosas, haciendo uso de otros arreglos institucionales, construyendo sobre lazos de parentesco, redes sociales, organizaciones de base, etc.

Las mujeres son actores claves, “*potó mitán*” o eje central en los mercados locales de alimentos, actuando como intermediarias tanto a nivel mayorista como minorista, mediante un sistema muy propio de este País conocido como “*Madan Sara*”. El nombre “Sara” proviene de un ave migratoria, conocida localmente por su especial habilidad para encontrar alimentos en todas partes.

En Haití el mercado interno¹ –principalmente el concerniente a los alimentos– funciona a través de las mujeres y esta ponencia procura efectuar una breve aproximación a tal fenómeno, en referencia a una publicación previa que lo describe (Díaz, 2015).

Las *Madam Sara* en la historia haitiana

Según diversos autores, los inicios de esta experiencia surgen en un contexto histórico y social previo a la independencia de Haití. Durante los tiempos de la esclavitud, a fines del Siglo XVIII, los amos franceses no querían alimentar a los esclavos o compartir las ganancias que obtenían de su trabajo; por lo cual, solían darles un pequeño pedazo de tierra para cultivar su propia comida, denominado "*porción de vida*". Estos pequeños lotes generaban excedentes que los esclavos comenzaron a vender. Es por ello que "*los mercados al aire libre de Haití se remontan a siglos antes, a los días prerrevolucionarios (...). Después de la independencia, cuando los hombres y mujeres negros liberados crearon nuevas formas de vida familiar y trabajo basado en el cultivo de la tierra, fueron principalmente las mujeres las que se hicieron cargo del sistema de mercado. Estas son las precursoras de las mujeres del mercado actual, sus habilidades se transmitieron de madre a hija durante generaciones*" (HAC, 2018).

Los factores de consolidación de la figura de las MS han respondido a la histórica fragmentación de los productores agrícolas, la falta de posibilidades de almacenamiento y las dificultades logísticas (falta de vehículos e infraestructura vial) que diacrónicamente han caracterizado la realidad de la pequeña agricultura familiar haitiana.

Es bajo tales condiciones, que las *Sara* muchas veces asumen la responsabilidad de toda la cadena de suministros alimentarios para el mercado interno; desde la labor en los huertos, el agrupamiento de las mercaderías, el transporte, fraccionamiento y venta

¹ Si bien el sistema *Madam Sara* involucra circuitos de comercialización de una gran variedad de productos de consumo doméstico, el trabajo se centra en la participación de las mujeres en el mercado interno de alimentos básicos.

moviéndose dentro de las provincias, entre mercados rurales y mercados urbanos consolidando una modalidad de abastecimiento integral de alimentos (PNUD, 2015).

Las *Madan Sara* y el mercado interno de alimentos

Las *Sara* operan en todos los mercados de alimentos existentes en Haití, caracterizados como:

- a) urbanos, que funcionan diariamente en las principales ciudades;
- b) regionales o zonales, que suelen funcionar una o dos veces por semana y
- c) locales o rurales, montados una vez por semana.

Los días de atención del segundo y tercer tipo de mercado suelen escalonarse para que estas intermediarias comerciales puedan participar en más de un mercado, según sus posibilidades (Stam, 2012).

De todos los mercados existentes, el más grande es el situado en Puerto Príncipe, en Croix des-Bossales. Concentra el 66% de las ventas de alimentos y manufacturas de la Capital. Por su magnitud, los precios de este mercado suelen servir como “precios de referencia” para el resto del país.

Las participaciones en los distintos tipos de mercado determinan ganancias diferenciales para las *Sara*. La comercialización en la Ciudad de Puerto Príncipe reporta una ganancia del 100% por jornada mientras que la tasa de retorno en Kay Jacmel, es del 50% por el mismo producto por jornada.

Por otra parte, sus ganancias merman a un 20% en caso que la comercialización sea de un saco de arroz, cantidad habitual transada por las *MS*, en mercados regionales o zonales. La tasa de rotación (fuera de Puerto Príncipe) puede llegar a ser de 15 días; es decir 5-7 veces más larga que la que pueden obtener en la metrópoli (Schwartz, 2019).

En línea con lo anterior, Stam indica que las “*Madan Sara*” (Stam, 2012) presentan una tipología y desarrollan una serie de estrategias comerciales de cierta complejidad.

Tal tipología comprende desde las *Ti Madan Sara* –mujeres que comercializan en los mercados productos de su propia producción y quizás de algún vecino²–, hasta mujeres que cuentan con mucho mayor capital y han alcanzado un nivel de intermediario mayorista, concentrando las compras de otras *Madan Sara*. Estas últimas son capaces de pagar el transporte a las ciudades y de proveer extendidos sistemas de crédito informal a sus clientes “*Kliyan*” y efectuar ventas a escala en mercados urbanos, por ejemplo, a supermercados (Stam, 2012).

La comercialización de alimentos



Foto: Mercado regional en Saint Marc. Foto: F. Villalpando

Sin embargo, el tipo más generalizado de *Madan Sara* es el primero de los descriptos, que sale a comercializar sus alimentos, efectúa operaciones de compra-venta en cruces de

². Muchas veces estas mujeres llevan sus productos locales a los mercados, y vuelven con alimentos importados a su comunidad, para después revenderlos. Tratan de negociar con aquellos circuitos que importan alimentos desde el exterior. Siendo un circuito muy interesante pero absolutamente desconocido y que es riquísimo, difícilmente pueda efectuarse una propuesta de desarrollo si primero no se empieza a conocer y después a entender la lógica profunda y arraigada de este sistema que se mueve como un “reloj”.

caminos, con otras mujeres de su zona, llega a los mercados rurales (a los que accede generalmente a pie o con animal de carga) e incluso alcanza puntos de concentración donde se trasladará, en la mayoría de los casos en camión, hasta mercados regionales o urbanos en las grandes ciudades.

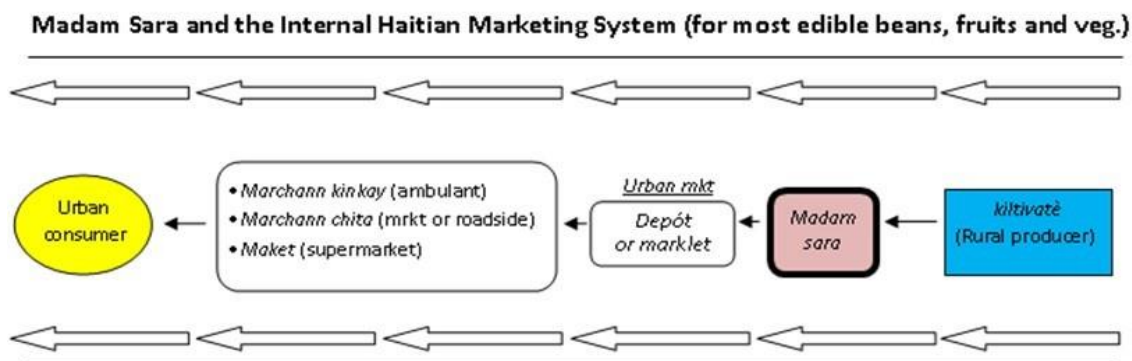
Cabe aclarar que una *MS* suele permanecer en el mercado (ya sea pernoctando en algún depósito donde se procura la guarda de sus mercaderías o en los puestos de venta) hasta recuperar el efectivo producto de su propia venta y/o de las *Kliyan* a quienes otorga el microcrédito. Este proceso puede llevar varios días. Estas variaciones dependen tanto del grado de capitalización que tengan, como de la cantidad y diversidad de productos que puedan llevar a los mercados.

Las operaciones de compra-venta pueden hacerse en efectivo o se les facilita mecanismos informales de crédito a los compradores o a otras *MS*.

Usualmente ellas establecen lazos muy fuertes y a largo plazo con sus compradores (*Pratik*). Son una “clientela conocida” que compra y vende al por menor y al por mayor en los propios mercados (Figura N° 1), revendedores que incluyen las “*marchann chita*” o “vendedoras sentadas” que pueden verse en las calles, intercaladas con otras *Madan Sara*³ y las “*marchann kinkay*”, vendedoras ambulantes con muy poco capital, que operan con créditos facilitados por las *Madam Sara* (Stam, 2012) (Schwartz, 2012).

3 . Estas mujeres venden sus productos a los comercios o se asientan con sus productos alimentarios en las veredas exponiendo cebollas, frutas, dos o tres plantas de mango, siete u ocho tubérculos de batata, diez zanahorias y así cada una conforma sus pequeños puestos de venta.

Figura N°1



Fuente: Schwartz T., 2012.

Las *Saras* trabajan sobre terrenos que les son conocidos y se mueven individualmente o en pequeños grupos, efectuando transacciones mayormente de productos estacionales de sus zonas de origen. Además de vender sus producciones en los mercados, son compradoras en estos mismos ámbitos de otros productos alimentarios o manufacturas, inexistentes en sus lugares de residencia.

La economía local se asienta sobre sus hombros. En el huerto, en el mercado, en las transacciones de productos locales, son las mujeres las que lideran. “*Si la Madan Sara no va a trabajar, la ciudad no come. Si la Madan Sara no sube a las montañas y regresa a los barrios pobres, el mercado no funcionará. Sin la Madan Sara, no hay mercado, no hay economía, y no hay país*” (HAC, 2018).

Debido a la falta de acceso a la educación en Haití, la mayoría de las MS no saben leer ni escribir. Sin embargo, poseen una gran experticia en el manejo de su contabilidad; este sistema contable se transmite intergeneracionalmente y resulta eficiente para el ejercicio de las actividades comerciales.

Como señalan Stam (2012) y Dupaint (2015), ser *Madan Sara* requiere valentía porque es un negocio peligroso. Existen grandes riesgos en los traslados, pues ellas lo hacen con

su mercadería en transportes sumamente precarios, con irregulares condiciones para transitar y habitualmente hacinados. Tales travesías se efectúan habitualmente de madrugada y sobre una red vial deficiente.

Otro riesgo importante es la falta de seguridad. Las MS son vulnerables a los robos, amenazas y abusos sexuales, viajan con dinero y mercadería en las condiciones descriptas en un país donde la electricidad y la seguridad son limitadas (AlterPresse, 2014).

El tercer riesgo de relevancia es propio de la operatoria que acometen: el crédito. Muchas MS inician sus negocios con muy poca capacidad adquisitiva, por lo que deben recurrir al crédito informal o "*eskont*" para obtener su dinero inicial. Éste es una forma de crédito que no tiene regulaciones; el prestamista decide cuánto interés poner en el dinero prestado. El interés en la calificación crediticia informal suele ser del 20% y puede llegar hasta el 50% (USAID-HAITI; 2016).

Además, en algunos casos, el papel de MS no se limita estrictamente a la comercialización del producto en bruto puesto en el mercado por los productores. Tal lo que ocurre con la producción de arroz de Artibonite, donde se calcula que cerca de 8.000 MS agregan valor al producto crudo, incluyendo la preparación, secado y remoción de cáscara, en forma asociativa con pequeños productores complementando las tareas más tradicionales (PNUD, 2016). Si bien esta actividad es temporaria, representa un ingreso no menor, llegando a constituir un medio de repago de préstamos y/o una capital semilla para ser utilizado fuera de la temporada.

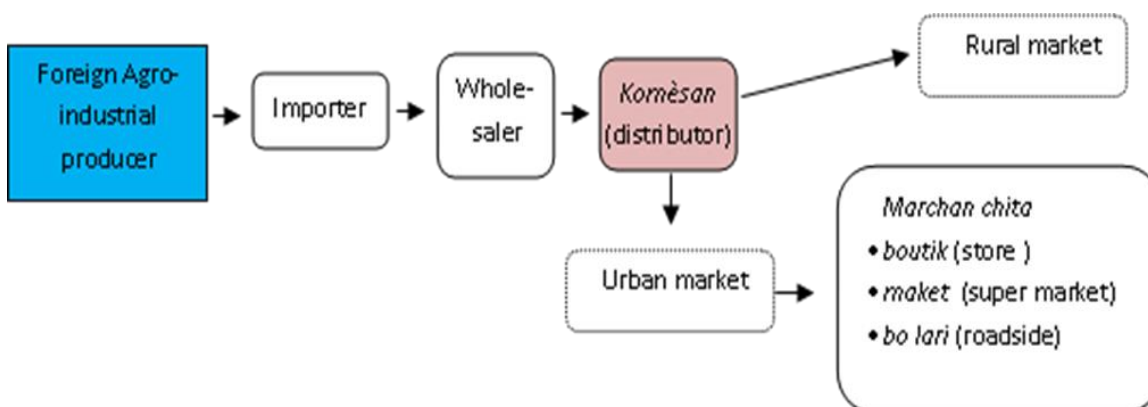
En oposición a la figura de las MS, se encuentra el "*Komèsan*" (Schwartz T., 2012), distribuidor vinculado directamente a los importadores de alimentos y manufacturas (Figura N°2).

Este distribuidor ofrece por ejemplo harinas, arroz, aceite u otros productos importados (que generalmente vienen a precios subsidiados) a vendedoras ambulantes, a pequeños kioscos urbanos, a "*maket*" (supermercados) y también a los mercados rurales, donde los

introduce a través de las propias *Sara*, entre otros agentes; según Schwartz (2012) con una estrategia de venta a crédito “sin interés” facilitada por la situación de dumping con que ingresa esa mercadería al país. El artículo de Schwartz (2012) “Madan Sara vs. Komèsan: subsidio de autodestrucción” describe muy bien esta operatoria que, a juicio del autor, constituye un verdadero “sabotaje económico”.

Tal situación de dumping hace posible que productos importados de EUA, Unión Europea, Francia o Canadá “compitan” no sólo en las ciudades sino también gracias a una reducción artificial de sus precios, lo cual debilita progresivamente la producción nacional de alimentos.

Figura N° 2



Fuente: Schwartz T., 2012.

El rol de las Madam Sara en la seguridad y soberanía alimentaria de Haití y su fortalecimiento

A diferencia del rol de los importadores de alimentos y *Komèsan*, la red de Madan Sara promueve las compras locales (Cohen et al, 2010) y contribuyen a la eficiencia de las cadenas nacionales de alimentos, lo que estimula el desarrollo económico local, la generación de trabajo e ingresos.

La importancia de las MS es tal que se estima que 700.000 pequeñas unidades de producción campesina venden 60% de su producción por su intermedio, porcentaje que en el caso de las hortalizas frescas llega al 80% (Stam; 2012).

Las *Sara* conectan las producciones de alimentos del conjunto de zonas rurales con los consumidores urbanos. Y ante la ausencia de instituciones que faciliten el acceso al crédito, en un País donde 85% de todas las actividades económicas se comercializan de manera informal, ellas son prestamistas de los pequeños campesinos y de pequeñas revendedoras urbanas, construyen redes de información y favorecen los circuitos de alimentos básicos, producidos en el mercado interno en toda la geografía de Haití, mediante un singular sistema de comercialización, de larga data y gestionado por sus propias actoras, sin apoyo estatal ni privado.

Las MS comprenden uno de los sectores más dinámicos y con gran variedad de recursos de la economía informal haitiana. Son mujeres que evidencian una enorme energía, creatividad y vitalidad, tanto de manera individual como colectiva. Por ello, debieran ser sujeto de asistencia técnica y financiera y éstas requerirían centrarse en cómo canalizar mejor sus recursos hacia actividades que sean lucrativas para ellas, evitando reproducir el sistema de explotación en el que se insertan. Su acceso a la alfabetización, la provisión de herramientas técnicas que mejoren sus habilidades en comercio, favorecer su asociación en cooperativas y la provisión de microcréditos adaptados a sus necesidades, constituyen algunos ejemplos a explorar.

La experiencia de las *Madan Sara*, presenta una remarcable continuidad a lo largo de la agitada historia haitiana, lo que expresa su resiliencia y cuenta con alta valoración social al interior de las comunidades, promoviendo instancias de empoderamiento y espacios de intercambio con cierta autonomía desde una perspectiva de género. No obstante, tal modelo motorizado prácticamente en su totalidad por mujeres, es poco conocido fuera de Haití y aún menos estudiado. Sirva esta breve reseña para visibilizar este singular fenómeno socioeconómico y cultural, que promueve la seguridad y soberanía alimentaria.

BIBLIOGRAFIA

AlterPresse. (2014, August 15). Haïti-Sécurité: Les "Madan Sara" Rançonnées, Battues, Violées à Croix-des-Bossales, dans l'Indifférence. https://www.alterpresse.org/spip.php?article16824#.XV_3l-hKjcs

Cohen, Mark et al (2010). Sembrar ahora: Desafíos y oportunidades agrícolas para la reconstrucción de Haití. OXFAM Internacional. En: <http://www.oxfam.org/es/policy/sembrar-ahora>
Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire –CNSA– (2012). "Enquête Nationale de la Sécurité Alimentaire » (ENSA) - Informe Final, Puerto Príncipe. En: [http://www.cnsa509.org/Web/Etudes/Rapport%20final%20enquete%20nationale\(ENSA\).pdf](http://www.cnsa509.org/Web/Etudes/Rapport%20final%20enquete%20nationale(ENSA).pdf)

Diaz, Daniel (2015) El ProHuerta en Haití. Cooperación Sur-Sur y Triangular en Seguridad y Soberanía Alimentaria. Fundación ArgenINTA. En: <https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta-enhaiti.pdf>

Dupain, Etant (2015). Hats. Off to Madan Sara. Revista Woy Magazine | March 1, 2015. <http://woymagazine.com/2015/03/01/hats-off-to-madan-sara/>

HAC - Haiti Action Committee: Haiti's Market Women Resist Global Forces (2018) en <https://haitisolidarity.net/haitis-market-women-resist-global-forces/>

Plotkin, Donna (1989). The International Traders of Haiti: The Madam Sara. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/27673>

XI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos
Buenos Aires, 7 al 10 de Noviembre de 2019

PNUD (2016). Entrepreneures Dans l'économie haïtienne Des marchés aux politiques publiques.

https://www.undp.org/content/dam/haiti/docs/reduction%20de%20la%20pauvrete/UND-P-HT-Relevement-entrepreneures-dans-l-economie-haitienne_des-marches-aux-politiques-publiques-141116.pdf

Schwartz, Thimoty (2012). Subsidizing Self Destruction: Madam Sara vs Komèsan.

<https://timothyschwartzhaiti.com/madam-sara/>

Schwartz, Timothy (2019) Anthropology Brief: Defining the Haitian Madam Sara

<https://timothyschwartzhaiti.com/haitian-market-women/>

Stam, Thalita (2012) From Gardens to Markets : a Madam Sara Perspective.

https://www.cordaid.org/media/medialibrary/2013/08/Madam_Sara_report_2012_S.pdf

USAID/HAITI (2016). Haiti Gender Assessment, Volume I – Gender Assessment Report.

<https://banyanglobal.com/resource/usaidhaiti-gender-assessment-volume-1-gender-assessment-report/>

XI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y
Latinoamericanos
Buenos Aires, 7 al 10 de Noviembre de 2019