



MERCADO AGROECOLÓGICO LA FLORESTA CON PRODUCTORES CERTIFICADOS.

ANTECEDENTES.

A finales de la década de los años 90 e inicio del 2000, las empresas de certificación orgánica, logran posicionarse en nuestro país, el tema de la certificación se volvió un negocio lucrativo, lo que al inicio la agricultura orgánica era un concepto holístico, (es decir toda la finca) pasó a ser solo la certificación solamente de productos, de esta manera se les facilitó a aquellos productores que solamente ven a la agricultura como una cantera de dinero. Hoy ya no es necesario dedicarse a convertirle toda la finca en orgánica...solo es el cultivo, aunque en el resto de la finca, se esté degradando la naturaleza.

El término AGROECOLOGÍA se posiciona en nuestro país a inicios de los años 2000. Y está relacionado no solamente con actividades agrícolas y sus frutos y derivados, se obtienen protegiendo el medio ambiente, la ecología. Los sistemas participativos de garantía son métodos por los cuales los productores, logran obtener una certificación de garantía de sus productos, y es sinónimo de que en sus fincas se actúan bajo principios...los de la agroecología.

Debido a que Agrocalidad actualmente controla la producción y los productos orgánicos, muchos comerciantes se volcaron a vender productos supuestamente AGROECOLÓGICOS incluidos cafés internet agroecológico, lo cual pone en riesgo de credibilidad de esta forma de producción tan pura como la agroecología. Es necesario entonces que aquellas personas que ofrecen productos agroecológicos, deban sustentarse con certificados que los garanticen.

En los últimos tiempos, la demanda de productos agroecológicos, viene aumentando notablemente que incluso esta sobrepasando la demanda, lamentablemente la lucha para poder generar propuestas de comercialización son esfuerzos de productores, esto genera en la actualidad un déficit en espacios estructurados con las garantías debidas para el consumidor.

A mediados del año 2015 fueron contactados varios productores por parte de la AGENCIA DE COMERCIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. Desde allí se empezó con un proceso que de poco a poco generó un grupo de 13 productores, durante estos meses varios productores hicieron esfuerzos de ayudar a aclarar lo que significa un mercado agroecológico tanto entre el grupo como con los involucrados del municipio en el momento el grupo quiere hacer un salto para que el mercado de la floresta realmente se convierte en el **primer mercado agroecológico de la capital.**

OBJETIVO

Conformar un mercado con productos agroecológicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Acortar los circuitos de comercialización: productor consumidor.
- Garantizar que los productores que ofrecen sus productos en el mercado La Floresta, cuenten con un certificado SPG.

FASES DE IMPLEMENTACIÓN

1. Fase de consolidación del grupo actual
2. Fase de construcción de un grupo más amplio y aumento de días de oferta de productos agroecológicos
3. Fase de propuestas de una política pública sobre alimentación sana a la población de Quito.

1.- FASE DE CONSOLIDACIÓN DEL GRUPO ACTUAL.

El grupo cuenta por el momento con 13 integrantes, de los cuales solamente 6 cuentan con certificación de alguna organización. Una condición para poder trabajar el proceso más amplio es que todos cuentan con su certificación respetiva, para esto se propone hacer visitas a los sitios de producción de los integrantes que no cuentan con certificación válida, con el fin de realizar un diagnóstico y procurar su certificación.

Cabe señalar que esta evaluación no necesariamente termine en una certificación de finca agroecológica sino que nos permite ubicar a la finca en su justo lugar como finca en transición (temprana o avanzada). Esto significa que si algún productor (a) aun no cumple del todo con las normas agroecológicas, no necesariamente debe ser excluido del grupo, sino más bien se preverá un proceso de mejoramiento que este productor(a) construye con el acompañamiento correcto, un plan de trabajo para poder avanzar en su camino hacia la agroecología, Paralelamente es importante que el equipo involucrado del municipio pueda construir mayor entendimiento sobre los procesos de comercialización con visión agroecológica.

El siguiente trabajo en esta fase con el grupo de productores certificados, iniciar la campaña de oferta de canastas en sitios cercanos al mercado del a Floresta. Pensamos vincularnos con el sistema que tiene diseñado la dirección de redes comerciales del MAGAP para repartir así canastas en el Ministerio del Ambiente y en otras oficinas cercas, esto aumentara rentabilidad sin aumento en costos de logística; este mecanismo permitirá pronto abrir el mercado de la floresta más días con más productores debido a la demanda creciente.

Con esto se cierra los dos elementos fundamentales de la primera fase: un grupo de productores certificados y unidos en el mercado y con claridad de hacia dónde apunta el Municipio.

ACTIVIDADES DE ESTA FASE.

- Visita a los sitios de producción de los compañeros que no cuentan con certificación
- Acompañamiento para construir plan de trabajo de ser necesario
- Evaluación grupal del estado de todos los sitios de producción
- Consolidación del grupo de feriantes
- Taller(es) sobre agroecología y sistemas participativas de garantía para equipo de Municipio
- Discusión compartida entre el equipo del Municipio y el grupo de productores sobre la visión de comercialización de productos agroecológicos
- Reunión con Redes Comerciales del MAGAP, para preparar canastas Ministerio del Ambiente y otros sitios
- Prever logística de canastas e iniciar proceso de comercialización
- Plan de trabajo para la segunda fase.

2.- FASE DE CONSTRUCCIÓN DE UN GRUPO AMPLIADO, CON AUMENTO DE DÍAS DE APERTURA DE MERCADO

El productor se define por su condición de producir día a día alimentos en su tierra, mas no por el esfuerzo de comercializar de manera directa sus productos. En agroecología consideramos importante crear un vínculo directo entre productor y consumidor y por esto se hace el esfuerzo de crear ferias, canastas y demás.

Es imposible pensar en que los productores estén vendiendo los 5 días de la semana en el mercado, lo lógico es pensar en una estrategia donde más productores se junten al proceso, de esta manera podrán destinar un día a la semana para ofrecer sus productos y no se detienen en la producción.

Inicialmente se plantea mantener el jueves como agroecológico, y mientras se integran más productores a la comercialización, se irán destinados otros días para comercializar productos agroecológicos, día que será elegido de acuerdo a la disponibilidad de tiempo de los productores. Aparte de esto es clave tener un monitoreo de las ventas de tal forma que se puede identificar la eventual necesidad de promover más al mercado.

En esta fase también es importante pensar en formas de involucrar de alguna manera a los consumidores, este involucramiento permite mantener estabilidad en el flujo de productos y producción, crear vínculos personalizados y que algunos consumidores asuman un pequeño rol en el proceso de garantía.

ACTIVIDADES PREVISTAS.

- Ubicación de organizaciones de productores agroecológicos a los alrededores de DMQ
- Visita a organizaciones
- Plan de promoción del mercado
- Definición de procedimientos de evaluación y admisión de nuevos feriantes
- Plan de trabajo con nuevos interesados
- Aplicación del Sistema Participativo de Garantía a nuevos comercializadores
- Estrategia de comunicación para los consumidores sobre los sitios de producción
- Análisis de potencial de ventas en la floresta
- Adaptación de la estructura organizativa del grupo de productores cada vez mayor
- Definir mecanismos de comunicación interno del grupo y con la dirección de mercados

3.- FASE DE CONSOLIDACIÓN DE UNA POLÍTICA PÚBLICA DE OFERTA DE ALIMENTACIÓN SANA A LA POBLACIÓN DE QUITO.

Los productores que toman la decisión de trabajar bajo los principios de la agroecología, tienen que emprender con su propio esfuerzo y dinero, ya que el estado no destina presupuesto alguno para financiar estas formas diferentes de producir, mientras que la producción convencional recibe millones de dólares para subsidiarlo, con lo cual la diferencia de precios es abismal en los mercados y ferias, ya que los productos agroecológicos tienen costos reales, es decir que no reciben subsidios.

Ciertamente cada productor tiene la opción de producir de la forma que desee, al igual que cada consumidor debe tener la posibilidad de consumir el tipo de alimento que desee, sin embargo este detalle de los subsidios, hace que los consumidores en general opten por los productos más baratos, sin embargo son los que más riesgos tienen de afectar la salud del ser humano por estar contaminados con agrotóxicos.

Es oportuno entonces el esfuerzo que realiza el Municipio de Quito para crear más oportunidades para que, tanto los productores agroecológicos como los consumidores que desean consumir sano se encuentren no solo para la comercialización y el consumo sino también para proponer normativas, reglamentos, ordenanzas referidas a los alimentos que se ofrecen en las ferias y mercados.

Una primera idea podría ser una discriminación positiva en la adjudicación de puestos de mercado. Por ejemplo: si el 10 % de los Quiteños desean consumir alimento sano deberían haber el 10% de los puestos de los mercados municipales que ofrecen alimento sano.

Existen muchas más opciones, en esta fase se debería estudiar ejemplos de otros países, pensando en que, el rol del municipio debería estar conectado con otros esfuerzos creando así redes comerciales más directos. Esto permitirá realmente cambiar una estructura de oferta de alimentos sanos que nos conduzca a VIVIR MEJOR.

ACTIVIDADES PREVISTAS.

- Estudios preparatorios sobre demanda/ interés de la población en alimento sano
- Articulación con otros actores que pueden asumir el acompañamiento necesario a nivel de fincas. (acompañamiento técnico)
- Construcción de una visión sobre redes comerciales
- Diseño de política pública

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

actividad	Primer trimestre	Segundo trimestre	Tercer trimestre	Cuarto trimestre
PRIMERA FASE	X			
SEGUNDA FASE		X	X	
TERCERA FASE				X

PRESUPUESTO

Actividad	Inversión
PRIMERA FASE	5.000 usd.
Visita a los sitios de producción de los compañeros que no cuentan con certificación	
Acompañamiento para construir plan de trabajo de ser necesario	
Evaluación grupal del estado de todos los sitios de producción	
Consolidación del grupo de feriantes	
Taller(es) sobre agroecología y sistemas participativas de garantía para equipo de Municipio	
Discusión compartida entre el equipo del Municipio y el grupo de productores sobre la visión de comercialización de productos agroecológicos	
Reunión con Redes Comerciales del MAGAP, para preparar canastas Ministerio del Ambiente y otros sitios	
Prever logística de canastas e iniciar proceso de comercialización	
Plan de trabajo para la segunda fase	
SEGUNDA FASE	6.500 usd
Ubicación de organizaciones de productores agroecológicos a los alrededores de DMQ	
Visita a organizaciones	
Plan de promoción del mercado	

Definición de procedimientos de evaluación y admisión de nuevos feriantes	
Plan de trabajo con nuevos interesados	
Aplicación del Sistema Participativo de Garantía a nuevos comercializadores	
Estrategia de comunicación para los consumidores sobre los sitios de producción	
Análisis de potencial de ventas en la floresta	
Adaptación de la estructura organizativa del grupo de productores cada vez mayor	
Definir mecanismos de comunicación interno del grupo y con la dirección de mercados	
TERCERA FASE	4000 usd
Estudios preparatorios sobre demanda/ interés de la población en alimento sano	
Articulación con otros actores que pueden asumir el acompañamiento necesario a nivel de fincas. (acompañamiento técnico)	
Construcción de una visión sobre redes comerciales	
Diseño de política pública	
Administración	4500 usd
TOTAL	20.000 usd.