

# LEISA

revista de agroecología

21

2

septiembre 2005 - volumen 21 - no. 2

**Más que el dinero**  
implicancias económicas  
de la agricultura ecológica



LEISA América Latina, necesita un símbolo propio que exprese la contribución de esta región a la agricultura y la nutrición mundial. Buscamos ideas ¿se animan? Envíen sus propuestas por escrito a: leisa-al@etcandes.com.pe Hay un reconocimiento de 150 USD para las tres mejores ideas

## LEISA revista de agroecología setiembre 2005 - volumen 21 no. 2

LEISA revista de agroecología es una publicación de la **Asociación Ecología, Tecnología y Cultura en los Andes**, en convenio con la **Fundación ILEIA**

### Asociación ETC Andes

Apartado Postal 18-0745. Lima 18, Perú  
Teléfono: +51 1 4415541 Fax: +51 1 4225769  
[www.leisa-al.org.pe](http://www.leisa-al.org.pe)

### Fundación ILEIA

PO Box 2067, 3800 CB Amersfoort, Países Bajos  
Teléfono: +31 33 4673870 Fax: +31 33 4632410  
[www.ileia.org](http://www.ileia.org)

### Suscripciones a LEISA revista de agroecología

- por correo postal: **A.P. 18-0745, Lima 18, Perú**
- por correo electrónico: **base-leisa@etcandes.com.pe**

Las suscripciones provenientes de organizaciones y personas individuales de América Latina y otros países del Sur son gratuitas hasta que se establezcan las normas que posibiliten el pago, en moneda local, del equivalente a 12 USD por la suscripción a cuatro números anuales. Para las instituciones y empresas internacionales con sede matriz en Europa Occidental, EE.UU. de Norte América, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, el costo de suscripción por cuatro revistas anuales es de 40 USD. Para las personas individuales de estos países, el costo de la suscripción anual es de 25 USD. Al momento de recibir la solicitud de suscripción se indicará la forma de pago.

### Equipo editorial de LEISA-América Latina

Teresa Gianella-Estremis, Jorge ChavezTafur, Carlos Maza

### Editores invitados

Teobaldo Pinzás y Hans Peter Reinders

### Página web de LEISA-América Latina

Jorge ChavezTafur, Carlos Maza

### Base de datos de suscriptores

Cecilia Jurado

### Fotos portada

Comercialización en mercado local (archivo LEISA)  
Procesamiento de plantas aromáticas (archivo LEISA)  
Producción de vino orgánico de piña (FundaeXpresión)  
Producción de plantas medicinales (archivo LEISA)

### Diagramación

Portada: Gaby Matsumoto  
Páginas interiores: Herta Colonia

### Impresión

Gráficos S.R.L.  
Calle Galicia 190, Higuiereta, Lima 33

### Financiamiento

LEISA revista de agroecología 21-2 ha sido posible gracias al apoyo de DGIS, Países Bajos

*Los editores han sido muy cuidadosos al editar rigurosamente los artículos incluidos en la revista. Sin embargo, las ideas y opiniones contenidas en dichos artículos son de entera responsabilidad de los autores.*

*Los editores invitan a los lectores a que hagan circular los artículos de LEISA revista de agroecología. Si es necesaria la reproducción total o parcial de algunos de estos artículos, no olviden mencionar como fuente a LEISA revista de agroecología y enviar una copia de la publicación en la que han sido reproducidos.*

ISSN: 1729-7419

Biblioteca Nacional del Perú  
Depósito Legal: 2000-2944

# ESTIMADOS LECTORES

Los artículos contenidos en este número de LEISA describen algunas de las estrategias seguidas por productores de todo el continente para transformar sus formas de producción al mismo tiempo que buscan un mejor impacto en la economía familiar. Como resalta Teobaldo Pinzás en el Editorial de este número, lo que es común a todas las experiencias es el factor organización: sólo a través de organizaciones sólidas de productores, consumidores y otros actores, orientadas a la satisfacción colectiva de necesidades y a resolver problemas de conjunto, ha sido posible el éxito para las experiencias incluidas.

El segundo factor de importancia es la posibilidad de vincularse con otros productores y con los consumidores. Este objetivo se desarrolla de distintos modos en cada experiencia; en algunas, el énfasis está puesto sobre la posibilidad de intercambiar directamente los productos; en otras, la característica es contar con el apoyo de organizaciones que resuelven temas como el acopio o la certificación para facilitar el acceso a mercados, y en otras, la propia organización asume el papel de representante para la comercialización de la producción.

En todas las experiencias queda claro, sin embargo, que los beneficios de la transición hacia la agricultura ecológica impactan muy diversos ámbitos de la vida cotidiana de los pequeños productores, desde la salud y la alimentación, hasta la obtención de mejores ingresos.

Las colaboraciones para este número han sido muy numerosas, desde México hasta la Patagonia argentina. La mayoría llegó a tiempo, lo que ha permitido un diálogo editorial intenso con los autores seleccionados para pedirles mayor información y también para que los textos se ajusten al objetivo de LEISA: la divulgación de experiencias de agricultura sostenible y de bajos insumos externos donde la participación de los mismos agricultores sea el eje de la gestión y toma de decisiones.

En este número hemos publicado la convocatoria para LEISA 21-4: De las prácticas a las políticas. Es un tema de mayor complejidad a través del cual queremos divulgar aquellas experiencias de agricultura ecológica que, por la trascendencia de su impacto en la sostenibilidad del medio ambiente, los recursos naturales y la calidad de vida de los productores y de la población local (salud, seguridad alimentaria y mejora en los ingresos familiares) han influenciado o modificado las políticas de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como las decisiones de los organismos internacionales.

Al cierre de la presente edición, tenemos cerca de 8.000 suscriptores, lo cual representa un crecimiento de más del diez por ciento desde la edición anterior (LEISA 21-1). Este creciente interés por el conocimiento y la información sobre la agroecología y su práctica en toda América Latina nos exige un mayor compromiso con los temas y con los contenidos de la revista, por lo que en la próxima edición: LEISA 21-3 (diciembre 2005) enviaremos unas preguntas a nuestros lectores –que también se difundirán por nuestra página web y por correo electrónico– para consultar su parecer sobre los temas a tratar en el futuro.

Los editores

## 5 Producción agroecológica en el sur de Costa Rica La experiencia de AFAPROSUR

France-Lise Colin e Iñigo Aldekozea



Los agricultores de la comunidad de San Rafael, en Costa Rica, enfrentaron la situación adversa dejada por años de monocultivo de café y por la caída de su precio en el mercado, a través de la organización y la implementación de una estrategia pensada en la diversificación de la producción, la satisfacción local de las necesidades alimentarias y la participación en mercados

locales eliminando a los intermediarios. Este artículo reseña los avances de AFAPROSUR, asociación formada por estos productores.



Foto: autores

Microtúneles para incrementar la producción hortícola

# Producción agroecológica en el sur de Costa Rica: la experiencia de AFAPROSUR

France-Lise Colin e Iñigo Aldekozea

La comunidad de San Rafael pertenece al distrito de Platanares, ubicado al suroeste del cantón Pérez Zeledón, en la provincia de San José, Costa Rica. El distrito de Platanares tenía en el año 2000 alrededor de 7.500 habitantes, principalmente pequeños productores dedicados al monocultivo del café y, en menor grado, a la ganadería. En la década de 1970, los agricultores de San Rafael de Platanares practicaban una agricultura de subsistencia diversificada. Sin embargo, cuando en los años ochenta subió el precio del café en el mercado nacional e internacional, los agricultores de la zona optaron por su monocultivo, usando los ingresos obtenidos por su venta para comprar alimentos. El café era la única entrada de dinero y las familias dependían totalmente de su cultivo para satisfacer sus necesidades. El uso intensivo de productos agroquímicos permitía la obtención de buenas cosechas; sin embargo, esto suponía también una fuerte dependencia de los proveedores de agroquímicos.

El monocultivo del café provocó importantes daños ambientales que al comienzo no se percibían. Los problemas asociados con el uso de agroquímicos no tardaron en provocar procesos negativos: contaminación de los suelos, del agua y del aire; intoxicaciones de los agricultores con los pesticidas; pérdida de la fertilidad de los suelos; erosión, y disminución de la biodiversidad al eliminar los árboles frutales y maderables tradicionalmente presentes. Una de las consecuencias más visibles fue la progresiva disminución de las cosechas, que a pesar del aumento en el uso de fertilizantes nunca volvieron a alcanzar los niveles iniciales.

En la segunda mitad de la década de 1990, las familias de San Rafael enfrentaban una situación crítica. El agroecosistema mostraba signos de contaminación y degradación, lo que a su vez era causa de una importante disminución de las cosechas. Esto generó una reducción de los ingresos económicos de los agricultores, a la que se agregó el descenso en los precios del café a partir de 1998. Como las familias de la zona dependían casi exclusivamente de este cultivo para obtener ingresos, sus condiciones de vida se deterioraron muy rápidamente: ya no podían cancelar sus deudas con los proveedores de los agroquímicos, los ingresos no eran suficientes para cubrir las necesidades básicas y muchos tuvieron que emigrar a la ciudad o incluso a otros países.

Así, el contexto de la comunidad de San Rafael al final de la década de 1990 se caracterizaba por una aguda crisis socioeconómica, en gran parte vinculada con el agotamiento del modelo de producción agrícola vigente en la región y con la fragilidad de todo modelo basado en un cultivo único.

## Formación y funcionamiento de AFAPROSUR

La situación de crisis socioeconómica, productiva y ambiental que se dio a partir de 1998 sensibilizó a algunos productores de la comunidad acerca de la necesidad de cambiar sus prácticas agrícolas. Ese mismo año, Rafael Varela, uno de los líderes de la comunidad, organizó una visita a una finca agroecológica con cultivos orgánicos en la región de Talamanca (ver LEISA 20-4, pp. 12-15). Todos estos factores contribuyeron al progresivo desarrollo de una nueva visión,

basada en que el modelo de la agricultura orgánica y la creación de fincas diversificadas e integradas permitirían garantizar la seguridad alimentaria de las familias, conservar el medio ambiente, diversificar las fuentes de ingresos y eliminar la dependencia de los insumos químicos y de los proveedores de estos productos.

En enero de 1999, 14 familias de la comunidad decidieron formar la Asociación de Familias Productoras Agroecológicas del Sur (AFAPROSUR), una organización sin fines de lucro, con los objetivos de promover la agricultura orgánica entre las familias de la región, lograr la seguridad alimentaria y mejorar las condiciones ecológicas de su entorno natural. Una de las características fundamentales de la Asociación es que no agrupa a productores, sino a las familias, convirtiendo en asociados a todos sus miembros.

Todos los miembros de la organización se reúnen una vez al mes para compartir ideas y experiencias. Las decisiones se toman en conjunto, dándose mucha importancia a la búsqueda de consenso y a los procesos democráticos para la toma de decisiones y el funcionamiento general. Los líderes de la Asociación desempeñan un importante trabajo fuera de la comunidad, buscando información, recursos, capacitación, mercadeo y financiamiento, así como estableciendo contacto con diversos grupos de productores, organizaciones no gubernamentales e instituciones del gobierno.

## El cambio de actitud que debe darse a nivel de cada agricultor es generalmente la etapa más difícil de cualquier proceso

Cada productor trabaja su finca en un sistema de organización familiar. Las mujeres se dedican a cuidar los animales menores (gallinas, cerdos), el semillero y el vivero de plantas forestales, y ayudan en la preparación de los abonos y biofermentos. También ordeñan las vacas y preparan varios productos lácteos, principalmente natilla y queso, que venden en la Feria del Agricultor. Esta feria hace parte de un programa de mercados locales, apoyados por el gobierno, con fuerte presencia de productores orgánicos.

Los hombres se dedican a las labores agrícolas en las parcelas: limpiar, sembrar, manejar el cultivo, cosechar e ir a la feria a vender los productos. También dedican una parte de su tiempo a los trabajos grupales (por ejemplo, la construcción de instalaciones comunes como son la abonera, la casa del café, etc.)

### *Factores limitantes de las posibilidades de acción de la Asociación*

En diciembre de 2002 se inició el proyecto «Consolidación de la capacidad organizativa de AFAPROSUR», que se desarrolló hasta julio de 2004. Cambiar totalmente de modelo de producción requería una inversión económica inicial, pero la crisis del café había colocado a muchas familias en una situación económica precaria que les impedía contar con recursos suficientes para realizar las inversiones necesarias. Esta situación se volvió aún más crítica al dejar de utilizar agroquímicos, pues el recuperar la fertilidad natural de los suelos exige un proceso de reequilibrio de nutrientes y

microorganismos durante el cual los rendimientos son bajos y, consecuentemente, también los ingresos.

Además, el grupo no tenía experiencia en agricultura orgánica y necesitaba por eso gran apoyo técnico. Los modelos de agricultura orgánica propuestos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) no se adaptaban a la situación de los pequeños productores de la región, y además eran demasiado costosos.

Estas dos limitaciones hacían necesario un apoyo externo de parte de alguna agencia donante y por ello recurrieron al Programa de Pequeñas Donaciones (PPD) del Fondo Mundial para el Ambiente (FMAM), para el cambio de modelo: de agricultura convencional a agricultura orgánica.

### **El proceso de intervención**

Al implementar el proyecto apoyado por el PPD, AFAPROSUR buscaba consolidar su organización con el fin de lograr una producción agrícola constante, el procesamiento del café por los miembros de la Asociación, la seguridad alimentaria de las familias del grupo y la sostenibilidad ecológica y económica de la actividad agrícola. Así, sus esfuerzos se concentraron en la construcción de una abonera comunal para producir el abono orgánico necesario para la recuperación de los suelos; la adquisición y puesta en marcha de una planta o «beneficio» para poder procesar y comercializar el café orgánico, y la diversificación de los sistemas de producción agrícola, para alcanzar una dieta sana y también, diversificar las fuentes de ingresos.

### *Etapas de desarrollo de la experiencia y actividades implementadas*

La experiencia se desarrolló en tres etapas, a cada una de las cuales corresponde una visión y actividades específicas. La primera etapa nació de una visión a corto plazo que buscaba resolver tres problemas urgentes: el desequilibrio de los suelos, acentuado por la transición del modelo de producción convencional al modelo de producción orgánico; la inseguridad alimentaria, y la escasez de fuentes de ingresos.

De acuerdo con esta visión y las necesidades vigentes, se decidió iniciar el proyecto con la construcción de una abonera comunal. El interés era triple: la abonera permite la producción de una gran cantidad de abono orgánico, el cual es indispensable para la recuperación y la constante fertilización de los suelos. A su vez, la recuperación de los suelos permite iniciar la producción de diversas hortalizas y legumbres que son la base de la seguridad alimentaria. Tercero, los excedentes de esta producción hortícola (asociados a productos como queso, natilla, leche y huevos producidos en la misma finca) pueden ser vendidos en el mercado local, generando así entradas regulares de dinero. Para incrementar la producción hortícola, además de la abonera, se realizaron obras de infraestructura como los microtechos (microtúneles), los invernaderos, las terrazas y también algunos sistemas de riego.

La segunda etapa corresponde a una visión a mediano plazo, enfocada a lograr la diversificación de las fuentes de ingresos así como el incremento de las ganancias. Los esfuerzos se concentraron en la adquisición de una pequeña planta o «microbeneficio» de café, con un doble propósito: combinar la venta de hortalizas con la de café, para diversificar las entradas monetarias, y por otra parte, procesar el café para incrementar su valor agregado y obtener mayores ganancias. El tiempo necesario para transformar el café convencional en orgánico y volver a lograr buenos niveles de producción, explica en parte esta etapa y el por qué sólo podía ser abordada en el mediano plazo.

La tercera etapa obedece a una visión de largo plazo que consiste en la siembra y protección de árboles maderables que, además de enriquecer el sistema agroforestal, representan una fuente de ahorro para el futuro.

### **Estrategias empleadas**

Para enfrentar las dificultades, la estrategia escogida fue la total sustitución del modelo convencional de producción agrícola por un modelo de producción orgánica. Esta estrategia se basa en:

- la producción orgánica sin uso de agroquímicos, que permite preservar el medio ambiente y al mismo tiempo eliminar la relación de dependencia con los proveedores de agroquímicos;
- la diversificación de la producción agrícola, que favorece una dieta más sana, garantiza la seguridad alimentaria y permite comercializar diferentes tipos de productos, eliminando la dependencia de un solo producto y de las fluctuaciones de precios a que está sujeto;
- una combinación de cultivos de corto y mediano plazos. Esta estrategia hace posible la generación de ingresos inmediatos mientras crece el café y refuerza la diversificación de las fuentes de ingresos, y
- el procesamiento del café en lugar de su venta en grano sin procesar para incrementar su valor agregado y obtener mejores precios de venta.

La Asociación Coordinadora Indígena Campesina de Agro-Forrestería Comunitaria (ACICAFOC) facilitó a AFAPROSUR cursos y capacitaciones, y organizó giras e intercambios con otras comunidades para fortalecer sus capacidades técnicas y sus conocimientos en el manejo de los recursos naturales y la agricultura orgánica. Los miembros de AFAPROSUR consideran que ACICAFOC fue un puente entre el grupo y el «mundo exterior», y que propició un contexto adecuado para el desarrollo de su organización y de la experiencia.

### **Factores que incidieron en el desarrollo de la experiencia**

Entre los muchos elementos que tuvieron una incidencia positiva en el desarrollo del proyecto podemos destacar, en primer lugar, la implementación de un cambio real de actitud respecto a la agricultura convencional. El cambio de actitud que debe darse a nivel de cada agricultor es generalmente la etapa más difícil de cualquier proceso. En este caso, el cambio fue facilitado por la situación de crisis que enfrentaba la comunidad que, aparte de una transformación del modelo de producción y de las prácticas agrícolas, dejaba muy pocas alternativas para salir adelante.

El segundo elemento que facilitó la práctica fue la existencia de una visión muy clara de lo que se quería lograr entre los miembros de la Asociación, y la combinación de la voluntad y el profundo compromiso del grupo con el objetivo de cambiar sus condiciones de vida.

Finalmente, la posibilidad de participar en la Feria del Agricultor en San Isidro del General fue un impulso primordial. Para seguir adelante, es muy importante que el productor vea rápidamente los resultados y beneficios de sus esfuerzos, y esperar, en este caso, que el café crezca y pueda ser procesado. El acceso a un mercado local y la existencia de una demanda de productos orgánicos fueron elementos primordiales para la expansión de la experiencia y para mantener el interés y el compromiso de los miembros hacia el modelo desarrollado.

Sin embargo, existen otros factores que han influido negativamente en la experiencia. El grupo mencionó primero

la dificultad de encontrar información sobre la agricultura orgánica y personas que compartiesen sus conocimientos en esta área. Y luego, el que no hubiese brindado todo el apoyo necesario, limitándose a proponer modelos de producción orgánica que por sus altos costos de implementación no eran adecuados para la situación local.

Por otro lado, está el problema del tiempo necesario para la recuperación del equilibrio de los suelos. Al pasar de un modelo agrícola convencional a uno orgánico, se abandona el uso de los agroquímicos y, durante un tiempo, la producción es muy baja porque los suelos ya no tienen una fertilidad natural. Así, es necesario un periodo de uno a dos años, con la aplicación regular de abono orgánico y biofertilizantes, para que los suelos recuperen su equilibrio natural y alcancen niveles adecuados de vida microorgánica para obtener los volúmenes de producción deseados. Mientras tanto, esto significa producción y ganancias limitadas.



**Comercialización en la Feria del Agricultor**

Por último, es importante mencionar el problema del desajuste entre las previsiones de gastos y costos sobre las cuales se basa el proyecto, y los costos reales al momento de invertir los recursos (a causa de la depreciación del colón frente al dólar y de las variaciones de precios). En el caso de AFAPROSUR, se estima, por ejemplo, una diferencia de 60 por ciento entre el precio previsto en la propuesta del proyecto para el microbeneficio de café y su costo en el momento de adquirirlo. Las consecuencias directas son la incapacidad de cumplir con una parte de los objetivos y la necesidad de una constante revisión del presupuesto y de las actividades que se podrán o no realizar.

### **Cambios realizados**

El cambio de modelo ha permitido una transformación real de la situación inicial, tanto en lo socioeconómico como en lo ambiental. En cuanto a la problemática social, la experiencia desarrollada por el grupo ha permitido alcanzar una situación de seguridad alimentaria en la cual las familias disponen de alimentos que no solamente son suficientes, sino que además son sanos. El mejoramiento de la salud se acrecentó con la total eliminación de los agroquímicos. Por otro lado, al generar mucho más trabajo en la finca, la producción orgánica requiere la participación de toda la familia. Este proceso de integración familiar representa un cambio real respecto a la situación anterior, caracterizada por la fractura de

Foto: autores

las estructuras familiares a causa de los procesos migratorios impulsados por la crisis económica.

Además, la experiencia ha propiciado el fortalecimiento de los procesos organizativos, así como una ampliación de los conocimientos, y ha incentivado el trabajo agrícola en equipo y el apoyo mutuo. Se observa también un fortalecimiento de la autoestima de los miembros en relación con lo logrado y con el orgullo de ser capaces de garantizar el sustento de su familia y vivir dignamente, al mismo tiempo que protegen los recursos naturales de los cuales dependen. En último lugar, al contrario de muchas otras experiencias comunitarias, ésta no se basa en el liderazgo de una sola persona. Al contrario, la Asociación incentiva la participación de todos, la igualdad entre los miembros y la preeminencia del consenso.

En cuanto a la problemática ambiental, uno de los cambios más importantes ha sido la eliminación de la contaminación de los suelos, del aire y del agua, al dejar de utilizar agroquímicos. El uso de abonos orgánicos y de biofertilizantes ha permitido recuperar la fertilidad y el equilibrio de los suelos. La reintroducción de árboles maderables y frutales dentro de los cafetales ayuda a la conservación del suelo, al mantenimiento de la biodiversidad y a la creación de nuevos hábitat para la fauna. Además, el proceso de recuperación de semillas criollas permite restablecer altos niveles de agrobiodiversidad. Ésta constituye una barrera natural contra las plagas, y «puede completar y reforzar la biodiversidad de los sistemas naturales limítrofes» (Isely y Scherr, 2003).

## El primer cambio fue la eliminación de la dependencia del pequeño productor respecto a los proveedores de los productos agroquímicos

En lo económico, el primer cambio fue la eliminación de la dependencia del pequeño productor respecto a los proveedores de los productos agroquímicos. Por otra parte, uno de los conceptos clave de la agricultura orgánica es maximizar el uso de los recursos presentes dentro de la finca (por ejemplo, se produce el abono con el estiércol de los animales y éstos se alimentan del forraje cultivado en la finca) de modo que se pueden minimizar las compras. Una segunda ventaja es que al producir todo por sí mismos, la carga de trabajo es mucho mayor. Así, este modelo es generador de empleo para los miembros de la comunidad.

Por otra parte, la diversificación de cultivos ha permitido generar nuevas fuentes de ingresos. Hoy, los que venden en la Feria del Agricultor han visto un aumento real de sus ingresos. Los que están más avanzados en el proceso (que tienen más productos y mayor diversidad) pueden ganar más de 60.000 CRC (colones; equivalentes a 146 USD) en un día; los otros, entre 20.000 y 40.000 CRC (41 y 83 USD). Finalmente, la producción de café orgánico y su procesamiento por la Asociación han generado un aumento muy importante del valor agregado de este producto. Así, mientras una fanega de café convencional en granos se vende a 18.000 CRC (37 USD), la misma cantidad de café orgánico molido se vende en alrededor de 60.000 CRC (146 USD). Estas cifras evidencian

los beneficios económicos indiscutibles de este cambio de sistema productivo, hacia el cual los miembros manifiestan un total compromiso.

Los métodos aplicados han sido eficientes en la medida en que han permitido alcanzar los objetivos del proyecto, y mejorar las condiciones de vida de los miembros del grupo. Sin embargo, quedan por resolver algunos desafíos, como integrar a más familias productoras para difundir el modelo de agricultura orgánica y sus beneficios; incrementar el número de agricultores que vendan productos orgánicos en la Feria del Agricultor de San Isidro; desarrollar la producción para ser capaces de ofrecer una mayor cantidad y variedad de productos en la Feria; organizar la producción de las hortalizas de tal forma que los productores no compitan entre sí al vender los mismos productos; obtener la certificación orgánica, y lograr que todos los productores beneficien su café en vez de venderlo en grano sin tostar.

### Elementos clave para la replicabilidad de la experiencia

Lograr la seguridad alimentaria es un objetivo fácilmente alcanzable por un pequeño productor en la medida en que no requiere un capital «tierra» importante. Con unos cuatro microtechos (de 3,30 metros de largo por 1,50 metros de ancho) se puede lograr la seguridad alimentaria de una familia de cinco personas, siempre que se mantengan dos microtechos llenos y dos con cultivos recién sembrados. Con un terreno de una a una y media hectáreas, se pueden construir suficientes microtechos e invernaderos para hortalizas y legumbres, y además criar animales, para cubrir las necesidades de una familia y obtener ingresos gracias a la venta de una parte de la producción. Cabe señalar que no se deja descansar la tierra, sino que solamente se rotan los cultivos. Esto también contribuye a que este sistema sea replicable por los pequeños productores que disponen de poca tierra.

Otro elemento clave está en el cambio de actitud. Si no se opera este cambio, puede ser que la replicabilidad de esta experiencia sea difícil.

Por último, debe decirse que la agricultura orgánica requiere el dominio de ciertas técnicas específicas, especialmente para la producción de los biofertilizantes y de los abonos. El equilibrio y la fertilidad de los suelos, así como las buenas cosechas, dependen directamente de estos productos. Por eso mismo, una experiencia similar es replicable solamente con una buena capacitación previa de los agricultores. Esta parte teórica es indispensable para el éxito de la producción orgánica. ■

### France-Lise Colin e Inigo Aldekozea

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)  
Programa de Pequeñas Donaciones (PPD)  
San José, Costa Rica  
Correo electrónico: [inigo.aldekozea@undp.org](mailto:inigo.aldekozea@undp.org)

### Referencias

- Echeverría, Felicia. Abril de 2002. **Apoyo de los organismos públicos a la producción y comercialización de productos orgánicos. La experiencia de Costa Rica.** Seminario Taller Certificación y Comercialización de los Productos Orgánicos. Perú.
- Echeverría, Felicia. S/f. **AFAPROSUR: How can organic agriculture improve diversity and small farmers quality of life via non-cash and cash crops?** Programa Nacional de Agricultura Orgánica. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Costa Rica
- Isely, Christian y Sara Scherr. Diciembre 2003. **«Community Based Ecoagriculture Initiatives. Findings from the 2002 UNDP Equator Prize Nominations».** Washington.
- ONU/CEPAL. Marzo de 2002. **Centroamérica: el impacto de la caída de los precios del café.** Costa Rica. Disponible en: [www.cedeco.or.cr/docus/docu5.pdf](http://www.cedeco.or.cr/docus/docu5.pdf)
- Página web de ACICAFOC (ver Fuentes, p. 39 en este número de LEISA).

# Apoyando la economía local

Peter Moers



La Red de Comercialización Comunitaria Alternativa (COMAL) fue establecida en 1997 como resultado de una serie de conversaciones entre pequeños productores preocupados por su falta de acceso al mercado y el precario estado de la seguridad alimentaria en Honduras. La red se propuso mejorar la economía rural capacitando a los agricultores para aumentar el valor de sus productos procesándolos, y establecer un programa de comercialización bajo el lema: «comercializar con precio y peso justos: apoyando la economía».

Actualmente, alrededor de 42 asociaciones participan en la red COMAL cuyos miembros y grupo meta son los pequeños productores rurales y los consumidores. COMAL compra a los agricultores productos de consumo básico a un precio justo y los distribuye a través de 400 tiendas comunitarias a cerca de 16.000 familias de consumidores. Opera una unidad central de compras, tiene varios centros regionales de distribución y es parte de la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC), una red de comercialización que representa a 623 organizaciones de base y federaciones de organizaciones de toda América Latina.

La mayoría de las organizaciones de desarrollo se centran en la producción e ignoran a los consumidores. COMAL reconoce que los agricultores son productores y consumidores al mismo tiempo, por ello, en el surtido que comercializa trata de incluir la mayor cantidad posible de productos de sus mismos asociados. En la actualidad realiza un inventario de los productos de origen local con el fin de satisfacer la demanda de los consumidores y fortalecer la economía agrícola local.

## Cadenas productivas

COMAL ha recibido fondos de inversión de Strohalm, una ONG holandesa comprometida con el apoyo a las economías locales y la creación y expansión de empresas agroindustriales. Su objetivo es hacer que las cadenas locales de producción sean más extensas, remplazando artículos importados por bienes producidos localmente. Un ingenio azucarero, por ejemplo, establecido localmente en un momento en el que la demanda de azúcar crece, podría ser el eslabón faltante en la cadena que vincula a los productores con los consumidores, fortaleciendo así la economía local.

Los criterios de COMAL para apoyar propuestas de inversión incluyen una demanda evidente de parte de los consumidores; el uso de insumos locales, incluyendo la mano de obra; la integración a la economía local y creación de vínculos con otras actividades; la ubicación cercana a las tiendas de COMAL para permitir que el poder adquisitivo permanezca en el circuito de la red, y el uso de tecnología adecuada al medio, construida y mantenida localmente.

En sus esfuerzos por reducir la dependencia de insumos externos, COMAL intenta «tapar goteras» en la economía local. Las economías locales son como pequeños cubos: si no están llenos de agua –en este caso de dinero– su potencial productivo se mantiene sin utilizar. Sin embargo, las economías rurales, como los cubos, muchas veces tienen goteras que permiten que el agua se escape en la forma del pago de intereses por deudas, bienes importados e inversión de capital y capacidades fuera del circuito económico local. A la red COMAL le interesa encontrar nuevas alternativas para estimular el desarrollo local y tapar esas «goteras».

## Integración agroindustrial

El café es el segundo producto de exportación en Honduras y también es muy importante para los pequeños agricultores. Como respuesta a la intensa competencia internacional y la inestabilidad de los precios, las actividades de COMAL se han centrado en la diversificación y la creación de nuevas oportunidades de empleo. Por ejemplo, en el municipio de Talaubé, departamento de Comayagua, el café se vende sin procesar a intermediarios. En un intento por estimular el desarrollo agroindustrial, COMAL otorga préstamos a los productores locales, no sólo para ayudarlos a aumentar la producción y mejorar la calidad, sino también para que adquieran equipamiento y aprendan a procesar y vender el café; un grupo de mujeres se está preparando para establecer una pequeña unidad de procesamiento que les permitirá tostar, moler y envasar productos de café para venderlos localmente y a través de la red de COMAL. Alrededor de 225 personas (agricultores, empleados de la empresa de procesamiento y tenderos) ya se están beneficiando gracias a esta iniciativa.

Una vez que los granos de café han sido extraídos, la pasta residual puede causar importantes problemas de contaminación ambiental y de salud si no se elimina correctamente. En la aldea El Caracol, COMAL está ayudando a la comunidad a convertir la pasta de café en fertilizante orgánico para la venta. Esta actividad comercial tiene ventajas ecológicas evidentes, y la disponibilidad de fertilizante orgánico permite a algunos agricultores dar los primeros pasos hacia la producción para el mercado del café orgánico, mucho más rentable.

La caña de azúcar también es cultivada por decenas de miles de pequeños agricultores en Honduras. Por lo general el jugo de la caña se seca en bloques que son vendidos a los intermediarios o directamente a los consumidores. COMAL se dio cuenta de que sería posible desarrollar la cadena de la caña de azúcar y su producto final –el azúcar morena– para beneficio de la comunidad local. El azúcar morena es un insumo importante en el proceso de tostado del café. Las plantas procesadoras de azúcar y las de café se sitúan cerca unas de las otras y hay una demanda constante y significativa de azúcar. Las pequeñas empresas de café, como la de Talaubé, son un mercado potencial para la caña de azúcar local, por lo que se ha decidido invertir en el fortalecimiento de este vínculo.

Cada una de las empresas descritas forma parte de cadenas más largas de producción. El objetivo de COMAL es estimular las relaciones dentro de y entre las cadenas de producción, con vistas a mejorar la economía rural y estimular el flujo de bienes de consumo básico a un precio que sea justo, tanto para el productor como para el consumidor. COMAL actúa como catalizador al identificar y financiar oportunidades para la agroindustrialización, asegurando que los productos que no pueden ser consumidos localmente sean comercializados a través de su amplia red de tiendas comunitarias. Al adoptar un enfoque integral, COMAL intenta mantener el poco dinero que circula en la economía local durante el mayor tiempo posible. Cada vez que el dinero llega a un productor local, se crea un empleo o se obtienen ingresos. ■

Peter Moers

Fundación Strohalm, Oudegracht 42, 3511 AR Utrecht, Holanda  
Correo electrónico: [moers@strohalm.nl](mailto:moers@strohalm.nl)



# Estrategias de acceso al mercado de las familias agricultoras del Agreste de Paraíba, Brasil

Adriana Galvão Freire y Sílvio Gomes de Almeida

Foto: Frédéric Kilcher



Sector de venta de fruta y verdura en la feria de Remígio

**E**n los últimos años, el tema de la comercialización ha pasado a ocupar un lugar destacado en los debates y estrategias definidas por las organizaciones de agricultura familiar en el Agreste (zona de transición entre el bosque, la región húmeda pantanosa y el 'sertão' semiárido) del estado de Paraíba, en la región del Nordeste brasileiro. Ello ha ocurrido en el contexto de un amplio programa de desarrollo local basado en la experimentación agroecológica. Como resultado de este programa, el número de familias que practican la agroecología ha aumentado significativamente. El volumen y la diversidad de la producción en sus propiedades también fueron incrementados. Este hecho reiteró, para las organizaciones de productores, la necesidad de experimentar y proponer nuevos estándares de relación de la agricultura familiar con los

mercados, con el fin de garantizar condiciones más justas, más estables y mejor remuneradas en la venta de sus productos.

Dentro de este contexto, el Polo Sindical de la Borborema (foro regional constituido por 16 sindicatos de trabajadores rurales y diversas asociaciones de agricultores) promovió una serie de iniciativas de carácter piloto que se fueron consolidando y ampliando progresivamente: la descentralización de la comercialización, con la creación de «espacios ecológicos» dentro de las ferias municipales, permitió a las familias vender sus productos en el propio municipio. Otra iniciativa fue la organización de ferias agroecológicas, una de carácter local, en el municipio de Lagoa Seca y, otra, con vocación regional, localizada en el municipio de Campina Grande.

Estas iniciativas de estímulo para la estructuración de nuevas relaciones de mercado expresan una actitud innovadora y propositiva de las organizaciones y, al mismo tiempo, constituyen pautas nuevas para el debate sobre la organización de los mercados locales y regionales, así como para subsidiar la formulación de estrategias y propuestas de políticas para la sostenibilidad de la agricultura familiar.

En el año 2004, para apoyar y evaluar el debate, formular propuestas y consolidar estrategias de desarrollo local sostenible, el Polo Sindical de la Borborema llevó a cabo un estudio participativo sobre los circuitos tradicionales de comercialización en la región. Este estudio se realizó en el municipio de Remígio y tuvo como objetivo principal la comprensión del papel de los mercados locales en la reproducción social de la agricultura familiar en la región semiárida del estado de Paraíba.

La feria local fue tomada como foco, en la medida que ésta viene siendo tradicionalmente el principal espacio de comercialización de los productos de la agricultura familiar en los municipios del Polo. La feria fue considerada como un mercado en sí, pero también como un punto de convergencia de diversos circuitos mercantiles y de diferentes agentes económicos. No obstante, además de ser una plataforma de relaciones económicas, las ferias fueron consideradas también como centros de socialización, de intercambio de conocimientos e informaciones, y de afirmación de una cultura productiva y de consumo, los cuales constituyen igualmente elementos integrantes de las estrategias de reproducción económica y social de la agricultura familiar en la región.

## La feria de Remígio

Como en tantas otras ferias del Nordeste brasileiro, a partir del amanecer, sea en automóvil, en camión o incluso a pie, empujando carretillas, van llegando uno a uno: hombres, mujeres, agricultores y agricultoras, procedentes de Remígio, de los alrededores o de otras ciudades.

En el piso o en los puestos de venta, en carretillas o en sus propias manos, los productos van siendo ordenados por sectores, expuestos y ofrecidos a los consumidores. La feria siempre es una invitación para probar un nuevo sabor, una fruta fresca (especialmente la fruta nativa), la harina tostada, la carne seca, el queso del 'sertão', las hierbas de la 'caatinga', el frijol 'macassa', o el maíz 'pontinha'.

La feria es el local donde se compran productos que son parte de la cultura alimentaria tradicional y los condimentos que dan la sazón y los sabores regionales. En la feria se compran animales para la chacra, como las gallinas criadas en campo (de 'capoeira'), cabras preñadas o bueyes para el arado. También se puede adquirir carbón, estacas, palma forrajera y algodón, así como instrumentos de trabajo, ropa de fiesta, muebles para la casa y utensilios de cocina, útiles escolares, discos compactos, tejidos, agujas e hilos.

Así mismo, los agricultores y agricultoras que van a la feria a comprar llegan a pie, a caballo, en automóvil, moto u ómnibus. Llegan con bolsas vacías, con la receta del médico en la mano, con plantas medicinales o frutas, con cartas para parientes distantes. Casi siempre llegan también con huevos, gallinas de campo, zapallo (*Cucurbita maxima*), almidón de mandioca o yuca, dulces, cebollita blanca (*Allium neapolitanum*), macaíba (*Acrocomia aculeata*), umbu (*Spondias purpurea*), frijol caupí o gandul (*Vigna unguiculata*), maíz fresco (choclo o elote). Con sus productos, los agricultores se mezclan con los consumidores de la ciudad, se reparten por diversos sectores, extienden sus productos por el piso, aprovechan el puesto de venta de un conocido, arreglan sus carretillas o caminan por la ciudad para atender los pedidos de una clientela segura.

Para que las familias agricultoras puedan comprar en la feria o en los comercios de la ciudad, necesitan vender sus productos y tener dinero. La estrategia más común es la venta de gran diversidad de productos de la estación, que son consumidos en casa y también son ofrecidos en los mercados. Localmente, los agricultores y agricultoras llaman a tal actividad «venta por producción».

### Vendedores por producción

La venta por producción se lleva a cabo en una infinidad de formas. Puede ser realizada en las propias chacras, para vecinos y comerciantes intermediarios (mayoristas y minoristas). Los productores venden también directamente a los consumidores en locales ubicados en el vecindario, en la ciudad, en restaurantes, bodegas y almacenes, aplicando así una estrategia de venta directa al cliente. Ello permite un ingreso seguro y periódico de recursos. En la feria venden a los mismos productores y comerciantes, pero también a los consumidores directos.

En la venta por producción en pequeña escala, los productos son ofrecidos tanto al por menor como al por mayor. La bolsa de frijol, maíz o harina, por ejemplo, se lleva a la feria para ser vendida «en la piedra», sector donde se negocia al por mayor.

Cuando la venta es en mayor escala, se realiza preferentemente en las chacras, ambiente en que las familias revelan que se sienten más a gusto para efectuar sus negocios con los intermediarios. Son pocos los agricultores o agricultoras que dominan la cultura y el arte del negocio. Crear un ambiente donde se sientan seguros se convierte, por lo tanto, en un componente importante para la realización de intercambios comerciales en condiciones más favorables.

Además de este componente subjetivo, al realizar las ventas en «puerta de chacra», las familias pueden eliminar una serie

de riesgos y costos adicionales que no estarían en condiciones de asumir en el caso que decidieran negociar los productos directamente en la feria. El elevado precio del transporte de las mercancías es un factor que limita y debilita a los agricultores frente a los compradores, los cuales, a su vez, presionan para bajar el precio de las mercancías, especialmente al tratarse de productos perecibles que el agricultor necesita vender lo más pronto posible.

Por el contrario, cuando el comprador se dirige a la chacra, existe la garantía y seguridad de que la venta será realizada. Los agricultores saben que el comprador tiene interés en su producto y estando en un ambiente conocido, les es más fácil negociar el precio y las condiciones de venta. Sin embargo, conocer los precios es la primera condición para realizar un buen negocio. Debido a ello, los vendedores por producción frecuentan la feria municipal todas las semanas con el fin de buscar informaciones sobre los precios actuales. Con muestras de los productos, contactan a los posibles compradores y coordinan visitas.

## Las ferias fueron consideradas también como centros de socialización, de intercambio de conocimientos e informaciones, y de afirmación de una cultura productiva y de consumo

La venta por producción es la única alternativa para la comercialización de algunos productos, como es el caso de la fruta. Dado que ésta es un producto perecible, los agricultores necesitan combinar su venta al por menor con la venta al por mayor, tanto en la feria como en «puerta de chacra». Muchos lo hacen de esta forma. João Batista, agricultor de la localidad de Caiana, vende su producción de naranjas a intermediarios, pero separa una parte para vender al por menor en la feria de Remígio. Según su evaluación, eso es más ventajoso financieramente, en la medida en que consigue ahorrarse lo que habría tenido que gastar al vender a través de un intermediario. Sin embargo, reconoce que no es posible vender toda su producción en la feria local.

Para conseguir acceder al mercado de forma más continua, las familias desarrollan estrategias diferenciadas y adaptadas a los ambientes naturales en que viven. En la región del 'brejo' (húmedales), donde las actividades productivas se extienden a lo largo del año, las familias organizan la producción de diversos cultivos según las estaciones para contar permanentemente con algo que cosechar y vender. En la región del agreste, por ser un ambiente cuyo régimen de lluvias es muy inestable, las familias que han obtenido una producción anual satisfactoria almacenan, por ejemplo, el frijol y lo venden después de separar una cantidad para su consumo o para venderlo si es que se presenta la oportunidad de obtener mejores precios. Así, la venta del

frijol es escalonada en el tiempo, permitiendo la compra de alimentos para la casa: carne, verduras, condimentos, café, arroz, fideos.

### **Agricultores feriantes**

En la feria de Remigio, cerca del 60 por ciento de los participantes son agricultores familiares. Estos «agricultores feriantes» participan semanalmente en esta o en otras ferias, como actividad económica principal o complementaria para el sustento familiar y el financiamiento de la producción agrícola. Algunas veces, familias aún muy jóvenes se han visto obligadas a participar en esta actividad por la necesidad de tener mejores ingresos. Así han aprendido a negociar, ya sea por su interacción con otros comerciantes o a través de aciertos y errores en ferias pasadas.

No son raras las familias que se iniciaron en la feria comprando productos a sus vecinos para pagarlos después de la venta. Con poca tierra y producción, la familia de Boy y Eurídice, de Caiana, tuvo la oportunidad de organizarse y comprar el derecho de uso de un local en la feria de Remigio a partir de acuerdos hechos con vecinos. Por un lado, la venta de productos «a consignación» permitió a la familia establecer su negocio, asumiendo ellos mismos el costo del transporte y los riesgos de venta; por otro lado facilitó la distribución de productos considerados por otras familias que no estaban dispuestas a participar en la feria.

## **Los productos van siendo ordenados por sectores, expuestos y ofrecidos a los consumidores. La feria siempre es una invitación a probar un nuevo sabor**

Los agricultores feriantes están presentes en casi todos los sectores de la feria de Remigio vendiendo productos agrícolas o no; no siempre existe una relación directa entre lo que producen y lo que venden. Esa asociación es más clara en el caso de los agricultores del 'brejo', presentes principalmente en el sector de las frutas y verduras. En el caso de los agricultores feriantes del agreste, la diferencia entre lo que producen y lo que venden es más evidente, lo cual refleja las características de los sistemas productivos existentes en la región. A pesar de producir frijol, maíz o algodón, los agricultores y agricultoras del agreste se encuentran dispersos en los puestos de venta de comida, de carne fresca o seca, o incluso en los sectores de venta de ropa, utensilios diversos y hierbas.

Como actividad económica regular y complementaria a la agricultura, hay un número significativo de agricultores feriantes que adquieren de otros productores todo lo que venden en sus puestos. Es el caso de las jóvenes agricultoras Aparecida y Luciana, de Gravatá-Açu, que al tomar bajo su cargo el antiguo puesto de condimentos de su madre fueron, poco a poco, sustituyendo las hierbas por productos comprados en centros de abastecimiento (tomate, papa blanca, cebolla).

### **También en la intermediación**

Son pocos, pero no son raros, los casos de agricultores que se aventuran a actuar como intermediarios en las relaciones de compra y venta. Sin embargo, estas relaciones de intermediación se diferencian por el tipo de ambiente y de producto, por el mayor o menor grado de capitalización familiar, y por la mayor o menor proximidad de las relaciones sociales establecidas, como por ejemplo ser vecinos, parientes, o compadres.

La imagen del intermediario es, en general, negativa en las comunidades rurales, a pesar de que muchas veces esta función también es entendida como una necesidad por las familias. Sin embargo, es frecuente que los propios agricultores hagan el papel de intermediarios para «completar» sus puestos de venta, para vender al por mayor en la feria o para la compra y venta de animales. En este caso, la naturaleza de las relaciones establecidas entre unos y otros en la vida de la comunidad hace la diferencia.

Las relaciones de conocimiento y confianza mutua entre los intermediarios comunitarios y las familias agricultoras funcionan como una vía de doble sentido: por un lado, facilitan a las familias la venta de sus productos en las chacras, lugar en donde estratégicamente prefieren comercializar; por otro lado, viabilizan la participación de nuevos productores en la feria.

### **Organización de los mercados y transición a la agroecología**

Como hemos visto, entre las familias agricultoras existen diversas estrategias y prácticas para acceder los mercados. Al mismo tiempo que articulan y permiten la regulación de diferentes circuitos de comercialización, las ferias conducen e incluso estimulan el ejercicio de una gran variedad de roles, de formas de insertarse en la economía y en las prácticas comerciales. Estos papeles cumplen una importante función de complementariedad en las economías familiares.

Gran parte de los agricultores y agricultoras de Remigio tiene la venta por producción como actividad económica permanente. Para efectuar sus ventas, realizar sus compras y viabilizar sus proyectos personales y familiares, buscan en las ferias un ambiente económico más abierto y flexible con espacios comerciales de más fácil acceso, así como de mayor capacidad para la interacción con otros agentes del mercado. De esta manera, pueden comercializar la diversidad de sus productos a través de distintos canales, en cualquier momento y en cantidades variables (incluso muy pequeñas).

A contracorriente de esta configuración más permeable y menos estructurada de organización de los mercados, las políticas públicas dominantes, los agentes privados y, más recientemente, algunas organizaciones de cooperación para el desarrollo, han fomentado la modernización productiva de la agricultura familiar (vía inversiones y tecnología), articulada con un modelo de integración comercial que privilegia la especialización de la producción en cadena dirigida a mercados estructurados, segmentados y distantes. La búsqueda de soluciones estrictamente mercantiles (aunque favorecidas por elevados subsidios), especialmente para una agricultura de alto riesgo como es la del semiárido, ha llevado a frustraciones y dificultades asociadas frecuentemente con el aumento del riesgo de descomposición económica, social y técnica de los sistemas familiares de producción agraria.

Las sequías periódicas, los recursos limitados de tierra y capital, y la ausencia de mecanismos públicos de regulación de la renta hacen necesario, en el caso de la agricultura familiar del semiárido, contar con estrategias de desarrollo basadas en la

limitación de riesgos, en la estabilidad y la autonomía técnica y económica, así como en la preservación de la seguridad alimentaria de las familias agricultoras. La diversificación de la producción viene siendo el elemento central de estas estrategias de reproducción socioeconómica. En otras palabras, la sostenibilidad de la inserción de los sistemas familiares en los mercados locales suele estar fundamentada en la oferta de su diversidad productiva.

Aunque las ferias son también espacios donde se reproducen las diferencias sociales, las relaciones de exclusión y de dependencia económica, ellas apuntan a modelos de relaciones sociales y de organización de los mercados basados en el establecimiento de vinculaciones equilibradas y sostenibles entre los sistemas productivos familiares y la esfera de la comercialización. El establecimiento y la permanencia de esas vinculaciones demandan la implementación de políticas que rescaten, perfeccionen y regulen relaciones de mercado orientadas para el fomento a la diversidad productiva de los sistemas familiares; la reducción de las barreras para el ingreso a los espacios físicos y los circuitos económicos de canje directo; la transparencia de las relaciones; el acceso a la información y, a la participación de los agricultores en los mecanismos socioeconómicos e institucionales de formación de precios. También es importante que propicien la defensa

y revitalización de los valores culturales, a través de los cuales se dinamizan los vínculos entre la diversidad productiva y los hábitos de consumo de las poblaciones de la región.

Desde este punto de vista, los mercados locales y, en este caso, las ferias tradicionales, pueden constituirse en potentes instrumentos de soporte a procesos masivos de transición a la agroecología en el semiárido. ■

**Adriana Galvão Freire**

Assessoria e Serviços a Projetos em Agricultura Alternativa (AS-PTA)  
Correo electrónico: [adriana@aspta.org.br](mailto:adriana@aspta.org.br)

**Sílvio Gomes de Almeida**

Assessoria e Serviços a Projetos em Agricultura Alternativa (AS-PTA)  
Correo electrónico: [aspta@aspta.org.br](mailto:aspta@aspta.org.br)

*Este artículo es resultado de un estudio realizado entre mayo y septiembre del 2004, a través de un convenio entre el Centre de Coopération Internationale et Recherche Agronomique pour le Développement, Francia (CIRAD) y la Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). La investigación contó con la colaboración de Frédéric Kilcher.*

## noticias

### Proyecto de Bosques Nuevos del Programa Mundial de Semillas 2005

El Proyecto de Bosques Nuevos (PNF) es una organización de asistencia directa establecida en 1982, que concentra sus esfuerzos en problemas de reforestación en los países subdesarrollados. El PNF ofrece paquetes de semillas, información técnica y material de entrenamiento a las personas que estén interesadas en proyectos de reforestación en todo el mundo; esta asistencia es completamente gratuita.

Las semillas que se proporcionan son de alta calidad, rápido crecimiento y fijadoras de nitrógeno. Están disponibles para distribución inmediata. El PNF cuenta con 16 especies de las cuales algunas son leguminosas, adecuadas para climas moderados y altas.

Al hacer una solicitud, es necesario brindar al PNF una descripción del entorno de la región del solicitante, incluyendo altura, precipitaciones anuales, duración del periodo de lluvias o sequía, temperaturas medias. Indicar también uso que se dará a las semillas (bosques, conservación del suelo, etc.) Mayor información y envío de semillas:

The New Forests Project  
731 Eighth Street, SE, Washington, DC 20003 - USA  
Tel.: 1-202-547-3800 ext 110  
Fax: 1-202-546-4784  
correo electrónico: [WSP@newforestsproject.com](mailto:WSP@newforestsproject.com)  
[www.newforestsproject.com](http://www.newforestsproject.com)

### IV Encuentro Nacional de Economía Solidaria, México

En Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, por iniciativa de la Asociación Arte Natura, se llevó a cabo el IV Encuentro de Economía Solidaria, del 27 al 29 de julio de 2005, con el objetivo de generar un espacio de análisis, intercambio y reconceptualización de prácticas, para incidir en procesos locales, regionales y nacionales orientados a la construcción de una propuesta conjunta de economía solidaria con perspectiva de género. Participaron 109 personas de México, Guatemala, Italia y el Salvador, que trabajaron durante tres días para fortalecer su compromiso con la generación de mecanismos económicos más solidarios y justos. Al final del encuentro se refrendó este compromiso en una carta donde se acuerda trabajar en cuatro ejes: identidad, conciencia y educación; producción, comercialización y consumo organizados; finanzas, crédito, dinero convencional y alternativo, y sinergias en pro de una mesoeconomía que integre a todos los sectores.

Con estas líneas de trabajo se busca lograr que la economía solidaria sea una condición de la dignidad de la persona humana, la calidad de vida, la solidaridad, el bien común y el respeto a los derechos humanos. Por ello se necesita fortalecer las experiencias de economía solidaria, comercio justo, dinero solidario, cooperativismo; analizándolas y apoyando alianzas y redes a nivel local, nacional y regional. Igualmente, implementar estrategias de formación a los consumidores para que adquieran productos locales y de calidad elaborados por las organizaciones de pequeños productores. Por último, practicar y difundir una cultura de solidaridad, afirmando en nuestras acciones el valor ético de promover la dignidad humana en todas las dimensiones de la vida.

Arte Natura S.C.  
correo electrónico: [artenaturamx@yahoo.com.mx](mailto:artenaturamx@yahoo.com.mx)



# El trueque en un mercado campesino

Adam Rankin y Claudia Roa



Encuentro campesino de la Escuela Agroecológica

Foto: Fundaexpresión

## La Escuela Agroecológica de Promotores Campesinos

Esta escuela es una propuesta innovadora de capacitación y de organización campesina, que surge de la necesidad de entablar un diálogo «campesino a campesino», entre las diversas asociaciones rurales de la zona y de socializar con otras experiencias de agroecología a nivel nacional.

La dinámica de autogestión de las comunidades y las alianzas estratégicas de tipo institucional, han caracterizado este proceso, creando vínculos de acción entre 40 veredas o localidades rurales de los municipios de Floridablanca, Lebrija, Piedecuesta, Girón, Bucaramanga, Tona, Charta y Suratá. Los encuentros campesinos se realizan mensualmente de forma itinerante por las localidades rurales de los municipios. Es así que la diversidad climática y cultural de esta provincia es un factor determinante en la construcción paulatina de una política de soberanía alimentaria regional.

Los objetivos principales de estos encuentros son aprender del otro y de su entorno, conocer sus condiciones socioeconómicas y compararlas con las propias para ver qué aportan las otras comunidades y qué puede aportar la propia. Un caso concreto es el de la comunidad de El Salado, en Lebrija, donde existe una deforestación total. La comunidad de La Judía de Floridablanca, la visitó y se dio cuenta de que algunas porciones del bosque eran patrimonio de esta comunidad y que necesitaban conservación. Cuando, a su vez, la comunidad de El Salado visitó La Judía, pudo apreciar cómo en esta comunidad se había recuperado el bosque y decidieron, entonces, iniciar su propio proceso de reforestación.

Las comunidades trabajan primero a nivel interno, evaluando las capacidades que tiene cada una de ellas para conseguir metas en beneficio de todos. Es decir, han reflexionado sobre lo local e identificado los recursos de la zona. Este proceso se ha desarrollado a través de acciones de capacitación en salud, recreación, campañas de siembra y cosecha, etc. Se busca satisfacer localmente todas las necesidades de los distintos procesos, tanto en cuanto a insumos materiales como en cuanto a saberes y habilidades, que son también compartidos entre las distintas comunidades.

La escuela ha jugado un papel muy significativo en el proceso de reactivación de los mercados y de articulación de las comunidades y asociaciones entre sí. En el caso de Charta y Tona, que perdieron sus mercados campesinos, la escuela se ha propuesto recuperarlos, aprovechando que a ella asisten productores de diversas zonas climáticas y esto representa la posibilidad de obtener una mayor diversidad de productos.

La acción de la escuela ha permitido que los mercados jueguen un papel importante a través de la unión de asociaciones. Se han realizado encuentros para discutir sobre planeación de cosechas, cómo y cuánto cultivar, precios justos, etc. En este proceso la economía campesina forma parte de la construcción colectiva de una sociedad, en la

La región en que se desarrolla esta experiencia está formada por comunidades campesinas muy cercanas al área metropolitana de la ciudad de Bucaramanga, Santander, Colombia. Son municipios de la provincia de Soto, como Floridablanca, Lebrija, Charta, Tona, Piedecuesta, Suratá y Girón, ubicados principalmente en zona de montaña. Hay comunidades con bastantes dificultades económicas y ambientales, como es el caso de Lebrija y Girón. Piedecuesta y Lebrija están ubicadas en la Selva Andina de la Judía, en donde existe una gran diversidad de flora y fauna. La comunidad de Suratá ha vivido problemas de violencia, que han provocado desplazamientos. Girón ha sufrido inundaciones y tiene aún familias campesinas que se quedaron sin vivienda.

En esta área existe una gran influencia de la cultura de los agroquímicos. Las empresas distribuidoras hacen todo lo posible para promocionar sus productos y convencer a los productores para utilizarlos. Las políticas oficiales prestan dinero a los agricultores para la compra de «insumos», siendo éstos insumos verdaderos venenos. Junto a esto, está muy extendida la práctica del monocultivo, especialmente en la agricultura «de los hombres», pues las mujeres se inclinan a sembrar de todo un poquito, mientras los hombres sacan «una gran cosecha».

La religión y la publicidad, así como la cercanía a la ciudad de estas comunidades influyen contra el proceso de adopción de modelos agroecológicos. Se ha llegado al punto en que la medicina natural, que tanta repercusión ha tenido en la salud de los campesinos, ha llegado a ser marginada.

que el intercambio no sólo es comercial sino también social, ecológico, cultural y político.

## El trueque

Los trueques en un mercado campesino no son sólo de comida, también lo son de ideas, de proyectos, de sueños y de tantos otros asuntos que no se pueden medir monetariamente. ¿Cuánto vale un encuentro, una sonrisa; cuánto la paciencia de escuchar al otro, de esperar al amigo, de conocer las últimas historias rurales? Su valoración no está dada en pesos sino en acercamientos, en generación de confianza, en construcción del tejido comunitario.

Desde luego, se deben comercializar las cosechas con criterios de comercio equitativo –venta de alimentos sanos a precios justos–, para lo cual es importante que las comunidades puedan manejar directamente el mercadeo de sus productos bajo ciertos principios:

- a) El reconocimiento de la calidad de los productos orgánicos en términos de salud, nutrición y conservación del patrimonio cultural y ambiental.
- b) El fomento de la soberanía alimentaria a nivel local y regional frente a la tendencia de mala nutrición y consumo de productos foráneos.
- c) El fortalecimiento de capacidades sociales, culturales y económicas de las diversas organizaciones locales y asociaciones campesinas.
- d) El mejoramiento de la calidad, presentación y diversidad de los productos ofrecidos, que aprecie el potencial que tenemos en diversidad de climas, conocimientos populares y tradiciones culinarias.
- e) El rescate de relaciones de mercadeo que superen una visión meramente económica de la comercialización y en la cual se establezcan nuevas formas de relación entre poblaciones rurales y urbanas.

No sólo hay que pensar en el mercado regional, ya que ningún mercado regional agroecológico será sostenible si no se construye sobre mercados veredales (mercados rurales locales), sobre redes de agricultores orgánicos que organicen las cosechas, la distribución y el propio consumo de sus familias. Es decir, el mercado debe construirse en la misma vereda.

Los trueques representan la dimensión no monetaria del proceso de desarrollo económico de estas comunidades. Los procesos de organización en torno a los mercados campesinos han mejorado la calidad de vida en la nutrición, en el aspecto educativo y en la salud. Los ingresos suben porque los gastos disminuyen al no depender de una tienda todo el tiempo.

El trueque sirve para que cada uno le de el valor justo a las cosas. Un artesano, por ejemplo, entrega un objeto de creación artística y se lleva un dulce o una torta con ingredientes de gran valor nutritivo. El trueque sirve también para el fortalecimiento de las relaciones sociales. Tener un objeto de manos de su productor hace posible recordarlo, hablar sobre cómo trabaja. El trueque es incluso una de las formas en que las comunidades campesinas se pueden integrar con la urbana, lo cual se ha iniciado a través del intercambio de alimentos por libros. ■

### Adam Rankin y Claudia Roa

Fundación de Expresión Intercultural Educativa y Ambiental (FUNDAEXPRESIÓN), Colombia  
Correo electrónico: [roankine@telecom.com.co](mailto:roankine@telecom.com.co)

## testimonio

Don Luis Manosalva es un hombre de manos grandes y callosas que hablan de la vida de un campesino; vive en las cercanías del gran Cañón del Chicamocho, en un terreno caliente y seco en donde desarrolla su proyecto de agroecología en una parcela de menos de una hectárea, a partir de cultivos orgánicos de soya, frijol, tomate, yuca (mandioca), plátano, maíz y pimienta. También tiene producción de carne de pollo y pescado, además de preparar cada semana deliciosos tamales y chicha de maíz para la venta.

Don Luis y su esposa Doña Mercedes forman parte de la Escuela Agroecológica y son quienes están impulsando el mercado orgánico en la Casa Campesina de Piedecuesta. Cada domingo se trasladan con sus productos a la espera de sus habituales compradores que ya los reconocen y los buscan.

Estuvimos hablando con Don Luis sobre su experiencia en el mercado orgánico en Piedecuesta, y él nos contó de sus expectativas:

### ¿Por qué un mercado asociativo y agroecológico?

Yo pienso que un mercado individual no funciona, porque una sola persona no puede surtir de productos un mercado, entonces necesitamos asociarnos para ser capaces de llenar una canasta. Agroecológico porque necesitamos comenzar a consumir productos limpios que no perjudiquen nuestra salud. También en cuanto a la importancia de rescatar las especies de semillas nativas como forma de resistencia frente a la invasión de semillas híbridas y transgénicas.

### ¿Cómo surge y cómo se ha desarrollado el mercado orgánico en Piedecuesta?

Surge a partir de la Escuela Agroecológica en donde comenzamos con cosechas limpias y con contactos con los cuales nos motivamos e iniciamos los mercados. Domingo tras domingo hemos ido tomando posesión y ha crecido en la medida en que aumentan los agricultores. Ya manejamos unos 30 productos agroecológicos de varias familias, no solamente de Piedecuesta, sino también de los municipios vecinos de Lebrija y Floridablanca. Algunos venden directamente y los que no pueden, nos llevan el producto a la Casa Campesina y nosotros lo vendemos. Luego nos vemos y les entregamos la «platica».

### ¿Cómo es la relación con el consumidor?

Involucra precios justos que no den pérdida al campesino pero que tampoco encarezcan mucho el producto para el consumidor. Se elimina al intermediario, se trata de que el productor venda directamente al consumidor. Se debe tejer una relación de confianza con el poblador urbano, que valore la palabra del campesino. El consumidor comienza a tener confianza en uno porque ve que el producto en realidad es diferente, entonces hay una relación más fraternal.

### ¿Qué problemas han tenido?

La falta de producción. Como no hay frecuencia de siembra, muchas veces no hay suficientes productos, nos hemos dado cuenta de que en todos lados existe esa dificultad. Hay que hacer campañas de educación sobre la frecuencia de siembra y hacer la mayor cantidad posible de asociaciones entre cultivos. El futuro de los mercados orgánicos depende de hacer alianzas entre nosotros mismos. La gente sabe que está comiendo veneno y cuando uno le ofrece un producto que no tiene tóxicos les da alegría y compran, y vuelven y traen a otros; el público va creciendo.

### ¿A dónde debe conducirnos la agroecología?

Nosotros le apuntamos a la seguridad alimentaria. Cuando usted siembra un solo producto no hay seguridad alimentaria. La agroecología le apunta a eso, no manejar mucha plata pero sí manejar alimento, y eso lo hace sentir seguro a uno porque tiene comida, que no tenga plata pero que tenga comida.

### ¿Hay recelo de parte de los productores que utilizan agroquímicos?

No; se ve incredulidad, no creen que uno pueda sacar cosechas sin químicos ni tóxicos, pero en la medida en que se han dado cuenta les va gustando. Todo es cuestión de hacer memoria, de recordar lo que trabajaron nuestros abuelos. Todos tenemos un conocimiento que nos dejaron los abuelos pero que lo hemos venido echando para un lado, pero sabemos de lo que fue la agricultura hace cincuenta años.

### ¿Finalmente, don Luis, dónde están los mercados veredales?

Todavía nos falta trabajo. Pienso que uno como cultivador agroecológico debe empezar a hacer eso, hacer el trueque en la misma vereda; que el que cultive una cosa se cambie con el otro. Inclusive en Piedecuesta hemos implementado eso, después del mercado hacemos trueque con otros productores, mora por panela, yuca por plátano. Yo crío pollo y voy al carnicero y le cambio pollo por carne, a la gente le gusta eso y lo acepta.



Foto: Mónica Heras



Tienda de la Cooperativa en Salinas de Guaranda

# La experiencia de desarrollo de Salinas de Guaranda, Ecuador

Pablo Borja y Antonio Polo

La parroquia Salinas pertenece al cantón Guaranda, en la Provincia de Bolívar. Su población es de alrededor de 10.000 habitantes, de los cuales el 85 por ciento es indígena. Dentro de su territorio existen dos pisos climáticos: páramo y subtropical (en zonas que van desde los 800 hasta los 4.800 msnm), lo que contribuye a que exista una gran variedad de flora y fauna. Hoy en día, Salinas es centro de una gran iniciativa de desarrollo comunitario que ha permitido a la región superar las condiciones de extrema pobreza en las que se encontraba hace más de 30 años.

Su economía se ha diversificado a través de empresas comunitarias y de un conjunto de actividades en las que participan los «salineros» en un ambiente de igualdad, logrando empleo digno para todos. Se ha mejorado la calidad de vida (especialmente en lo que se refiere a salud y educación); se han detenido los procesos migratorios y, con ello, los problemas que acarrea la migración. Los proyectos de esta comunidad han buscado lograr la autosuficiencia en la diversidad. El trabajo se basa en el cooperativismo y la ayuda mutua, y los recursos económicos circulan dentro de la parroquia en forma de inversiones comunitarias.

Diversos factores han influido en el éxito de los proyectos de Salinas, que además se han visto potenciados por condiciones favorables como el paisaje, la población mayoritariamente indígena y el hecho de contar con territorio en el páramo y el subtropical. Gran parte del éxito está en los procesos implementados para dar valor agregado a los productos, principalmente textiles, dulces, quesos y otros lácteos; embutidos, hongos, mermeladas y panela granulada. Algunos de estos productos se exportan a Europa, Estados Unidos y

Japón. Las más de 30 microempresas constituidas en la zona facturan cerca de 220.000 USD anuales.

## Antecedentes

A principios de la década de 1970, según los estándares ecuatorianos, la parroquia de Salinas era considerada una región en extrema pobreza. Aunque la vocación de la región sea agrícola, la extracción de la sal había sido por muchos años la actividad principal. En esos años, las nuevas leyes ecuatorianas habían expropiado terrenos agrícolas con el fin de entregarlos en usufructo a sus pobladores. Impulsados por voluntarios italianos, los habitantes de Salinas formaron la Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas, con el propósito de formar una entidad jurídica capaz de apoderarse de los derechos de explotación de las minas de sal. En 1971 el Estado ecuatoriano reconoció la propiedad legal de las minas a la Cooperativa Salinas en detrimento de sus anteriores propietarios, y con ello dieron los salineros el primer paso hacia el desarrollo comunitario. Sin embargo, los ingresos que la comunidad obtenía a través de la extracción de la sal disminuyeron dramáticamente a raíz del auge comercial de la sal de agua de mar. Entonces, la cooperativa, como entidad de ahorro y crédito, financió el establecimiento de la primera quesería (El Salinerito), gracias a los ahorros aportados por los socios, y también otros pequeños proyectos a través de créditos solidarios.

El éxito de estos primeros proyectos hizo posible impulsar nuevas actividades económicas. Durante esta etapa se iniciaron las inversiones en infraestructura. El crecimiento permitió la creación de una organización más grande llamada FUNORSAL (Fundación de Organizaciones de Salinas) para

poder atender las nuevas demandas generadas por la dinámica de las actividades productivas y sociales.

Del mismo modo, las organizaciones también se diversificaron. Nacieron 28 cooperativas (22 de ellas queseras) en las comunidades del campo, y además de la coordinación de FUNORSAL se constituyeron también la Fundación Grupo Juvenil (FUGJS) para los grupos juveniles, la TEXSAL para las mujeres artesanas (tejidos, canastas), y la Fundación Familia Salesiana (FFSS) para el apoyo a la misión local (evangelización, educación y salud). En este momento está en proceso la constitución del Grupo Salinas, la entidad integradora de las distintas instituciones.

Las queserías fueron las primeras empresas en ponerse en marcha en Salinas, basándose en un modelo cooperativista que garantiza que las utilidades generadas no se concentren en pocas manos. Cada empleado recibe un salario y los productores de leche son retribuidos por cada litro de leche entregado a la planta procesadora de lácteos. Una vez vendidos los quesos, las ganancias son redistribuidas a la comunidad en forma de diferentes servicios básicos, infraestructura, carreteras, salud y educación. Esto sucede en cada pequeña comunidad cercana a la cabecera parroquial. Cada empresa comunitaria que genere un excedente de capital, ayuda a sus socios a salir de la pobreza. Es importante señalar que se ha eliminado la participación de los intermediarios en casi todas las actividades.

Aunque trabajen en alguna de las microempresas, los miembros de la cooperativa y la fundación no descuidan el trabajo agrícola. Las labores diarias comienzan muy temprano y consisten principalmente en la ordeña de las vacas, el pastoreo del ganado y la alimentación de animales menores. Además están los trabajos de labranza de las tierras y el mantenimiento y cuidado de los huertos, en donde se puede encontrar una gran diversidad de plantas medicinales y ornamentales.

### Las empresas

La estructura productiva elegida por los salineros para organizar sus actividades económicas ha sido la fundación de pequeñas y medianas empresas articuladas en torno de FUNORSAL, cada una dedicada a la producción específica de cierto tipo de productos, pero todas orientadas a la generación de recursos para las necesidades de la comunidad. Algunas de estas empresas se han formado para satisfacer una demanda específica de otra de ellas (es el caso de los talleres de mecánica que arreglan la maquinaria de distintas empresas), o para poder dar valor agregado a alguno de los productos de la comunidad (como la cooperativa de tejedoras que utiliza la materia prima producida por la hilandería). A continuación se describen las principales.

#### Queserías El Salinerito

Las queserías elaboran diferentes tipos de productos lácteos como mantequilla, yogur y quesos (mozzarella, dambo, camembert, gruyère, parmesano, etc.) La primera quesería y la más grande en capacidad de producción se encuentra en la cabecera parroquial. Existen otras, una decena, en los diferentes caseríos de la parroquia. Esta iniciativa se hizo posible gracias al apoyo de la cooperación suiza, que aportó la tecnología necesaria para la elaboración de productos lácteos, misma que en la actualidad FUNORSAL trata de mantener por medio de frecuentes cursos de capacitación a cada miembro de la comunidad que trabaja en este sector. Los implementos necesarios para la elaboración de quesos se construyen en su gran mayoría en la misma parroquia.

#### Hilandería Intercomunal Salinas (H.I.S.)

La hilandería es una empresa de tipo industrial dotada de máquinas importadas de Canadá. Se encarga de la transformación de la lana de oveja y de llama en un hilo de calidad que se vende en el mercado nacional (además de utilizarse localmente por la empresa de tejidos). El abastecimiento de lana se hace a través de un sistema societal integrado por diferentes comunidades campesinas ubicadas por todo el país, que permite eliminar los intermediarios y favorece a otras comunidades campesinas del Ecuador.

Unas cincuenta personas trabajan en esta fábrica, distribuidas en horarios convenientes para el obrero, que les permiten trabajar cuatro días y descansar cuatro. En este tiempo se ocupan de la ganadería y la agricultura, con lo que aumentan sus ingresos.

#### Tejidos Salinas (TEXAL)

La de tejidos es una pequeña empresa, de tipo artesanal, encargada de la producción y comercialización de los tejidos con hilo de lana de oveja que produce la hilandería. Suéteres, chompas, gorras y otros tejidos de alta calidad se exportan a países como Alemania e Italia. Esta empresa está constituida en su totalidad por mujeres que se dedican a tejer en sus horas libres, beneficiándose con una remuneración por artículo fabricado.

## De la agricultura tradicional y la extracción de la sal, los salineros han pasado a ser actores de una nueva economía en los Andes ecuatorianos

#### Secadora de hongos

La empresa secadora de hongos obtiene su principal materia prima a partir de un hongo (*Lantanus boletus*) que crece en los bosques de pinos que fueron establecidos dentro de un plan de reforestación de los páramos. Esta empresa se encarga del tratamiento de secado, embalaje y comercialización de los hongos. La principal demanda está en el mercado exterior, pero comienza ya a tener aceptación en el mercado local. Aquí participan todas las personas que puedan recolectar los hongos, con muchos de ellos haciéndolo mientras se dedican al pastoreo (principalmente los jóvenes y ancianos).

#### Turismo comunitario

Muy cerca del centro del pueblo se encuentra el hotel El Refugio que recibe gran cantidad de turistas extranjeros y nacionales. El hotel es propiedad de jóvenes de la parroquia y ellos mismos se encargan de su cuidado y de la atención. Los precios son muy accesibles y se cuenta con todos los servicios básicos, televisión por satélite y una gran vista de todo el pueblo.

Salinas se encuentra un poco aislada de las grandes urbes, pero esto no le impide recibir, periódicamente, grupos que quieren conocer más de cerca la experiencia salinera. El magnífico paisaje atrae a muchos turistas extranjeros. El hotel ha sido construido

para brindar un hospedaje cómodo y agradable a los visitantes. Recientemente se añadió al hotel un anfiteatro para facilitar las charlas, eventos sociales y cursos que la organización ofrece. Hoy, el pueblo de Salinas tiene en el turismo comunitario una de sus principales fuentes de ingresos.

### Otras actividades

Dentro de la organización existen otras pequeñas empresas, igualmente importantes. Entre ellas está una planta de elaboración de embutidos, una carpintería, un taller de mecánica industrial, un taller de artesanía, un espacio para la piscicultura, una fábrica de botones de madera de tahua (*Phytelphas macrocarpa*) y de nogal (*Junglans regia*); una fábrica de mermeladas y turrone; una planta procesadora de chocolate, y un departamento de comercialización que se encarga de la promoción y venta de todos los productos de la parroquia. Para este fin se cuenta con tres grandes centros de venta en Quito, Guayaquil y Guaranda.

La intención de cada una de las empresas es combatir la pobreza a través de la autosuficiencia. La empresa de mecánica se encarga del mantenimiento de las grandes máquinas de la hilandería y a la vez construye los útiles necesarios para la transformación de los productos lácteos. En la carpintería se construyen también algunos utensilios para la elaboración y maduración de quesos y se hacen muebles sobre pedido, casi todos para el mercado interno. Es posible continuar listando cómo cada empresa ayuda al buen funcionamiento de otras y cómo éstas empiezan donde el trabajo de las primeras termina, de manera que el capital circula al interior de la parroquia.

### El impacto económico

Las industrias de Salinas trabajan con insumos de la propia región: leche de vaca y cabra para la producción de lácteos; lana de ovejas, llamas y alpacas para obtención de hilo y confección de tejidos; miel de abejas para la elaboración de turrone; conservación de bosques de pino para la recolección de hongos silvestres; hierbas medicinales y aromáticas para la elaboración de aceites esenciales y derivados; mortiños (*Vaccinium myrtillus*), moras (*Rubus glaucus*), chamburos (*Carica stipulata*), etc. para elaborar mermeladas; cacao para la fabricación de chocolates; tahua y nogal para elaboración de botones, adornos, etc.; caña de azúcar para la producción de panela granulada y azúcar morena; paja para fabricación de canastas, etc.

Sin embargo, aunque la necesidad de insumos externos ha sido casi erradicada y se ha logrado la independencia con respecto a los intermediarios, la adopción de un sistema de producción agrícola orgánico propiamente dicho no se ha generalizado aún en Salinas, sino que se encuentra en un proceso progresivo de aplicación. Hoy se están utilizando abonos orgánicos y asociación de cultivos, además de llevarse a cabo los proyectos de reforestación y de conservación del entorno. Dado que la agricultura está principalmente destinada al consumo local, los productos químicos no son necesarios; los fertilizantes químicos han sido casi totalmente reemplazados por el estiércol del ganado y de los animales menores. Se ha conseguido la certificación orgánica para algunos de los productos de Salinas, como los hongos silvestres, las mermeladas de frutas silvestres y la panela granulada.

En el desempeño de las distintas actividades se exige que los insumos necesarios sean producidos orgánicamente hasta donde sea posible para los productores. Entre sus productos, se busca seleccionar siempre los que son compatibles con procesos agroecológicos, aunque esto se alcanza en un 80 por ciento. En cuanto a los desechos, Salinas dispone de planes para su tratamiento, pero su proceso de aplicación es todavía lento y costoso.

Sin embargo, el proceso de organización comunitaria lleva más de 30 años de haberse iniciado. Durante este tiempo ha sido posible no sólo erradicar la pobreza, sino también recuperar orgánicamente grandes porciones de terreno. Esto significa que, aunque queda mucho por avanzar, Salinas es un proyecto sostenible. La parroquia ha logrado diversificar su economía; de la agricultura tradicional y la extracción de la sal, los salineros han pasado a ser actores de una nueva economía en los Andes ecuatorianos. Las empresas comunitarias han permitido que los salineros tengan un empleo, es decir un salario fijo, a diferencia de las remuneraciones estacionarias que son características en la agricultura tradicional o en la producción de sal.

Muchas empresas abren un mercado a los productores ganaderos de la región: las queseras compran la leche (la gran mayoría dispone como mínimo de tres vacas y venden la leche a la quesería), la hilandería compra lana de ovejas y alpacas, la embutidora compra cerdos. Otras actividades dan la oportunidad de obtener un ingreso adicional, como en el caso de las mujeres que tejen para la fábrica de tejidos, o los jóvenes y ancianos que recolectan los hongos para ser secados. Nada les impide trabajar en cualquiera de estas empresas y tener un salario fijo. El taller de carpintería y el de mecánica cuentan con empleados fijos, pero son a la vez centros de aprendizaje para jóvenes que buscan tener una profesión. De esta manera se brinda también la oportunidad a los jóvenes de los recintos un poco alejados de la comunidad.

Esta dinámica económica ha permitido a la parroquia Salinas salir de la situación de extrema pobreza en que se encontraba hace 30 años. Los servicios básicos son ahora accesibles. Se han construido caminos, escuelas y un colegio en la cabecera parroquial así como un centro de salud. Gracias a la posibilidad de obtener préstamos a bajo interés, los salineros han mejorado sus viviendas, han construido nuevas casas más confortables. Se come bien, la higiene en general ha mejorado mucho y la mortalidad infantil ha disminuido.

Luego de un comienzo arduo la organización tiene que continuar con este crecimiento, lo cual no es tan sencillo. A veces los intereses personales adquieren más importancia que los comunes y es necesario mantenerse al día dentro de un mercado cada vez más competitivo.

Actualmente existen nuevos proyectos, como la reforestación de algunas zonas con especies nativas, el establo para cabras con miras a producir queso de leche de cabra, las instalaciones en donde se elaboran alimentos balanceados, o el taller de fabricación de maquinaria y equipos industriales. A pesar de los obstáculos, la población de Salinas ve el futuro con optimismo, sabiendo que sabrá sobreponerse a las dificultades de la misma manera como lo ha venido haciendo por tantos años. ■

### Pablo Borja

Programa para el Manejo del Agua y del Suelo  
Universidad de Cuenca, Ecuador.  
Correo electrónico: [mborja77@yahoo.com](mailto:mborja77@yahoo.com)

### Antonio Polo

Fundación Familia Salesiana. Salinas de Guaranda, Ecuador  
Correo electrónico: [apolosalinas@yahoo.it](mailto:apolosalinas@yahoo.it)

Los autores desean agradecer a la Oficina de Turismo de Salinas de Guaranda por su ayuda en la redacción del presente artículo.

# Más que ganancias: Horta e Arte

Tracy Perkins



De pie entre los cultivos de cobertura de veza (*Vicia sativa*) y avena (*Avena sativa*) en la parte más alta de la granja de João Dias, es posible ver la mayor parte de la zona rural de Verava. En esta zona del sudeste brasileño, los pequeños valles agrícolas se encuentran en la parte baja de laderas cubiertas con una exuberante vegetación, principalmente compuesta de grandes árboles nativos. Verava es uno de los pocos lugares cercanos a São Paulo con cobertura de bosque nativo. Lo que es aún más raro es que casi todas sus fincas han recibido certificación orgánica. En realidad, la cuenca entera está casi del todo libre de agroquímicos.

João Dias, un agricultor innovador, fue el primero en optar por la agricultura orgánica en Verava. Hace alrededor de ocho años, ofreció voluntariamente su propiedad, ubicada entre los cerros, para que fuera utilizada como área de demostración del uso de cultivos de cobertura y el empleo de algunas otras técnicas orgánicas de producción, como parte de un proyecto patrocinado por la Fundación Kellogg. Su éxito motivó a otros a seguir el ejemplo. Desde entonces son muchos los cambios que ha habido en la manera en que los recursos naturales son manejados en la zona, y la agricultura ha vuelto a emerger como medio de vida viable. Un agente importante en esta transformación ha sido 'Horta e Arte' (Huerta y Arte).

## Negocio único

Hacia fines de la década de 1990, diferentes organizaciones comenzaron a alentar a los agricultores de Verava para optar por la agricultura orgánica. Hoy en día, Horta e Arte es la principal organización en la zona, trabajando con un grupo nuclear de alrededor de 135 agricultores que cultivan aproximadamente 900 hectáreas de tierra. La mayoría de los agricultores vive en Verava, cerca del almacén central y de las oficinas de Horta e Arte, a unas dos horas de São Paulo.

Horta e Arte es una empresa con fines de lucro. Apoya a los pequeños agricultores en la producción orgánica, compra sus productos, los envasa y luego los vende a los supermercados. A lo largo de los años, Horta e Arte les ha proporcionado la asistencia técnica que necesitan para introducir prácticas agrícolas orgánicas, así como la infraestructura comercial y administrativa necesaria para el mercadeo y venta eficaz de los productos. El personal de Horta e Arte es también el responsable de cuidar que el suministro a tiendas y supermercados esté bien coordinado, así como de garantizar que la cantidad, calidad y variedad sean suficientes para satisfacer la demanda de los consumidores. Horta e Arte logra vender la mayor cantidad posible de los productos de un agricultor; lo que queda lo deben vender los agricultores por su cuenta. Sin embargo, el conocer la demanda de los consumidores y orientar a los agricultores con los que trabaja para que puedan adecuarse a esta demanda significa mucho trabajo para Horta e Arte. Los diferentes cultivos se dividen entre los agricultores para disminuir los riesgos y asegurar que los agricultores produzcan la cantidad requerida de hortalizas.

Para difundir el conocimiento sobre los alimentos orgánicos, Horta e Arte organiza eventos dirigidos a los consumidores que compran en los supermercados donde éstos se comercializan y capacita a los trabajadores de las tiendas en el manejo y cuidado de las hortalizas y frutas orgánicas, con el fin de asegurar su mayor calidad y frescura.

Foto: autor



Entrega de productos a Horta e Arte para el envasado

Los agrónomos de Horta e Arte son el enlace entre la producción y las ventas. Además de organizar sesiones de capacitación grupales periódicas en temas específicos relacionados con el manejo, visitan también a cada agricultor dos veces al mes. Durante estas visitas ayudan a los agricultores a trabajar con técnicas orgánicas y los asesoran en la tarea de llevar registros del proceso de los cultivos, lo cual es esencial para obtener la certificación de la calidad orgánica de los productos. Para poder justificar la certificación orgánica, los certificadores independientes necesitan registros confiables que hayan sido cuidadosamente elaborados sobre los cultivos, las técnicas de preparación del suelo, las técnicas para el manejo de plagas y las fechas de siembra y cosecha. En el caso de Horta e Arte, los registros detallados de los agrónomos brindan a los certificadores toda la información que necesitan para justificar la certificación. Esto permite que los certificadores necesiten menos tiempo para inspeccionar una finca y así se reducen los costos del proceso de certificación.

Luego de la cosecha, los agricultores envían sus productos en camiones seleccionados al almacén de Horta e Arte, donde son envasados y etiquetados con la marca Horta e Arte, el sello de la organización certificadora (el Instituto Biodinâmico, IBD), y un pequeño código que indica el nombre de los productores. El sello del IBD es importante porque indica que el producto cumple con los estándares internacionales.

Lo que hace única a Horta e Arte es que, aunque es el mayor vendedor de hortalizas orgánicas de Brasil, trabaja con pequeños agricultores. Transporta los productos de los agricultores a los supermercados que están a cientos de kilómetros de distancia, en Rio de Janeiro y Brasilia. El sistema de Horta e Arte permite que las hortalizas producidas por estos pequeños agricultores lleguen a las estanterías de las grandes tiendas de venta al por menor de alimentos.

En Brasil, tres cuartas partes del total de las ventas de alimentos se realizan en supermercados. Pero los supermercados no simplemente muestran y venden sus

## Certificación orgánica alternativa (participativa) en Brasil

Las experiencias en los Estados Unidos y, más recientemente en Brasil, han demostrado que las definiciones legales del término «orgánico» no siempre corresponden con la manera en que la palabra era utilizada originalmente por la comunidad agrícola alternativa. La adopción de una de las muchas definiciones de agricultura orgánica por el gobierno de los Estados Unidos dividió a la comunidad orgánica.

Brasil está ahora en proceso de crear sus propios estándares orgánicos a nivel federal. Los grandes productores, en particular aquellos que exportan sus bienes, tienden a apoyar la total adopción de códigos que estén a la altura de los estándares internacionales. Este camino llevaría a que se regule con leyes un proceso ya en gran medida definido por las demandas de los vendedores multinacionales de alimentos y naciones importadoras tales como los Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. Por sí solos, los brasileños no pueden crear su propia legislación en lo que a agricultura orgánica concierne, si quieren ser partícipes del mercado global. Aún así, un sector considerable de la comunidad de productores orgánicos de Brasil sostiene que adoptar procedimientos y criterios que son la norma a nivel internacional, limitará las iniciativas locales. Exigen leyes que incluyan enfoques para la certificación adaptados al contexto brasileño. Estos enfoques deben incluir la posibilidad de la «certificación participativa», que ya ha sido introducida con éxito por agricultores del sur de Brasil, y también la «certificación grupal». Ambas facilitan a los agricultores el acceso al mercado orgánico, reduciendo o eliminando el alto precio que demanda el pago a inspectores independientes para que miren sus tierras. Estos procedimientos son especialmente relevantes en países como Brasil, con una gran población de pequeños agricultores que no pueden pagar el alto precio de una certificación por terceros.

En la certificación participativa, los agricultores forman grupos para certificar sus propias tierras de manera colectiva y gratuita. En la certificación grupal, un certificador independiente trabaja con un grupo de agricultores. Durante el primer año, el certificador inspecciona cada propiedad por separado. Si todas las fincas del grupo están conformes a los estándares del certificador, se le otorga al grupo la clasificación orgánica. Durante las inspecciones subsiguientes, el certificador inspecciona sólo una de las propiedades del grupo, al azar. Si se encuentra que ese agricultor no ha mantenido los estándares exigidos, todos los miembros del grupo pierden su clasificación orgánica. Esto lleva a que exista un monitoreo interno y constante apoyo de los miembros del grupo entre ellos para asegurar el que puedan continuar utilizando la marca de certificación de producto orgánico y, así, mantener los precios más elevados de sus productos.

En la actualidad, las propuestas presentadas para la elaboración de los estándares orgánicos brasileños a nivel federal han tomado en cuenta un cierto grado de certificación participativa. Estos modelos de certificación alternativa serán utilizados probablemente sólo a nivel local o regional, donde los consumidores conocen y confían en los agricultores. La certificación independiente, uno a uno, sigue siendo la estructura de mercadeo más reconocida a nivel internacional, y es, por lo tanto, la que más éxito tiene al colocar productos agrícolas alternativos en un sistema de mercadeo convencional.

productos según las estructuras del mercado y de la cultura local. Ellos traen sus propias estructuras y su cultura empresarial. Compran en masa y no a los agricultores individuales; estandarizan el tamaño, el peso y la apariencia de los productos que compran; tienen sistemas de contabilidad que pueden retrasar el pago al proveedor hasta por varios meses luego de la entrega del producto y negocian los precios y los términos de compra y venta por teléfono, fax y correo electrónico. Toda la interacción se lleva a cabo en un mundo tecnificado no accesible para todos.

Los líderes de Horta e Arte están adoptando un enfoque de inclusión social, tratando que los pequeños agricultores participen de las ganancias que se generan en un mundo donde la riqueza es cada vez más concentrada y desigual. Sus estrategias han tenido un impacto considerable en la vida de muchos de los pequeños agricultores asociados a la organización. Las ganancias obtenidas a partir de la agricultura orgánica les han permitido construir o mejorar sus casas, enviar a sus hijos a la escuela, alquilar más tierra e invertir en equipos y herramientas. Esto es particularmente importante

en una época en que las grandes cadenas corporativas de supermercados están reemplazando rápidamente a las pequeñas tiendas o bodegas de barrio y a los mercados al aire libre como principales vendedores de alimentos en todas partes del mundo. Es en este contexto en el que Horta e Arte ha negociado un espacio para los productores de pequeña escala.

## La conversión a lo orgánico se establece sobre la base de relaciones existentes

La conversión de Verava a la producción orgánica se logró sobre la base de relaciones preexistentes en la zona. Por ejemplo, la mayoría de los agricultores obtienen el agua para riego de arroyos y manantiales naturales. Sin embargo, para que los cultivos regados con el agua de estas fuentes puedan obtener la certificación orgánica, el agua debe estar libre de contaminantes tóxicos. Cuando algunos de los agricultores de la zona quisieron convertirse en productores orgánicos, tuvieron que hablar sobre el problema del agua contaminada con los agricultores ubicados río arriba, que pudiesen estar utilizando agroquímicos. A través de estas conversaciones informales, los agricultores río abajo y río arriba comenzaron a compartir información sobre los nuevos métodos de producción orgánica que algunos estaban comenzando a utilizar, y a discutir cómo las acciones de un solo productor podían afectar los medios de vida de sus vecinos. De esta manera, el proceso de certificación se construyó sobre la red ecológica de interrelaciones y mediante el fortalecimiento del tejido social de la comunidad.

El mayor margen de ganancias producido por la agricultura orgánica, comparado con el de la agricultura tradicional, jugó un papel clave en la motivación para que los agricultores optasen por la producción orgánica. Pero muchos estaban contentos con el nuevo sistema por otras razones. Algunas personas ya habían sufrido los efectos del uso de plaguicidas (erupciones en la piel y otros problemas de salud) y se sintieron aliviadas al haber encontrado una forma de acabar con su dependencia de los agroquímicos. Otras pudieron volver a la agricultura luego de largos periodos de desempleo o de trabajos de poca monta a los que se habían visto obligadas, porque los precios que obtenían por su producción agrícola eran tan bajos que no tenía sentido seguir trabajando en ella. Desde que se iniciaron en la producción orgánica, algunos agricultores han buscado capacitarse en el manejo de empresas de pequeña escala o han asumido cargos como líderes ambientales de su comunidad. Toda la zona ha renacido. Los agricultores han encontrado una forma de revitalizar el medio de vida con el que crecieron de una manera que es rentable, sana y sostenible. ■

### Tracy Perkins

920 Ordway Street, Albany, CA 94706, Estados Unidos  
Correo electrónico: [teperkins@earthlink.net](mailto:teperkins@earthlink.net)

### Referencias

- Mennonite Economic Development Associates. 2002. **How to keep 'em down on the farm**. The Marketplace Archives. Winnipeg, Canadá.
- Reardon, T. y J. A. Berdegue. 2002. «**The rapid rise of supermarkets in Latin America: challenges and opportunities for development**». Development Policy Review 20:4. Blackwell Publishing. Oxford, Reino Unido.
- Vorley, Bill. 2001. **The chains of agriculture: sustainability and the restructuring of agrifood markets**. International Institute for Environment and Development. Londres, Reino Unido

*La autora quisiera reconocer las contribuciones a este artículo de Alvaro García, administrador de certificación, Instituto Biodinámico; Filipe Feliz Mesquita, director de mercadeo, Horta e Arte; Luciana Gomes de Almeida, agrónomo, Horta e Arte; Luis Carlos Trento, director de producción, Horta e Arte; Romeu Mattos Leite, agricultor orgánico y miembro de GAO; y de Vergilio Nunes Xavier, Valdemir Pereira de Oliveira, Josefa Garcia de Oliveira y João Diaz, agricultores orgánicos de Verava.*

Mayor información sobre Horta e Arte en [www.hortaearte.com.br](http://www.hortaearte.com.br)



Foto: autora



Ricardo Caballero  
en uno de los  
potreros recuperados

# Recuperación de recursos naturales y calidad de vida

Amelia Reinares

Los pequeños productores del departamento San Cristóbal, en la provincia de Santa Fe, Argentina, basan su subsistencia en la producción ganadera en un medio que les es bastante adverso, en primer lugar por la escasa superficie con que cuentan (de tres a 20 hectáreas), y en segundo lugar por el estado de degradación de los suelos que, siendo naturalmente pobres, han sufrido además años de mal manejo (pastoreo continuo, exceso de carga animal), inundaciones, sequías, etc. A esto se suma que la población presenta pautas culturales que implican resistencia al cambio.

Es en este contexto que se llevó a cabo la experiencia del grupo Camino al Progreso. Se trata de un grupo de seis familias, que luego de haber concretado con éxito su primera experiencia conjunta de fortalecimiento de las producciones para autoconsumo, obtuvieron, en septiembre de 2003, el financiamiento de un proyecto productivo para sus predios, proveniente del Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER, ver recuadro). Dicho proyecto estuvo dirigido a mejorar (y recuperar después de una inundación) la producción de leche y la crianza de animales menores. Incluyó la adquisición de materiales para mejora de instalaciones, cercos, pantallas solares, reproductores (bovinos y caprinos), semillas de forrajeras perennes y laboreo, entre otros, y el Programa aportó la asistencia técnica y realizó el seguimiento durante un año mediante la contratación de una ingeniera agrónoma.

elaboración, también participativa, del proyecto. Sucede que cada vez que los productores comienzan a ver la posibilidad de financiamiento piensan en la compra de animales, ya que estos son su capital más preciado y siempre quieren incrementarlo, aunque después, los animales «se mueran de hambre» por la falta de pasto. Por esto el diagnóstico fue muy importante, pues permitió el análisis de la situación entre todos y el poder darnos cuenta que para tener una buena producción era necesario –en general– recuperar los potreros degradados, por medio de clausuras y otros métodos que los pequeños productores integrantes del grupo aún no conocían. Esta etapa incluyó la visita a un productor mediano de la zona que ha tenido éxito en su sistema de manejo de los potreros y en la producción de forraje. La visita fue muy motivadora para el grupo de pequeños productores quienes decidieron probar, en sus propios campos, la siembra de las especies gramíneas utilizadas por el mediano productor visitado.

## Una experiencia particular

De este grupo describiremos la experiencia particular de la familia Caballero, por ser un caso emblemático, ya que resume los cambios que pueden lograrse no sólo a nivel de recuperación de recursos naturales y productividad, sino también en el entorno familiar y en su calidad de vida.

Se trata de un matrimonio mayor con dos hijos adultos solteros (una es mujer y trabaja como empleada doméstica fuera del predio). La estructura familiar es patriarcal (todas las decisiones pasan por el padre), y antes del proyecto los

miembros de la familia se encontraban aferrados a pautas culturales muy antiguas, sin propensión a aceptar cambios ni a proponerlos.

Los Caballero viven en un predio propio, de ocho hectáreas con pastizales naturales degradados y utilizan, en calidad de préstamo, diez hectáreas de bosque natural, también empobrecido. Antes de iniciarse el proyecto, en épocas de escasez de pastos recurrían al pastoreo en la hierba que crece en las banquinas (bordes de los caminos) y calles (caminos rurales entre árboles). Esto requería destinar mucho tiempo al cuidado de los animales, tarea que se realizaba a pie o a caballo.

Actualmente, y aprovechando que están ubicados muy cerca de la ciudad, sus ingresos provienen de la venta de leche «puerta a puerta» en domicilios particulares, de la venta de unos pocos animales por año y de trabajos fuera del predio en forma temporal.

Al comienzo del proyecto contaban con 16 bovinos y ocho equinos, es decir aproximadamente 1,5 e.v./ha (equivalente vaca por hectárea), lo que es una carga excesiva para la zona, más aún cuando, como ya hemos dicho, se trataba de un predio sin pasturas cultivadas. La productividad era muy baja, sólo de tres a cuatro litros de leche por vaca al día (se debe tener en cuenta que no se trata de vacas de aptitud lechera y que, además, estaban criando a sus terneros). Había mortandad animal en invierno, que para la zona es una época crítica en cuanto a la disponibilidad de forrajes.

## El diagnóstico participativo permitió analizar la situación y optar por la recuperación de los potreros degradados

### Los avances en el predio

El financiamiento obtenido con la aprobación del proyecto PROINDER, consistente en un monto equivalente a 1.000 USD, permitió a los Caballero adquirir materiales para refacción de cercos; instalar un brete (corral alambrado) para manejo sanitario del rodeo; construir un bebedero; instalar un panel solar fotovoltaico y electrificador, e implantar dos hectáreas de grama Rhodes (*Chloris gayana*).

De todas estas mejoras, las más determinantes para los cambios fueron las dos últimas, ya que la pantalla solar y el electrificador permitieron comenzar el manejo de los animales y los pastos de una forma más racional, y la siembra de grama Rhodes permitió que el predio de la familia produjera forraje. Don Ricardo nos dijo: «Por primera vez tengo pasto todo el año». También, fue muy importante que gracias a dicho panel solar la familia pueda contar con energía eléctrica para la iluminación y el uso de artefactos domésticos.

### Los cambios de actitud

Quizás por estas facilidades, Ricardo hijo, que antes se mostraba muy reacio a participar, comenzó a involucrarse personalmente en las tareas, tanto en el manejo del alambrado eléctrico, como en el armado de parcelas; en llevar registros

### ¿Qué son el PSA y el PROINDER?

El Programa Social Agropecuario (PSA) es un Programa de la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Nación, iniciado a fines de 1993, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pequeños productores agropecuarios, mediante apoyo financiero, capacitación y asistencia técnica.

Desde el año 2000 el PSA ejecuta también el Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) financiado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) que aporta fondos no reintegrables para mejoras de infraestructura de emprendimientos productivos.

Se promueve la formación de grupos de 6 a 10 familias, con las que en primera instancia se llevan adelante proyectos de fortalecimiento de la autoproducción de alimentos. Una vez que estos han sido exitosos y se ha logrado no sólo la concreción de dichos proyectos, sino la consolidación grupal, se propone la elaboración de proyectos productivos, para promover la mejora en los productos de renta. La propuesta es agroecológica, tendiendo en todo momento a evitar el uso de agrotóxicos y a realizar prácticas de impacto ambiental positivo.

de entrada y salida de los animales, etc. También se encargó de trasladar estiércol y ramas a los lugares más degradados del potrero para favorecer la implantación de grama y la proliferación de especies naturales, con muy buenos resultados.

Además, empezó a participar en las actividades grupales (reuniones, capacitaciones, etc.) y logró un mayor protagonismo al interior de la familia. Lo mismo ocurrió con Blanca, su madre, quien comenzó a participar más en las actividades conjuntas.

Todos los miembros de la familia, al ver que se comenzaban a alcanzar resultados con los cambios introducidos, estuvieron más dispuestos a aceptar las sugerencias técnicas, entre ellas la de la clausura de potreros para permitir la recuperación de las especies naturales de valor forrajero. Al poco tiempo, les causó sorpresa constatar que en su propio campo aparecían especies leguminosas como el trébol de olor (*Melilotus sp*) y el trébol blanco (*Trifolium repens*), que evidentemente siempre habían estado en el suelo. Antes de la clausura de los potreros estas especies no podían prosperar porque los animales, al tener acceso permanente a las pasturas, las elegían en primer lugar por ser más palatables.

### Caracterización de los recursos naturales del departamento San Cristóbal

**Clima:** variable, entre «continental subtropical» y «continental templado cálido». Temperatura media anual: 20 a 21°C. Mínima media: 14,5°C (extremos: -2 a -7°C). Máxima media: 27°C. (extremo: 45°C). Periodo libre de heladas: 210 días (septiembre a mayo).

**Precipitaciones:** la media anual es de 920 mm con grandes variaciones estacionales. Pico máximo en otoño y medio en primavera con sequías pronunciadas en invierno, lo que dificulta la provisión de forrajes en esa estación.

**Suelos:** Poco profundos, lavados, con presencia de sodio. En general, los suelos de la región tienen aptitud ganadera, pero presentan serios problemas de degradación, sobre todo por mal manejo (sobrepastoreo).

**Agua:** de buena calidad tanto para consumo humano como animal.



Vista del predio de la familia Caballero

La familia Caballero aceptó también la propuesta de desprenderse de algunos animales bovinos y equinos, lo que permitió el aumento de la productividad individual y disminuyó la mortandad. Actualmente cuentan con 12 bovinos y tres equinos, y la productividad ha llegado a los seis litros diarios por vaca. El estado corporal de los animales es mucho mejor, ya que ahora disponen de forraje durante todo el año, pero el incremento en la producción de leche no es aún significativo ya que las vacas, como se ha mencionado, no son de aptitud lechera y generalmente se encuentran criando terneros, razón por la cual son ordeñadas sólo una vez al día.

El próximo paso debería ser mejorar la calidad genética del ganado bovino. Pero para esto se necesita primero lograr la recuperación de los potreros de modo que permita tener una buena oferta de leguminosas forrajeras, condición sin la cual no es posible mantener vacas lecheras. Es claro que ahora sus pastos son más tupidos que antes, pero no son de muy buena calidad nutricional: la grama Rhodes proporciona buena cantidad de pasto pero no de la calidad necesaria para la producción lechera.

### Siguen los cambios

Hoy en día, y ya finalizado el periodo de asistencia técnica de PROINDER, los protagonistas de esta experiencia de pequeña producción agropecuaria siguen mejorando. Ha sido muy grata la sorpresa al visitarlos recientemente y ver un nuevo lote de terreno totalmente cubierto de grama Rhodes recién implantada, y otro preparado para la siembra de leguminosas.

El aspecto general del predio ha mejorado notablemente: portones y postes de cercos pintados de blanco, mejoras en la casa, corral nuevo para las aves que antes estaban sueltas por el predio y hoy son cuidadas para que no arruinen las pasturas implantadas, etc.

Al llegar, encontramos a los hombres distribuyendo estiércol en un nuevo potrero. «Esta práctica nos ayuda no sólo a mejorar la tierra, sino que ahora tenemos el corral de las vacas mucho más limpio», dicen.

Muy contenta, Blanca nos comenta que ahora tienen más ingresos por venta de leche, pero muy pronto tendrán excedentes y podrá hacer quesos y dulce de leche no sólo para el autoconsumo, sino también para la venta. «Ya no tenemos necesidad de sacar los animales a pastorear fuera del predio y nos queda tiempo para hacer otros trabajos», dice Ricardo (hijo). «Nunca terminaremos de agradecer al Programa Social Agropecuario por la ayuda que nos ha brindado. El Programa nos ha marcado el camino, y ese camino vamos a seguir para continuar mejorando. Nuestro objetivo es tener todos los potreros en producción».

En la zona y no sólo entre sus pares, los Caballero se han convertido en «demostradores», y muy orgullosos reciben la visita de otros grupos de pequeños productores para mostrarles sus lotes recuperados y contarles su experiencia.

Además de los cambios productivos, valoramos fundamentalmente los logros a nivel social y familiar que se dieron a partir del proyecto, y que podemos resumir así:

- Mejora de la calidad de vida, debido a los resultados productivos y a la comodidad de contar con energía eléctrica en el hogar.
- Mayor disponibilidad de tiempo (para trabajos extraprediales, ocio, etc.), ya que ahora no necesitan tantas horas de pastoreo en banquinas.

## Además de los cambios productivos, han sido de gran valor los logros a nivel social y familiar

- Aumento de la autoestima de los miembros de la familia que antes no participaban, como el hijo y la madre, que hoy sienten que se pueden involucrar no sólo en las tareas, sino también en la toma de decisiones.
- Incorporación de nuevas mejoras por decisión propia.
- Los integrantes de la familia Caballero son demostradores para otras experiencias productivas de la zona.

Hay otros cambios que no inciden directamente en la producción, como el nuevo bebedero, pero sí mejoran las condiciones de trabajo de la familia e influyen positivamente en el bienestar de los animales. ■

### Amelia Reinares

Programa Social Agropecuario (Argentina)

Correo electrónico: [ameliareinares@hotmail.com](mailto:ameliareinares@hotmail.com)



Foto: autora

Huerta en Paso de la Arena, Montevideo

## Huertas en Montevideo: agricultura urbana «a la uruguaya»

Beatriz Bellenda

Unos 800 millones de personas desarrollan estrategias de agricultura urbana a nivel mundial, como fuente de suministro en los sistemas alimentarios urbanos de los países subdesarrollados y una «válvula de seguridad alimentaria» decisiva para los hogares urbanos pobres (Mougeot, 2000). Al cultivar sus propios alimentos, las ciudades reducen sus déficit alimentarios y obtienen una importante cantidad de frutas, hortalizas y productos de origen animal (huevos, lácteos, carne). Se estima que estas formas de producción proporcionan aproximadamente el 15% de los alimentos consumidos en las zonas urbanas del mundo, y es probable que este porcentaje se duplique en las próximas décadas. Las ciudades con sectores agrícolas urbanos más avanzados, han pasado a autoabastecerse de alimentos frescos y algunas incluso exportan excedentes al extranjero.

Este tipo de agricultura constituye una fuente de ingresos para los hogares. Sin embargo, la gran mayoría de los agricultores urbanos son pobres y cultivan alimentos básicamente para su propia subsistencia y en pequeñas parcelas que por lo general no son de su propiedad. En África, estos sistemas productivos han mejorado el estado nutricional de las familias, medido por el consumo de calorías y proteínas, la calidad de la comida o las tasas de crecimiento de los niños. (Mougeot, 2000; Red Águila).

Para el caso uruguayo, cabe preguntarse si la agricultura urbana podrá ser, junto con otras políticas sociales, una alternativa para alcanzar la seguridad alimentaria y una contribución hacia la sostenibilidad social, económica y ecológica. Se presenta a continuación un breve análisis de la contribución de experiencias del área metropolitana de Montevideo en el logro de esos objetivos.

La superficie de Montevideo es de 528,7 km<sup>2</sup>, de los cuales el 36,4% están urbanizados y el 63,6% corresponde a suelo rural, con unas 35.000 hectáreas potencialmente agrícolas (Scarlatto, 2001). Además, en el espacio urbano existen muchos barrios con áreas públicas libres o abandonadas y viviendas que cuentan con potenciales superficies para el desarrollo de huertas familiares.

Luego del abandono de esta práctica, la agricultura urbana vuelve a la escena en Uruguay como un fenómeno de creciente magnitud y múltiples dimensiones. La grave crisis económica que estalló entre julio y agosto de 2002 aparece como la primera causa del fenómeno.

Al lado de la agricultura urbana nace el Programa de Producción de Alimentos y Organización Comunitaria (PPAOC), un programa de extensión de la Universidad de la



Encuentro de agricultores urbanos

República creado a partir de las múltiples demandas de vecinos que solicitaban colaboración a la Facultad de Agronomía para la realización de huertas para autoconsumo. Hacia fines de 2002 y principios de 2003 se elaboró un programa a largo plazo en el que participan cinco servicios universitarios: las facultades de Agronomía, Ciencias Sociales, Psicología y Veterinaria, y la Escuela de Nutrición y Dietética.

Actualmente el PPAOC lleva adelante acciones para cumplir con sus objetivos: contribuir en la conformación de redes que apunten a la autogestión de los vecinos para la búsqueda de solución a sus problemas, principalmente los relacionados a la alimentación de sus familias, la capacitación en tecnología de producción de alimentos y la articulación de las tres funciones universitarias: enseñanza, investigación y extensión.

Al mismo tiempo que la Universidad recibía solicitudes de los vecinos, lo mismo sucedía en la Unidad de Montevideo Rural, de la Intendencia Municipal de Montevideo. Esto llevó a que la comuna creara un Programa de Agricultura Urbana. Ambos programas institucionales, aunque con objetivos diferentes, buscan articular sus acciones en los barrios donde desarrollan sus actividades.

Foto: autora

## ¿Qué papel pueden cumplir las huertas urbanas en la búsqueda de la sostenibilidad?

En octubre de 2003 se realizó el Primer Encuentro de Agricultores Urbanos en Montevideo, en el que se reunieron unas 150 personas de la capital, Canelones y Lavalleja. En el encuentro se buscó elaborar un diagnóstico de la situación. Intentando determinar qué aporta la agricultura urbana a la sostenibilidad, los vecinos definieron los elementos que se exponen a continuación.

### Elementos que aporta la agricultura urbana a la sostenibilidad socioeconómica:

- Cambios en la alimentación
  - permite la obtención de alimentos sanos, frescos y confiables; mantener algunas hortalizas en la dieta que no se podían consumir por su costo, e incorporar nuevas;
  - mejora la calidad de vida.
- Incorporación de valores y conocimientos: fortalecimiento del capital social
  - promueve la solidaridad, la honestidad, la conciencia comunitaria y combate el individualismo;
  - facilita el aprendizaje creativo;
  - permite rescatar conocimientos, cultura popular y técnicas del pasado;
  - fomenta la integración familiar y teje vínculos comunitarios;
  - propicia la educación y los aprendizajes múltiples;
  - implica un cambio cultural que se diferencia de la sociedad de consumo;
  - permite aprovechar el tiempo ocioso, dignificándolo;
  - aporta a la mejora de la autoestima, a sentirse útiles y potencia la capacidad de hacer con otros.
- Mejora en el desempeño económico de las familias
  - reduce el gasto en alimentación;
  - permite el trueque de alimentos con otros vecinos o pequeños comerciantes;
  - permite ingresos complementarios a través de la venta de excedentes.

### Elementos que aporta a la sostenibilidad ecológica:

- se reduce la basura y se la recicla para su compostaje;
- permite la protección del medio ambiente;
- se revaloriza la fertilidad del suelo a través de las enmiendas orgánicas y el uso de lombrices;
- se producen alimentos sin la incorporación de agrotóxicos;

**Humberto Martínez** comenzó a fines del año 2002 cultivando la huerta familiar en un terreno de 480 m<sup>2</sup>, cercano a su casa en el barrio de Colón. Se trataba de una superficie enmalezada con cañas y arbustos espinosos que hizo muy trabajoso el comienzo. Humberto está jubilado y vive con su esposa y dos hijos, de 24 y 21 años, que colaboran con las tareas cuando pueden. «Hoy la huerta es parte de mi vida, allí ocupo unas dos horas diarias produciendo casi la totalidad de hortalizas que consumimos. Hemos preparado en familia salsas y mermeladas para casi todo el año. Puedo compartir las cosechas con los vecinos y familiares más necesitados. Cuando un vecino se acerca y comparto con él alguna hortaliza, le cuento lo fácil que es cultivarla y le doy plantines o semillas; luego visito su huerta y los invito a participar en la Red del Centro Comunal donde nos reunimos los huerteros todas las semanas. He conocido mucha gente, vecinos y universitarios, intercambiado experiencias con otros; he entrado a la Universidad, aprendido muchas cosas, hechos que me reconfortan permanentemente. Creo que la huerta hizo mi vida mucho más útil para mí, mi familia y mi entorno».

Humberto en la puerta de su huerta



Foto: autora

- al incorporar productos de origen animal (cría de gallinas, conejos, caracoles), se genera el reciclado de excedentes de la huerta para los animales, y del estiércol de los animales para la huerta, logrando sistemas agroecológicos.

En febrero y marzo de 2004 se realizó el Primer Censo de Agricultores Urbanos y de Emprendimientos Productivos vinculados a los Programas de la Universidad de la República (PPAOC) y de Agricultura Urbana de la Intendencia Municipal de Montevideo (PAU-IMMM). Con este estudio se buscó profundizar en el conocimiento de la realidad productiva y social de los agricultores urbanos para poder definir acciones de extensión, desarrollar trabajos de investigación o diseñar políticas municipales al respecto. Las cifras generales producto de este Censo se presentan en el cuadro 1.

Número de emprendimientos	120
Número de entrevistados	223
Número de trabajadores en las huertas	342
Número de beneficiarios directos	673
Número de familias involucradas	186

**Cuadro 1. Emprendimientos, personas y familias**  
Fuente: Primer Censo de Emprendimientos Productivos y Agricultores Urbanos vinculados al PPAOC y PAU-IMMM. 2005

En cuanto al tipo de emprendimiento, la distribución mostró que el 75% de las huertas son de tipo familiar, el 19% comunitarias y el 6% institucionales o educativas.

El censo muestra que quienes trabajan en las huertas son mayoritariamente hombres (57%), cuyas edades más frecuentes están comprendidas entre 30 y 50 años (51,6%). No obstante las cifras, sabemos que en los emprendimientos familiares, las huertas son una actividad de todos, donde cada uno participa en la medida de sus posibilidades. Recordemos la palabra de los vecinos: «La huerta fomenta la integración familiar».

Podemos decir que el perfil más frecuente de las personas que participan de ambos programas institucionales es el siguiente: vecinos adultos de origen mayoritariamente urbano (76%), con antecedentes familiares o no en el cultivo de la tierra (52 y 48%, respectivamente) que han perdido su empleo en los últimos tres años debido a la agudización de la crisis; presentan buenos niveles de alfabetización, y, por sobre todo, son personas que se oponen a soluciones asistencialistas y han decidido buscar alternativas a la seguridad alimentaria de sus familias a través de la producción de alimentos. Para ello cuentan con dos importantes recursos: sus propias manos y la organización junto a otros a través de redes y grupos de «huerteros».

La fecha más frecuente de comienzo de la experiencia productiva fue a partir del 2002, ya que el 45% de las huertas manifestaron surgir en este año y el 36% son posteriores al mismo. Esto permite asociar la emergencia de las huertas familiares con la agudización de la crisis económica y los graves problemas de seguridad alimentaria que se hicieron tan visibles en el Uruguay del invierno de 2002.

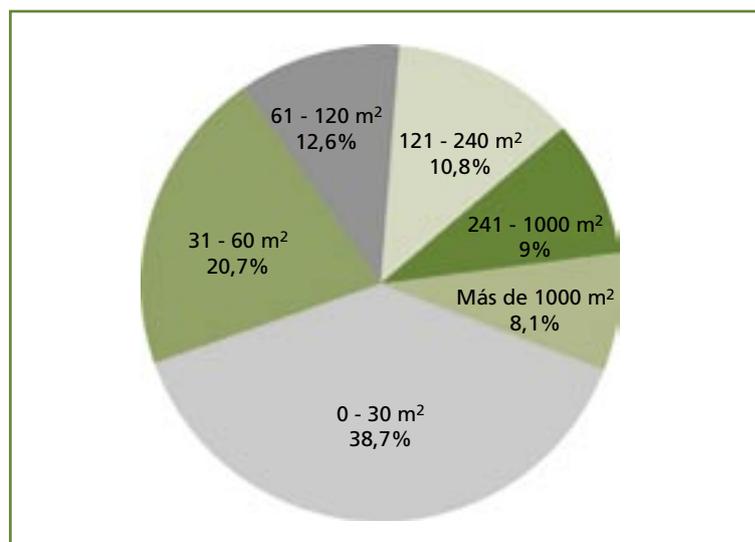
En el momento de realización del censo, el 67% de los vecinos tenía algún tipo de ocupación remunerada (empleos formales, subocupaciones, trabajos zafrales, etc.) La situación más frecuente muestra vecinos sin empleo que comenzaron esta actividad con mucho tiempo disponible. Hoy, algunos han mejorado su situación laboral, pero no han dejado de cultivar

sus huertas. El censo mostraba que el 48% de los vecinos dedican unas diez horas de labor semanal a la huerta, y sólo un 7% dedica más de 40 horas.

Del análisis de la información del censo, se presenta a continuación una descripción de los posibles aportes de estos sistemas de autoconsumo a la sostenibilidad socio económica y ecológica.

### Sostenibilidad socioeconómica

En lo correspondiente a la alimentación familiar, se indica que una huerta de 60 m<sup>2</sup> es capaz de suministrar las hortalizas frescas necesarias para una familia de dos adultos y tres niños. Podemos entonces tomar ese parámetro como indicador de sostenibilidad del sistema. Las cifras de tamaño de los emprendimientos censados se presentan en el gráfico 1.



**Gráfico 1: Porcentaje de emprendimientos por estrato de superficie**  
Fuente: Primer Censo de Emprendimientos Productivos y Agricultores Urbanos vinculados al PPAOC y PAU-IMMM. 2005

Casi el 60% de los emprendimientos tiene escalas inferiores a lo que la bibliografía internacional señala como área de autoconsumo suficiente. Estos valores están asociados con el problema del acceso a la tierra, ya que sólo el 40% de los emprendimientos son propietarios de la tierra, un 32% de la misma es ocupada y un 23% es cedida.

Otro posible indicador de sostenibilidad está en el análisis de lo que aportan los productos de la huerta (en volumen) a la alimentación familiar (ver cuadro 2). El 35% de los vecinos manifiesta que la huerta les aporta más del 50% de sus alimentos diarios, lo cual es de gran relevancia. En cuanto al destino de lo producido, el autoconsumo resulta el principal, ya que el 62% de los emprendimientos así lo define.

Aporte de los productos de la huerta a la alimentación familiar	Porcentaje de emprendimientos
Hasta 25%	27%
De 25 a 50%	38%
Más del 50%	35%

**Cuadro 2. Aporte de los productos de la huerta a la alimentación familiar, en porcentaje de emprendimientos**  
Fuente: Primer Censo de Emprendimientos Productivos y Agricultores Urbanos vinculados al PPAOC y PAU-IMMM. 2005.

Los móviles que motivan a los vecinos a realizar una huerta familiar o comunitaria se presentan en el cuadro 3. De este cuadro se desprende que la búsqueda de la sostenibilidad mediante el desarrollo de emprendimientos productivos de alimentos, que contribuyan a la seguridad alimentaria de las familias, es una motivación explícita y conciente de buena parte de los vecinos participantes.

	Porcentaje de vecinos
Gratificación y crecimiento personal	28,7%
Sustento económico	40,6%
Proyecto alternativo	12,9%
Aprovechamiento de recursos	6,9%
Integración social	10,9%

Cuadro 3. Razones que motivan a los vecinos a la realización de las huertas

Fuente: Primer Censo de Emprendimientos Productivos y Agricultores Urbanos vinculados al PPAOC y PAU-IMMM. 2005

### Sostenibilidad ecológica

El sistema de producción se caracteriza por los siguientes indicadores: número de cultivos (como indicador de biodiversidad), origen de la semilla (propia, de los programas universitario o municipal, o de otro origen), utilización y manejo de abonos orgánicos (elaborados en la huerta o provenientes de la Intendencia de Montevideo) y si se aplican o no medidas de control alternativo de manejo fitosanitario (preparados de origen vegetal; ver cuadro 4).

	Porcentaje de emprendimientos
Cultiva más de 12 especies por huerta	67%
Usa semilla propia o casera	73%
Usa biofertilizantes	90%
Usa métodos de control de enfermedades y plagas alternativos a los agrotóxicos	12,5%

Cuadro 4: Caracterización tecnológica de la producción en las huertas: porcentaje de huertas que desarrollan prácticas agroecológicas

Fuente: Primer Censo de Emprendimientos Productivos y Agricultores Urbanos vinculados al PPAOC y PAU-IMMM. 2005

Estos parámetros representan buenos indicadores de sostenibilidad ecológica de los sistemas de producción. La adopción de la alternativa agroecológica ha sido satisfactoria, no solamente para minimizar el uso de recursos externos, sino también por una creciente conciencia de los vecinos de generar una mejor alimentación para sus familias, con alimentos sanos y libres de tóxicos.

El 43% de las huertas han incorporado pequeños animales, tales como aves, conejos, cabras y cerdos a sus sistemas. Esta estrategia ha permitido mejorar los niveles de proteína en la dieta familiar, reciclar residuos y hacer la propuesta más sostenible ecológicamente. Ha traído, a su vez, algunas dificultades en el cuidado de la seguridad de los animales.

### Lecciones aprendidas

Queda mucho por investigar en torno de la sostenibilidad de estos sistemas productivos. Estudios más detallados y con elaboración participativa de indicadores son el próximo desafío. No obstante, podemos extraer algunos aprendizajes:

- Estos sistemas productivos contribuyen al desarrollo sostenible de las familias que llevan adelante la experiencia.
- Sus efectos pueden aportar en la mejora y conservación del medio ambiente de algunos barrios y espacios del área metropolitana de Montevideo.
- Es posible desarrollar estrategias hacia los agricultores urbanos que contribuyan a la búsqueda de la sostenibilidad, implementando políticas públicas al respecto.
- Las huertas urbanas, de autoconsumo o de venta de excedentes, pueden convertirse en unidades económicas basadas fundamentalmente en el trabajo y no en el aporte de insumos externos; son sostenibles en un modelo económico solidario, privilegiando relaciones más integradoras de la sociedad.
- El capital social generado en esta experiencia representa un valor en sí mismo en la búsqueda de la sostenibilidad de familias de escasos recursos económicos.

### Beatriz Bellenda

Programa de Producción de Alimentos y Organización Comunitaria  
Unidad de Sistemas Ambientales, Facultad de Agronomía,  
Universidad de la República

Correo electrónico: [bbellenda@fagro.edu.uy](mailto:bbellenda@fagro.edu.uy)

### Referencias

- FAO. 1999. **Special report. World Food Programme Crop and Food Supply Assessment Mission of Azerbaijan. Undernourishment around the world. Depth of hunger: how hungry are the hungry?**
- Mougeot, Luc J. A. 2000. Resumen 1 de 10. IFPRI (International Food Policy Research Institute). **Lograr la seguridad alimentaria y nutricional urbana en el mundo en desarrollo. El significado oculto de la agricultura urbana.** Washington DC, EEUU.
- PPAOC y PAU. 2005. **Primer censo de los emprendimientos productivos y agricultores urbanos vinculados al PPAOC y PAU.** Facultad de Agronomía, Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.
- Red Águila: Red Latinoamericana de Investigación en Agricultura Urbana, Lima, Perú: [www.ipes.org/aguila](http://www.ipes.org/aguila)
- Scarlatto, G. *et al.* 2001. **Gestión participativa del área rural de Montevideo. Evaluación y profundización de una experiencia innovadora. Resumen.** Serie Investigaciones No. 138, (CIEDUR) - Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay.

# Cultivo ecológico de plantas medicinales y aromáticas: ampliando las perspectivas económicas en los Andes



Justo Mantilla Holguín

Las comunidades campesinas de los Andes tienen en su territorio áreas con vegetación silvestre generalmente ubicadas en laderas y zonas ribereñas que albergan una gran diversidad de especies y de las cuales muchas han venido utilizándose por la población local como plantas medicinales por sus propiedades curativas. También el valor de algunas de estas especies silvestres reside en sus propiedades aromáticas. Las plantas silvestres medicinales constituyen una fuente valiosa de prevención y curación para la mayoría de los pobladores rurales de la sierra andina. Su valor económico no está aún reconocido en los indicadores económicos oficiales.

Muchas especies de alto valor curativo como la muña (*Minthostachys setosa*), el 'chiri-chiri' (*Grindelia boliviana*) y el cedroncillo (*Aloysia herreriae*), han sido utilizadas tradicionalmente para el tratamiento de diferentes afecciones y enfermedades. Dichos conocimientos permanecen vigentes en las comunidades, y se transmiten de generación en generación, como parte de su cultura.

Actualmente, muchas de estas plantas vienen siendo recolectadas como materia prima para su transformación en productos medicinales o aromáticos, lo que provoca la paulatina desaparición de muchas especies de alto valor curativo. A esta práctica, que atenta contra la diversidad biológica de estas especies, se suman otros factores que lamentablemente aceleran los procesos de erosión: el sobrepastoreo, las quemas de pastos en las laderas y la irracional extracción de leña. Las consecuencias de esta forma de manejo son las laderas deforestadas y erosionadas, y la pérdida del valioso germoplasma de plantas medicinales y aromáticas.

Las asociaciones de productores de plantas medicinales de las comunidades de Viacha y Ampay, ubicadas en las partes altas del Valle Sagrado de los Incas, Cusco, Perú; con el acompañamiento técnico del Instituto de Ecología y Plantas Medicinales (IEPLAM), vienen desarrollando una experiencia de trabajo para el uso y manejo sostenible de las plantas medicinales. En estas comunidades, desde el año 2000, se han implementado programas de cultivo orgánico, transformación y comercialización de plantas medicinales. Este proceso viene demostrando que las experiencias locales para la conservación y uso sostenible de estas especies –en comunidades habitualmente calificadas como pobres– sí pueden generar un impacto positivo en la biodiversidad silvestre de los ecosistemas de la zona, así como en las condiciones de vida de cientos de familias campesinas que habitan en ellos.

Después de iniciar la experiencia y cumplir las primeras etapas con recursos propios, estas iniciativas locales recibieron, en el año 2000, el apoyo económico del Programa de Pequeñas Donaciones del Fondo para el Medio Ambiente Mundial



Foto: archivo LEISA

Iniciando la transformación de la materia prima para la obtención de aceites esenciales

(FMAM) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), principalmente para la inversión en equipamiento destinado al procesamiento de las plantas y la obtención de los productos medicinales (aceites esenciales, ungüentos, hierbas deshidratadas y empacadas, etcétera). La experiencia de comercialización se ha fortalecido con la alianza estratégica entre los comités de productores de las comunidades de Viacha y Ampay, el IEPLAM, la empresa peruana Aroma Inka y la empresa alemana Primavera Life. Esta última compra los aceites esenciales a los productores locales y los comercializa en el mercado europeo. También es importante la participación del Programa de la Iniciativa Biocomercio Perú, operada por PROMPEX, entidad estatal que se encarga de promover exportaciones, y que ha apoyado en el mejoramiento de la presentación de los aceites esenciales y en la investigación preliminar de los mercados nacional e internacional para aceites esenciales.

## Aspectos desarrollados en la experiencia

La experiencia se orienta, desde su inicio, a lograr que todo el proceso productivo logre enmarcarse en los lineamientos

de la agricultura ecológica. Se parte por entender que los productores de plantas medicinales son personas importantes de quienes depende la salud de muchas otras personas que confían en los productos medicinales y aromáticos. El proceso se viene desarrollando en forma gradual: al principio se incorporaron al programa de producción ecológica los cultivos de plantas medicinales y, en los últimos años, se viene trabajando la inclusión de todas las unidades productivas de las familias campesinas asociadas al programa. En un futuro próximo, se tiene prevista la certificación de todos los terrenos de la comunidad.

#### a. Recuperación de los conocimientos de la farmacopea tradicional andina

Una de las actividades prioritarias es recuperar y socializar los conocimientos tradicionales sobre el uso y el manejo de plantas medicinales. Las ferias de plantas medicinales en las comunidades campesinas son una experiencia interesante donde se recopila información sobre las propiedades terapéuticas, el hábitat de la especie y su abundancia o escasez. Toda la información sistematizada es publicada en un libro o manual, con el fin de que ésta retorne a las familias campesinas, a los centros educativos y a otras instituciones interesadas en el tema del manejo racional de plantas medicinales.



Trabajando con plantas medicinales

#### b. Propagación y cultivo orgánico

Una vez determinadas las especies con mayor valor curativo, son incluidas en el programa de cultivo orgánico. En un primer momento son propagadas a nivel de vivero y luego transplantadas o reforestadas en los terrenos que constituyen el hábitat natural de cada especie; es importante mantener las especies en los mismos lugares donde crecen silvestremente, con la finalidad de mantener sus cualidades curativas.

Actualmente se viene promoviendo la propagación y reforestación de las siguientes especies arbustivas y subarbustivas andinas: arrayán (*Luma chequen*) de la familia de las mirtáceas, cedroncillo, chiri-chiri, muña, 'phauka' (*Flourensia polyccephala*) y 'hampi rosas' (*Rosa centifolia*) entre otras especies endémicas en los Andes.

#### c. Cosecha y poscosecha

La cosecha se realiza tomando en cuenta los siguientes criterios: condiciones climáticas apropiadas (días despejados); recolección en las horas de menor insolación (primeras horas de la mañana o últimas horas de la tarde); programación de la recolección según el desarrollo de la planta (las hojas y raíces antes de la floración; las flores cuando están en plena floración y las semillas, cuando ya están secas); horario de recolección

según los principios activos (plantas aromáticas en la mañana y plantas medicinales con sabor amargo en las tardes). El producto cosechado debe ser trasportando en cestos o canastas.

El secado de la materia prima se realiza en ambientes adecuados, bajo sombra y con buena ventilación. Luego la materia prima es almacenada en recipientes no plásticos (bolsas de papel o tela, cajas de cartón o frascos de vidrio).

#### d. Transformación de plantas medicinales o farmacia natural

Cada comité de productores cuenta con infraestructura y equipamiento para deshidratar y transformar plantas medicinales (secadoras, laboratorio de farmacia natural y destiladora de aceites esenciales). Las familias campesinas participantes están capacitadas en la elaboración de pomadas, tinturas y aceites esenciales; es importante mencionar que las tecnologías implementadas son sencillas y de bajo costo. Cada producto elaborado cuenta con un envase adecuado (frascos de vidrio color ámbar), etiqueta con la información completa sobre el producto (propiedades, forma de aplicación y tiempo de expiración).

#### e. Comercialización

Se tienen definidos dos mercados para los productos:

- **mercado social (local):** los primeros beneficiarios de los productos herbarios y sus derivados son las familias de las comunidades campesinas. De esta manera esta experiencia contribuye en la prevención de las enfermedades en cada localidad, y significa un ahorro para las familias campesinas ya que pueden atender problemas primarios de salud con recursos locales, a su alcance.
- **mercado externo (nacional e internacional):** los productos son comercializados mediante centros naturistas (pomadas, infusiones y tinturas) en las ciudades cercanas, mientras que los aceites esenciales se destinan a la exportación (principalmente para los mercados de productos aromáticos y cosméticos).

#### f. Turismo de esencias

En los primeros meses del año 2005, después de dos años de coordinación, se ha realizado la primera experiencia de intercambio entre productores y consumidores de aceites esenciales andinos. El programa consiste en facilitar la visita de turistas interesados en el tema de las plantas medicinales y aromáticas andinas a las comunidades donde vienen trabajando los comités de productores.

Los visitantes tienen la oportunidad de compartir con los productores todas las experiencias sobre el manejo sostenible de las especies de las cuales se obtienen los aceites esenciales para el mercado europeo. Participan de las plantaciones (cada visitante planta un arbusto aromático, luego participa de la cosecha y destilación de aceites esenciales). Al final de la experiencia los visitantes han tenido la oportunidad de conocer de cerca la vivencia de las familias campesinas y la forma de producir los aceites esenciales que ellos utilizan; de esta manera se fortalece la relación productores-consumidores, más que todo en el sentido de que el programa de cultivo de plantas medicinales no sólo tiene como fin los beneficios económicos, sino que detrás de toda la experiencia hay una propuesta con responsabilidad social, ecológica y de revaloración cultural de la medicina tradicional andina.

#### El rol de las mujeres y la familia campesina

Al principio, no todos los integrantes de las familias de la comunidad tenían interés en el manejo de las plantas medicinales como una alternativa de salud y para el incremento de sus ingresos económicos. Las mujeres fueron las primeras en participar en los trabajos de cultivo en los huertos familiares. Cuando las mujeres organizadas recibieron los primeros

beneficios económicos por la comercialización de plantas medicinales, los varones recién tomaron interés y decidieron incorporarse a la organización de productores, dejando de lado los prejuicios machistas y reconociendo el valioso conocimiento sobre la medicina tradicional que mantienen las mujeres para prevenir y curar diferentes enfermedades en la familia.

Ahora todos los miembros de la familia participan en el proceso productivo cumpliendo roles complementarios; por ejemplo, los varones preparan los pozos almacigueros en el vivero las mujeres preparan las bolas con tierra preparada para colocar las plantitas que van enraizar y los niños ayudan con el riego de las plantas instaladas y las labores de deshierbe. Para las plantaciones en terreno definitivo, los varones transportan los plantones y hacen los hoyos, las mujeres colocan las plantitas y los niños riegan para asegurar el prendimiento. En la cosecha los niños y las mujeres realizan el trabajo de selección y corte de las partes útiles de las plantas (hojas, flores, semillas, frutos, etc.) y los varones realizan el traslado de la materia prima hacia los ambientes de secado. En la etapa de transformación las mujeres están encargadas del procesamiento de las pomadas, tinturas y jarabes; mientras que la extracción de los aceites esenciales está a cargo de los varones con apoyo de los niños.

### Efectos de la experiencia

La incorporación de tierras marginales de ladera a la producción de plantas medicinales y aromáticas representa un incremento sobre su valor, más aún cuando la disponibilidad de tierras por habitante es muy escasa en estas zonas de montaña. Otro importante aspecto es que las habituales prácticas de tala y quema de tierras en ladera para dedicarlas al cultivo de papa y otras tuberosas andinas, pierden vigencia ante una alternativa de mayor rentabilidad como la que presenta el manejo y uso de la vegetación natural –de los mismos terrenos– para la generación de ingresos a las familias campesinas. Además, a este efecto económico se suman las ventajas ecológicas que implica la disminución de la tala y quema para el ecosistema, principalmente en el control de la erosión de suelos y la conservación de la biodiversidad.

Las cuatro especies más estudiadas: chiri-chiri, muña, phauka y cedroncillo, manejadas sosteniblemente dentro de los lineamientos de la agricultura ecológica, en una hectárea de terreno marginal en ladera y sin más costos que la mano de obra comunal, pueden rendir anualmente 14.000 kg de materia prima fresca, lo que actualmente equivale a un poco más de 1.000 USD (ver cuadro 1).

El trabajo en laderas se realiza en los meses de mayor disponibilidad de mano de obra en la comunidad, que es también cuando hay menos oportunidades de trabajo agrícola (noviembre a marzo). Podemos mencionar que por campaña de manejo ribereño y manejo en ladera de las plantas, se han generado 203 puestos de empleo temporal (beneficiarios: 78 varones y 125 mujeres de las comunidades de Viacha-anexo, Tuksan Grande, Ampay y Cuyo Grande).

Las actividades inherentes a la propagación, reforestación y cosecha de materia prima requieren el mayor porcentaje de mano de obra (de 70 a 80 por ciento). Las actividades para la utilización sostenible de un conjunto de cinco especies de plantas medicinales y aromáticas han generado en promedio, 1.315 jornales anuales durante el periodo 2000-2004 (ver Cuadro 2), donde un jornal equivale a diez nuevos soles ó 3,25 USD.

La comercialización de la materia prima y de los productos transformados se lleva a cabo cuando las familias tienen mayor necesidad de realizar gastos para adquirir bienes y servicios como la compra de útiles escolares para los hijos al inicio

especie	número de plantas en 240 m <sup>2</sup>	número de plantas en una hectárea	rendimiento de materia fresca en kg	valor económico en USD*
chiri-chiri	93	3.875	1.065,62	81,34
muña	55	2.291	1.718,25	131,16
phauka	75	3.125	4.687,50	357,82
cedroncillo	53	2.208	6.624,00	505,65

Cuadro 1: Rendimiento de plantas aromáticas y medicinales silvestres por hectárea

Fuente: Evaluación Florística de las laderas xerofíticas de Tuksan Grande, Pisac, Cusco (Olivera-1995).

\*Valor económico actual calculado por el autor

especie	número de jornales		total
	actividades de vivero	actividades de reforestación y cosecha	
cedroncillo	13,5	473	486,50
muña	9,5	91	100,50
chiri-chiri	4,7	36	40,75
phauka	4,5	36	40,50
arrayán	40,0	607	647,00
Total	72,2	1.243	1.315,25

Cuadro 2: Jornales empleados en la producción de plantas medicinales y aromáticas

Fuente: datos del autor

del año escolar y la compra de herramientas agrícolas. En el cuadro 3 presentamos la utilidad neta obtenida por cada beneficiario. En el programa de manejo de laderas participaron 75 jefes de familia y en el programa de manejo ribereño, 128 jefes de familia.

La calidad de los principios curativos es un factor decisivo para obtener productos efectivos desde el punto de vista terapéutico. En las perspectivas del mercado se observa que existe una demanda cada vez mayor de productos alimenticios y para la salud obtenidos ecológicamente. Este fenómeno crea un nuevo mercado para los productos agrarios, si bien exige el cumplimiento de normas y procedimientos, tanto para los terrenos y procedimientos de cultivo, como para las etapas de postcosecha, transformación, envasado y comercialización. Según informes de entidades especializadas, como la Gesellschaft für Ressourcenschutz mbH de Alemania, estos nuevos mercados pagan precios más elevados por los productos con garantía ecológica.

Las zonas de producción de plantas medicinales y aromáticas, ubicadas en los terrenos de las comunidades que participan en esta experiencia, cuentan con certificación orgánico/ecológica, requisito importante para garantizar a los consumidores la calidad e inocuidad de los productos deshidratados y transformados. Estas condiciones han permitido encontrar consumidores alemanes que compran los aceites esenciales para beneficiarse de sus propiedades curativas y cosméticas, y reciprocamente colaboran con el Programa de Manejo Sostenible de las Plantas Medicinales y Aromáticas en los Andes (Valle Sagrado, Cusco).

### Lecciones aprendidas

La revaloración de los conocimientos tradicionales y el manejo racional de las plantas medicinales constituyen una alternativa real para generar desarrollo y mejorar la calidad de vida de las comunidades campesinas del sur andino peruano.

programa	utilidad neta anual USD	utilidad promedio anual por familia USD	utilidad promedio mensual por familia USD
manejo de laderas (cinco especies)	31.499,37	419,99	35,00
manejo ribereño (una especie: arrayán)	12.651,48	35,00	8,24

Cuadro 3. Utilidad neta por el cultivo de plantas medicinales y aromáticas  
Fuente: datos del autor

Las plantas medicinales deshidratadas o transformadas contribuyen de manera eficaz en la prevención y curación de diferentes enfermedades en las comunidades de la zona.

El aprovechamiento de los terrenos eriazos de las comunidades permite la incorporación al cultivo orgánico de especies nativas de plantas medicinales y aromáticas, como es el caso concreto de la muña, el cedroncillo y el arrayán. Debido al uso de terrenos marginales de ladera para el cultivo de especies principalmente arbustivas y semiarbustivas, propias de este hábitat, se viene ampliando la frontera agrícola y, simultáneamente, controlando la erosión de suelos por el manejo sostenible de la vegetación, tanto silvestre como cultivada.



Presentación de los productos procesados

El ciclo vegetativo de las plantas medicinales no se contraponen con las actividades agrícolas tradicionales de la comunidad; las actividades de cosecha y transformación de las plantas medicinales coinciden con los periodos de menor demanda de trabajo en las chacras de las familias campesinas.

La introducción de tecnologías apropiadas ha permitido el proceso de transformación en la misma comunidad, de tal manera que las familias organizadas ya no son simples productores de materia prima sino que obtienen un valor agregado muy importante para las plantas medicinales cultivadas por ellos.

La comercialización de los diferentes productos en el mercado local e internacional viene consolidando la convicción de las familias campesinas sobre el valor de los conocimientos tradicionales y la biodiversidad local, siendo una política de la organización y de cada familia participante el recuperar, mantener y transmitir estos conocimientos a sus niños y jóvenes.

El proceso de certificación ecológica es una herramienta muy importante para ganar la confianza de los consumidores y promover la recuperación paulatina de los campos de cultivo contaminados por el uso de productos agroquímicos. El único inconveniente son los altos costos del servicio de certificación, que incrementa de manera significativa los precios de venta de los productos orgánicos. Esto todavía no es entendido ni aceptado por los consumidores nacionales, pero sí en el mercado internacional donde además, es reconocido económicamente.

### Dificultades

El trabajo con un grupo limitado de familias organizadas en las dos comunidades campesinas genera recelos naturales de otros miembros de la comunidad, quienes al principio no quisieron participar por no tener interés en el tema de las plantas medicinales, pero luego de los resultados positivos se sienten con derecho a compartir de los beneficios.

El Proyecto ha estado orientado específicamente al tema de plantas medicinales y aromáticas, lo cual no permitió apoyar de manera más directa otras actividades de la comunidad, por ejemplo los cultivos andinos y la crianza de animales menores.

La estrategia de trabajo no incorporó los problemas sociales de la comunidad (como alcoholismo o falta de organización) por lo que existieron dificultades al inicio del proyecto. La mayoría de las familias, acostumbrada al asistencialismo que ha caracterizado a muchos proyectos de desarrollo en la zona, esperaban que el proyecto les regalara alimentos u otros productos.

No se tuvo información precisa sobre los elevados costos y los complicados trámites para la obtención del registro sanitario para los productos transformados. Es importante mencionar que en el Perú no se cuenta con normas técnicas específicas para evaluar y obtener un registro sanitario para plantas medicinales y sus derivados, por lo que es necesario y urgente que la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas del Perú (DIGEMID) pueda alcanzar una alternativa real a los miles de productores de plantas medicinales y aromáticas a nivel nacional para que puedan formalizar sus productos en el mercado nacional.

En este artículo hemos querido presentar la importancia de esta experiencia para las familias integrantes de las comunidades campesinas de Cusco. La comercialización de plantas medicinales en el mercado local y a nivel de exportación ha generado una elevación de la autoestima de las familias campesinas y la afirmación cultural de las comunidades con respecto a los conocimientos de la medicina tradicional andina. Por otra parte un mayor respeto a la tierra, la 'Pachamama' que nos brinda una biodiversidad valiosa para alcanzar una vida sana. ■

### Justo Mantilla Holguín

IEPLAM, Cusco, Perú  
Correo electrónico: [jmantillah@speedy.com.pe](mailto:jmantillah@speedy.com.pe)

### Referencias

- Farfán, A. y Hurtado, F. 1996. **Las quemadas e incendios de formaciones vegetales en la región inka**. Instituto de Manejo de Agua y Medio Ambiente-IMA. Cusco, Perú.
- Franco, J. **Entomofauna asociada a la vegetación de laderas: Datos preliminares**. Informe presentado al Instituto de Ecología y Plantas Medicinales-IEPLAM. Cusco, Perú.

## Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT)

[www.ciat.cgiar.org/inicio.htm](http://www.ciat.cgiar.org/inicio.htm)

CIAT, A.A. 6713, Cali, Colombia. Correo electrónico: [ciat@cgiar.org](mailto:ciat@cgiar.org)

El CIAT es una organización sin fines de lucro que hace investigación social y ambientalmente progresista, orientada hacia la reducción del hambre y la pobreza y hacia la preservación de los recursos naturales. Los productos de esta investigación se consideran «soluciones que cruzan fronteras» porque buscan trascender fronteras nacionales y otras barreras. La página web del CIAT cuenta con un gran número de publicaciones disponibles en línea que abarcan temas desde lo más específico (como la producción de semillas y el MIP) hasta lo más general (como empoderamiento local, género y transferencia de tecnologías). La misión del CIAT es «reducir el hambre y la pobreza en los trópicos mediante una investigación colaborativa que mejore la productividad agrícola y el manejo de los recursos naturales».

## Moneda Social en América Latina

[www.appropriate-economics.org/latin/](http://www.appropriate-economics.org/latin/)

La versión en castellano (y portugués) de este sitio cuenta con un completo listado de enlaces a diversas webs sobre los temas del trueque, el intercambio, la moneda local y el comercio justo, divididos por países. Están presentes Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Se incluyen los correos electrónicos para contacto directo con cada uno de los servicios de información listados. Cuenta también con una lista de materiales disponibles en internet: «Materiales para los sistemas de moneda social en América Latina» entre los que destacan: «Historia ilustrada de las monedas comunitarias», por Stephen DeMeunelaere; «Las monedas paralelas: evaluación y teorías del fenómeno», por Jérôme Blanc, y «Más allá de la codicia y la escasez: el futuro del dinero», entrevista a Bernard Lietaer. Todos disponibles en la siguiente dirección:

[www.appropriate-economics.org/materiales/materiales.html](http://www.appropriate-economics.org/materiales/materiales.html)

## STROhalm. Activando economías locales

[www.strohalm.nl/es/site.php](http://www.strohalm.nl/es/site.php)

Las formas de emitir dinero en la actualidad, basadas en el interés sobre la deuda y la concentración de este interés a través de canales globales, causan pobreza de muchas maneras. Strohalm trabaja para proporcionar nuevas posibilidades a consumidores, empresas e instituciones financieras para darle vuelta a esta situación. Sus proyectos se diseñan para aumentar la actividad económica y el tiempo de circulación local de dinero. De esta manera, comunidades y empresas locales pueden competir, permanecer fuera de deuda y aprovechar su capacidad completamente. Strohalm es un instituto de investigación y desarrollo que apoya la creación de nuevos sistemas monetarios y económicos que dan nuevas oportunidades y ventajas a consumidores y empresas para llegar a una economía sostenible. El sitio web, originario de los Países Bajos, tiene versiones en español, portugués e inglés. Incluye secciones de metodologías, regiones y servicio de soporte.

## ACICAFOC

[www.acicafoc.net/](http://www.acicafoc.net/) Correo electrónico: [oficinaregional@acicafoc.org](mailto:oficinaregional@acicafoc.org)

La Asociación Coordinadora Indígena y Campesina de Agroforestería Comunitaria Centroamericana (ACICAFOC) es una organización social de base comunitaria centroamericana que agrupa a asociaciones, cooperativas, federaciones y grupos comunitarios organizados de pequeños y medianos productores agroforestales, indígenas y campesinos. Estos grupos trabajan por el acceso, uso y manejo de los recursos naturales, buscando la seguridad alimentaria y la sostenibilidad económica de las comunidades en armonía con el ambiente. Sus ejes de trabajo son gestión organizativa, aprendizaje y comunicación, PYMES y transferencia de tecnología. En la web se pueden encontrar informes de sus actividades, catálogo de publicaciones y eventos, además de la posibilidad de formar parte de la Asociación. ACICAFOC tiene su sede en Costa Rica.

## Agritrade

[www.agricta.org/agritrade/](http://www.agricta.org/agritrade/) Correo electrónico: [cta@cta.int](mailto:cta@cta.int)

Aunque sólo cuenta con versiones en inglés y francés, Agritrade es un boletín de noticias muy actualizadas sobre diversos temas de comercio

agrícola con utilidad para productores de todo el mundo. Precios de productos, dinámicas económicas, relación de demanda y oferta en mercados agrícolas y análisis de la política económica y comercial de diversos mercados son parte de los contenidos disponibles en Agritrade. Agritrade es parte del Centro Técnico de Cooperación Agrícola y Rural de la Unión Europea y su trabajo está relacionado con países de África, el Caribe y el Pacífico.

## Banco de Experiencias Locales

<http://bel.unq.edu.ar/bel/>

El Banco de Experiencias Locales (BEL) fue creado en 1997 como un proyecto conjunto de las Universidades Nacionales de Quilmes y General Sarmiento, Argentina, y constituye un sitio de referencia en materia de innovación en la gestión local. Numerosos municipios han aportado sus experiencias al Banco, que se ha transformado en un valioso instrumento para el intercambio entre gobiernos locales, instituciones académicas y otros actores interesados. El BEL busca ser un instrumento de consulta para funcionarios de la administración pública, académicos, institutos de investigación y ONGs. Es posible consultar la información disponible en Internet utilizando el índice de experiencias locales. Las instituciones que lo soliciten pueden obtenerla también en soporte magnético.

## The New Farm

[www.newfarm.org](http://www.newfarm.org)

Rodale Institute, 611 Siegfriedale Road, PA 19530-9320, Kutztown, EE.UU.

Correo electrónico: [info@rodaleinst.org](mailto:info@rodaleinst.org)

La web de The New Farm (La nueva finca) provee conocimientos de agricultor a agricultor gracias al Instituto Rodale, dedicado a la investigación innovadora en agricultura, la extensión y la capacitación. El instituto trabaja con personas de todo el mundo en busca de un sistema alimentario regenerativo capaz de renovar y mejorar la salud humana y ambiental. En el sitio hay información que promueve y facilita el apoyo necesario para que los agricultores puedan dar los pasos necesarios hacia la agricultura orgánica. Incluye experiencias exitosas y recursos en la producción agropecuaria, la comercialización directa, sistemas de alimentación local, campañas de políticas públicas y colaboraciones de la comunidad. Cuenta con una sección internacional con noticias de todo el mundo.

## The Microfinance Gateway

[www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)

The Microfinance Gateway Manager, 1919 Pennsylvania Ave. NW, Washington DC 20433, EE.UU. Correo electrónico:

[webmaster@microfinancegateway.org](mailto:webmaster@microfinancegateway.org)

The Microfinance Gateway (La puerta de las microfinanzas) incluye una biblioteca de documentos electrónicos, centros de recursos especializados, perfiles de organizaciones y consultores, grupos de discusión, noticias, eventos, y bolsa de trabajo especializados en microfinanzas.



## Agricultura Orgánica, Ambiente y Seguridad Alimentaria

Nadia El-Hage Scialabba y Caroline Hattam, editoras. FAO, Roma, 2003. Disponible en internet en formato html: [www.fao.org/documents/DOCREP/005/Y4137S/y4137s01.htm](http://www.fao.org/documents/DOCREP/005/Y4137S/y4137s01.htm) y en: Sales and Marketing Group, Information Division, FAO Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italy. Correo electrónico:

[publications-sales@fao.org](mailto:publications-sales@fao.org)

Fax: (+39) 06 57053360

Esta extensa publicación cubre de una manera sencilla y completa los aspectos más relevantes de la práctica de la agricultura orgánica, con un énfasis particular en los problemas de la seguridad alimentaria y las condiciones de existencia de la agricultura orgánica certificada y la no certificada en distintos contextos nacionales. Se evalúa la potencialidad de la agricultura orgánica como mecanismo para alcanzar la seguridad alimentaria, siendo parte al mismo tiempo de estrategias sostenibles de desarrollo. Se presentan ejemplos específicos de la forma en que la agricultura orgánica mejora la productividad agrícola y las vidas de los habitantes rurales. Se describe el sector emergente de la acuicultura orgánica, y se discute su potencial. Finalmente, estudios de caso de Brasil, India, Irán, Tailandia y Uganda demuestran cómo los conocimientos tradicionales, la movilización social y el punto de vista agroecológico se han usado para restaurar recursos naturales degradados al tiempo en que se produce comida. A través de toda la publicación se reconoce el aporte de los pequeños campesinos que buscan sistemas alimentarios plenamente integrados. Éstos, junto con los consumidores que están creando incentivos de mercado para sistemas agrícolas manejados ecológicamente, están en el centro del «movimiento orgánico». La publicación discute las debilidades del apoyo institucional para el fomento de los conocimientos existentes en la agricultura orgánica, un apoyo que podría aumentar aún más el impacto positivo de la agricultura orgánica en los ambientes naturales y humanos.

## La adopción de la agricultura orgánica por parte de los pequeños agricultores de América Latina y el Caribe. Evaluación temática

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Abril de 2003. Disponible en [www.ifad.org/evaluation/public\\_html/eksyst/doc/thematic/PL/organic\\_s.pdf](http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/thematic/PL/organic_s.pdf)

Una investigación muy completa sobre diversos temas relacionados con la agricultura orgánica

como estrategia para la diversificación de la producción de los pequeños agricultores. Las principales cuestiones analizadas en el estudio son: a) el impacto de la adopción de la producción orgánica en los sistemas productivos, los ingresos y la calidad de vida de los pequeños productores; b) los principales problemas tecnológicos a los que se enfrentaron esos pequeños productores y los costos de la transición hacia la producción orgánica; c) los problemas relacionados con la certificación de la producción orgánica y la manera en que los pequeños agricultores los resolvieron; d) el papel de las exportaciones y los mercados internos, así como de los contratos y otros acuerdos entre productores y compradores, y e) el rol de las políticas e instituciones públicas, de las organizaciones no gubernamentales y de las instituciones de cooperación internacional en la resolución de los obstáculos enfrentados por los pequeños productores orgánicos.

## México y la caficultura chiapaneca: Reflexiones y alternativas para los caficultores

Alfred Jürgen Pohlen, editor Shaker Verlag, Aachen, 2002

El estado de Chiapas en México tiene regiones óptimas donde el café produce granos de gran calidad, pero que hoy, debido al inadecuado manejo del cultivo, ha traído como resultado un café de menor calidad y consecuentemente de menor precio. Esta prolongada crisis de precios, ha dejado claro que la permanencia de la producción de café en el mercado, deberá estar basada en la alta calidad del grano, y a la diferenciación de productos; como es el caso del café orgánico. Esta publicación nos muestra el importante vínculo entre el Colegio de la Frontera Sur y los productores de café; quienes han tenido acceso a los avances de las tecnologías de este cultivo y se les ha presentado una serie de opciones de diversificación que les permitirán ingresos extras, con perspectivas de convertirse éstas, en su actividad preponderante futura.

## Cultivating diversity. Agrobiodiversity and food security

Lori Ann Thrupp

World Resources Institute, Washington, 1998

En este libro (Cultivando la diversidad. Agrobiodiversidad y seguridad alimentaria) se plantea el problema de la erosión de la biodiversidad por el avance del desarrollo agrícola, presentándose un conflicto entre producción agrícola y biodiversidad. La progresiva pérdida de la diversidad en recursos genéticos, variedades de cultivos, insectos, suelos, organismos acuáticos, agroecosistemas y recursos silvestres, conducen a pérdidas biológicas irreversibles con un alto precio económico social. Esta publicación nos brinda las pautas que ayudarían a resolver este problema de nivel mundial; pues se trata de instigar al diálogo, para que los gobiernos desarrollen políticas eficaces que protejan la producción de alimentos y conservación de nuestra biodiversidad.



## Biocomercio en la subregión andina. Oportunidades para el desarrollo

Iniciativa Biocomercio Perú, PROMPEX, Lima, 2005

[www.biocomercioperu.org](http://www.biocomercioperu.org)

correo electrónico:

[biocomercio@prompex.gob.pe](mailto:biocomercio@prompex.gob.pe)

En esta publicación, siguiendo los lineamientos de la Comunidad Andina sobre promoción del biocomercio, y de la Iniciativa Biotrade de la UNCTAD, se plantean las oportunidades de mercado, se describen los programas de los países miembros al respecto y se reseñan algunas

experiencias concretas. Los países miembros de la Comunidad Andina son considerados países megadiversos, ya que concentran alrededor del

25 por ciento de la biodiversidad mundial y presentan la mayor cantidad de especies endémicas. Su rica diversidad en genes, especies y ecosistemas convierte a la Comunidad Andina en una región con alternativas viables para el desarrollo del comercio.

### **Biomercado Perú. Oferta y demanda de productos ecológicos**

Silvia Wú Guín, Natalia Ansión Helfer, César de la Cruz Abarca, Jorge Luis Jorquiera Cárdenas y Frank Schreiber, editores

Ecología Perú/IFOAM

La agricultura ecológica, si bien pequeña en comparación con la convencional, crece a pasos agigantados en los principales mercados mundiales. Muchos países de América Latina han aprobado o están en proceso de elaboración, normas y regulaciones para la producción y el mercado orgánicos. Pero la producción ecológica en América Latina no beneficia aún a los consumidores de esta región. Poco a poco, el énfasis en la exportación ha ido dando paso al entendimiento de que sin mercados locales fuertes y dinámicos será imposible que la agricultura ecológica contribuya a disminuir la pobreza rural y permita obtener los mayores beneficios de la naturaleza sin dañarla de manera irremediable. Este esfuerzo del grupo Eco-Lógica Perú es importante porque proviene de una organización que reúne a agricultores privados, organizaciones de productores e individuos que trabajan en este campo, así como por la posibilidad de vincular más profundamente a una población mayoritariamente urbana con el campo. No se descarta la exportación de productos orgánicos, pero la sostenibilidad empieza a nivel local y el futuro de la agricultura ecológica no puede estar basado en los sobrepagos que los países del norte pueden y quieren pagar. El objetivo es consolidar un verdadero pacto urbano-rural a nivel local capaz de incentivar la producción orgánica sin estar necesariamente supeditada a las demandas del exterior.



ecológicos y de otro tipo que explican la autosostenibilidad de estos sistemas?, ¿qué tipos de indicadores y mediciones se necesitan para medir la sostenibilidad?, ¿cuáles son los costos y beneficios económicos de los enfoques agroecológicos?, ¿cuáles son sus limitaciones?, ¿cómo pueden extenderse los beneficios? Si las ONGs y otros grupos que promueven la agricultura ecológica para el desarrollo rural pueden demostrar que sus esfuerzos tienen potencial para incrementar la producción y proteger los recursos naturales, especialmente en las comunidades pobres, será posible convencer al mundo oficial para que invierta más en investigación y desarrollo en este campo. Si no se tienen los datos a este respecto, la intensificación de la agricultura agroquímica y biotecnológica se acentuará aún más.

### **Comercio justo, comercio injusto**

Michael Barratt Brown

Editorial Icaria, Barcelona, 1998

ISBN: 84-7426-346-8

El sistema de relaciones comerciales internacionales no ha hecho más que incrementar la pobreza en el mundo, la desigualdad entre países pobres y ricos y el deterioro del medio ambiente. Ante el colapso económico que esta situación vaticina, un nuevo orden económico debe construirse bajo nuevas formas de cooperación democrática y ecológicamente sostenibles. El comercio justo puede ayudar a ello, al propiciar los intercambios directos en los mercados mundiales y la colaboración entre los productores del Sur y los consumidores del Norte. De lo que se trataría es de pagar un precio justo por los productos del Sur a partir de nuevas formas de producción en redes, que respeten el medio ambiente y den mayor calidad de vida a las comunidades productoras.



### **Ofertas agroecológicas para pequeños agricultores. Doce experiencias exitosas de agricultura ecológica**

Fernando Alvarado de la Fuente y Hugo Wiener Fresco, editores

Centro de Investigación, Documentación, Educación, Asesoría y Servicios (IDEAS) Lima, Perú, 1998

Este libro expresa los resultados de una práctica interinstitucional y colectiva a la vez que una síntesis de experiencias valiosas sobre cómo trabajar la agricultura con un enfoque ecológico, uno de los enfoques centrales del Centro IDEAS,

a la par que el de género e institucionalidad. Esta obra permite avanzar porque hasta el momento el mundo oficial reconoce con timidez que las estrategias de desarrollo con base agroecológica son promisorias, pero cuán productivas o sostenibles son es para algunos aún una cuestión empírica. Este libro analiza en forma sistemática el potencial de la agroecología y nos entrega resultados, en forma de mediciones técnicas y testimonios de agricultores, que confirman su potencial cuando se aplica en el trabajo con comunidades campesinas aún en las más diversas realidades ecológicas y socioeconómicas. Este documento permite abordar temas como ¿qué evidencia existe de que el enfoque agroecológico puede producir rendimientos aceptables y otros beneficios?, ¿cuáles son los mecanismos

### **Comercio justo y derechos sociales**

Luis Miguel Hinojosa Martínez

Editorial Tecnos, Madrid, 2002

ISBN: 84-309-3849-4

Sectores de los grupos antiglobalización y del movimiento sindical reclaman el establecimiento de sanciones o restricciones comerciales con respecto a aquellos países que todavía practican la esclavitud, o el trabajo infantil, o no aceptan la libertad sindical. Otros opinan que esas restricciones causarían un daño mayor que el que pretenden evitar. Este libro examina las respuestas que ofrece el derecho internacional ante esta polémica, y estudia la legitimidad de las acciones adoptadas por la Unión Europea y por Estados Unidos en este terreno. Para ello, se toman como punto de referencia las operaciones realizadas tanto en la Organización Internacional del Trabajo como en la Organización Mundial del Comercio sobre la vinculación entre la liberalización del comercio internacional y el respeto a los derechos sociales elementales de los trabajadores.

## El empleo de bambúes nativos y la conservación del ecosistema de "chusqueales" en la Sierra Madre de Chiapas, México

La comunidad de Las Tablas, municipio de Bejucal de Ocampo, en la Sierra Madre de Chiapas, es una comunidad agraria marginada por su situación geográfica de aislamiento y por la escasa importancia socioeconómica que representa para el gobierno del estado. Esta situación ha permitido que se desarrollen actividades como el manejo de los bambúes nativos. Se utilizan los bambúes conocidos como 'chajique' o 'chajik' (*Chusquea foliosa*) y 'chajiquillo' (*Chusquea nelsonii*); el primero en la actividad artesanal y el segundo como forraje para ovinos. El más utilizado es el chajique; con él se fabrican cestos, se emplean los culmos para levantar cercas muertas y, junto con su follaje, se construyen arcos decorativos a la entrada de los espacios destinados para las fiestas.



Foto: autores

Cestos de chajique a la venta

En cuanto al chajiquillo, se utiliza como forraje para el ganado y ocasionalmente en el trabajo artesanal. Como alimento animal se aprovecha durante el periodo seco, caracterizado por la ausencia de pastos. El ganado ovino se alimenta con las hojas del chajiquillo hasta que vuelven los pastos con la estación húmeda, permitiendo que las poblaciones de chajiquillo se mantengan estables.

Las mujeres son las principales tejedoras de cestos, aunque participan también ancianos y niños. Es una actividad paralela al pastoreo de ovejas. Minutos antes de regresar a casa y guardar las ovejas, los productores seleccionan la materia prima que será secada y labrada en la casa. Al siguiente día, durante la labor de pastoreo se teje la materia prima seca de días anteriores. El bambú se selecciona a partir de las plantas que han alcanzado madurez plena y tienen un grosor adecuado. Se corta el material y se hacen las "rajas", quedando sin utilizar sólo el "corazón" de la planta. Se seca por un periodo de tres a cuatro días; se labra (se parten las rajas) al grosor deseado, en función del tamaño del cesto, y se empieza a tejer iniciando por la trama de la base. Se elaboran diferentes tipos

de cestos: el de "tapizca" (para corte de café), el diseñado para la venta de pan y las "cestas con oreja" para realizar las compras.

### Las relaciones mercantiles

Las artesanías son vendidas en la misma comunidad o en los días de plaza (mercado rodante) en diferentes comunidades. Los precios de venta oscilan entre 10 y 30 pesos (1 - 3 USD) por unidad, en función del tamaño. En ocasiones los productos son vendidos en los centros urbanos más cercanos.

También se elaboran cestos y artesanías por encargo. Este sistema se emplea cuando se requiere una cantidad mayor de cestos, cuando se necesitan para una fecha precisa o cuando se piden modelos especiales como las licoreras (tejido para transportar y guardar botellas) o las lampareras (pantallas para lámparas). Sin embargo, la elaboración de estos modelos especiales es poco practicada pues el precio de venta se asocia con el tamaño de la artesanía y no con el trabajo que cuesta elaborarla o con su belleza; en este caso, las más pequeñas resultan más difíciles de elaborar y por ser de inferior tamaño se venden a menor precio.

En ocasiones se utiliza el sistema de trueque en dos formas: la primera, cuando el artesano no cuenta con materia prima, y la obtiene a cambio de dos o tres cestos; la segunda, canjeando cestos por papas y otros productos en la misma comunidad o en las plazas.

### Conservación del ecosistema de "chusqueales"

En la región Sierra Madre de Chiapas existen distintos ecosistemas, entre ellos el bosque mesófilo de montaña. En la región del volcán Tacaná este tipo de vegetación se caracteriza por la presencia de los "chusqueales", con predominio de chajique y chajiquillo, formando un amplio cinturón en la cordillera a ambos lados de la frontera México-Guatemala. Dado que no existen procesos industriales que demanden el uso de bambúes nativos como materia prima, se ha puesto muy poca atención al ecosistema de chusqueales y más de la mitad se ha deteriorado. En la mayor parte de las comunidades de la región no se practica la propagación de estas especies. En cambio, en Las Tablas se fomenta el crecimiento de las chusqueas, ya que representan oportunidades económicas para los distintos actores. Para los tejedores de cestos, representan ingresos directos por la venta de sus productos y la posibilidad de trueque por productos agrícolas y otros bienes. Para quienes tienen la materia prima en sus fincas, representan la posibilidad de intercambiarla por cestos útiles en el hogar.

### Isidro Ovando Medina

Colegio de Biotecnólogos de Chiapas, A. C. Tapachula, Chiapas, México  
Correo electrónico: [biochiapas@yahoo.com.mx](mailto:biochiapas@yahoo.com.mx)

### Wilber Sánchez Ortiz

Área de Biotecnología de la Universidad Autónoma de Chiapas  
Tapachula, Chiapas, México

LEISA 21-4 marzo de 2006

## Impacto de la agricultura ecológica en las políticas públicas

Las políticas públicas tienen una considerable influencia en las prácticas agrícolas así como en las posibilidades de cambio. No sólo influyen sobre los agricultores y las formas en que llevan a cabo su labor, sino también sobre las instituciones que realizan investigación y capacitación, y sobre las empresas comercializadoras. En la actualidad, la mayor parte de estas políticas están orientadas al apoyo de la agricultura convencional –producción agrícola a gran escala y con fines de exportación–, lo que hace que las prácticas familiares de pequeña escala y la agricultura sostenible de bajos insumos externos, reciban escaso apoyo oficial. Los pequeños agricultores enfrentan cada vez mayores dificultades para beneficiarse y desarrollar sus pequeñas propiedades a través de los apoyos oficiales. Sin embargo, en este contexto político adverso, no faltan ejemplos de experiencias encabezadas por agricultores y comunidades que han logrado influir sobre el diseño de políticas públicas, alentando cambios positivos a nivel local. Conocer estas experiencias puede apoyar procesos capaces de incidir en el diseño de políticas públicas relacionadas con la agricultura sostenible de bajos insumos externos.

Fecha límite para la recepción de artículos: 30 de enero de 2006

(no olvide consultar nuestras pautas para contribuciones en [www.leisa-al.org.pe/leisa/pautas.html](http://www.leisa-al.org.pe/leisa/pautas.html))