

Miembros de la Red de Agricultores Urbanos de Villa María del Triunfo, Lima - Perú



Marco Bustamante - IPES

Fortalecimiento de Organizaciones de Productores Urbanos

Cada vez son más las ciudades en las que las autoridades locales han comprendido el papel que la agricultura urbana puede jugar en el desarrollo sostenible y especialmente en la erradicación del hambre y la pobreza. En estas ciudades, cada vez con más frecuencia, las organizaciones de productores urbanos buscan representar a sus miembros en diversos foros (Ej.: en el diálogo político, en los proyectos de urbanización) siendo vistos como actores importantes en el desarrollo de la ciudad, y como un canal para suministrar asistencia técnica y otros servicios a sus miembros.

la mejora en el acceso a créditos, permitiendo un control de calidad, el procesamiento y comercialización de los productos, estableciendo alianzas estratégicas y cabildeos (lobbies), etc. Pero para que esos grupos, redes y organizaciones de productores urbanos puedan jugar estos papeles, sus capacidades necesitan ser reforzadas en diversos aspectos (organizativos, técnicos, financieros, políticos y de gestión).

Editorial

Sin embargo, en muchas otras ciudades, la mayor parte de las organizaciones de agricultores son poco reconocidas y reciben escasa atención y apoyo, debido a que la agricultura urbana (aún) no es aceptada como un uso formal del suelo urbano, siendo considerada una actividad informal. En este contexto, las organizaciones de productores urbanos continúan siendo grupos poco organizados y redes informales. Por lo general, las organizaciones de productores urbanos existentes, especialmente las que representan a los pobres urbanos, son débiles.

Cómo sucede con sus contrapartes rurales, las organizaciones de productores urbanos pueden jugar un papel esencial en el desarrollo de una agricultura intra y periurbana sostenible y segura, a través de la capacitación de sus miembros, la compra conjunta de insumos,

EL REINO DE LO DIVERSO

Muchos de los productores urbanos forman parte de los estratos más pobres de la población, pero a menudo puede encontrarse a funcionarios gubernamentales de nivel medio y bajo, profesores de escuelas y a otras personas involucradas en la agricultura urbana, así como a personas con mayor capital en busca de una buena inversión. Las mujeres constituyen parte importante de los productores urbanos. Pueden encontrarse migrantes recientes, pero también residentes urbanos sin pasado rural que eligen a la agricultura como una de sus estrategias de sustento, operando a nivel individual o familiar, y en organizaciones formales e informales.

Las organizaciones de productores urbanos y periurbanos (OPUP⁽¹⁾) son muy diversas. Algunas sólo brindan un servicio específico para sus miembros (Ej. Un grupo de crédito y ahorro, un

Joanna Wilbers
René van Veenhuizen
Cecilia Castro

grupo de presión para defender o lograr derechos sobre el uso de tierras) mientras que otras implementan una amplia gama de funciones (EJ. Cooperativas multi-propósito). También varían en los perfiles socioeconómicos de sus miembros, el tipo de producción en la que se especializan, el grado de formalización, la manera en que se organizan y son financiadas, las estrategias que aplican para lograr sus objetivos, etc.

Los artículos de esta edición demuestran esta diversidad. Las OPUP son producto de un conjunto de factores que determinan su organización y funcionamiento interno. Esta heterogeneidad hace difícil crear una tipología de organizaciones de productores urbanos y periurbanos. Por ello, las caracterizaciones de las OPUP necesitan ser estratégicas y flexibles.

Factores de contexto

Las experiencias descritas en esta edición de la Revista AU muestran claramente que el contexto en el que operan las organizaciones de productores urbanos determina en gran medida tanto sus objetivos y funcionamiento como los principales desafíos y oportunidades para su desarrollo. Estos factores de contexto incluyen: políticas locales de gobierno (como ilustran los artículos de Pekín y El Cairo), el ambiente institucional y el grado de apoyo obtenido, la economía agrícola, tradiciones locales, el grado de experiencia en acción colectiva y la diversidad de los sistemas locales socioculturales y de producción.

En general, pueden encontrarse muchas similitudes entre las organizaciones de productores que operan en entornos rurales y urbanos. Sin embargo, los desafíos que las OPUP deben enfrentar son a menudo mayores que los de sus contrapartes rurales pues además deben enfrentar algunos desafíos típicos del entorno urbano. Estos incluyen, entre otros: políticas restrictivas o incluso prohibitivas para la agricultura urbana, la ausencia de apoyo institucional, una mayor diversidad de miembros que a menudo están involucrados en una variedad de actividades de generación de ingresos (no sólo agricultura) siendo, por ello, más difíciles de organizar (como lo demuestran las experiencias con grupos de investigación agraria en Nairobi y Lima), muchos son agricultores transitorios (lo que debilita su sostenibilidad), tienen una alta inseguridad en la tenencia de suelos (ver el artículo de Bamako), y sus actividades son más susceptibles de contaminar recursos ambientales (lo que genera descontento público y medidas restrictivas). Por otra parte, las OPUP también cuentan

con ventajas específicas sobre las organizaciones rurales como su cercanía a los mercados (creando mayores oportunidades para crear vínculos directos entre los productores y los consumidores como se describe en la página 11), su proximidad a centros de conocimiento (como en Ciudad del Cabo, Nairobi y Lima) y a fuentes de crédito.

Nivel de operación

Las OPUP pueden funcionar en varios niveles, desde el vecinal y barrial hasta el de ciudad (aún son pocos los ejemplos de organizaciones de productores urbanos a nivel regional o nacional). Estos diferentes niveles presentan ventajas y desventajas. Las organizaciones de primera línea captan a sus miembros de una comunidad o grupos de comunidades específicas. Las interacciones son, en su mayor parte, cara a cara, la estructura organizativa es relativamente horizontal, los líderes tienen un buen conocimiento de las necesidades de sus miembros y mantienen fuertes vínculos locales con otras organizaciones del lugar. Las organizaciones que funcionan en la ciudad son a menudo de segunda y tercera línea que integran a miembros de diversas OPUP locales para cumplir un papel mayor en la defensa jurídica de sus temas de trabajo, o articulan los flujos de capital y productivos de estas organizaciones locales para cumplir un papel más fuerte en el procesamiento y la comercialización de sus productos. Al tener múltiples niveles, el contacto entre los líderes y los miembros locales es menor.

TIPOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES URBANOS

Para entender mejor a las OPUP, sus problemas y oportunidades, y como difieren de las organizaciones rurales, podemos dividirlos por categorías u orientaciones. Para categorizar a las organizaciones de productores urbanos pueden utilizarse diversos criterios: su origen y tipo de membresía, el tipo de sistemas de producción y de productos en los que se focalizan, el tipo de funciones que cumplen para sus miembros y su grado de especialización/diferenciación, su tamaño en términos de miembros y/o movilidad de miembros, su estructura organizativa y liderazgo, su estatus legal. Eventualmente cada categoría de organización puede ser evaluada en base a si satisface las necesidades y deseos de sus miembros. Para determinar su efectividad, podemos ver su organización interna y sus modos de operación o funcionamiento.



APODU

Una feria semanal organizada por productores organizados en Montevideo

En base a la bibliografía existente y a los artículos de esta edición, las siguientes tres categorías parecen ser las más significativas para las discusiones sobre los problemas, oportunidades y estrategias específicas de fortalecimiento para estas organizaciones:

Organizaciones Sociales de Productores Urbanos y Periurbanos

Esta categoría incluye grupos de pobres, mujeres, jóvenes, discapacitados y ancianos urbanos que han formado agrupaciones para iniciar o fortalecer actividades de horticultura en sus casas, comunidades y escuelas con el propósito de sobrevivir, tener una mejor nutrición y un ingreso complementario con la venta de los excedentes. Con frecuencia, estos primeros grupos fueron iniciados por, o reciben el apoyo de, otras organizaciones locales (iglesias, ONG, programas sociales municipales, etc.) y apuntan al alivio de la pobreza, a la mejora de la seguridad alimentaria y la inclusión social. Estas organizaciones brindan (inicialmente) un mínimo apoyo técnico y financiero (a menudo en especies). Pueden encontrarse, principalmente, en los países occidentales y en las grandes metrópolis como organizaciones de jardineros caseros o comunales que se dedican a la jardinería como un pasatiempo o como una forma de mejorar la salud y enverdecer a la comunidad.

Estas OPUP a menudo están organizadas de manera informal y flexible. A veces la formalización es requerida pero no siempre deseada. Vea por ejemplo las experiencias de Lima, Rosario, Ciudad del Cabo descritas en esta edición. Sus principales necesidades de apoyo giran en torno al fortalecimiento en la formación y cohesión de grupos, construcción de liderazgos y resolución de conflictos, prácticas básicas de cultivo y manejo de animales, inicio de ahorros grupales para mantener y desarrollar la infraestructura básica que poseen, etc.

En esta edición

Además del apoyo en capacitación para los temas mencionados (que tiene que ser monitoreado a través de visitas periódicas de capacitación durante largos periodos de tiempo para alcanzar resultados sostenibles), estos grupos a menudo necesitan ser ayudados con la compra de los recursos mínimos necesarios para empezar a funcionar (semillas, herramientas, acceso al agua y al suelo, compost). Puesto que los miembros de estos grupos pertenecen a las categorías más débiles de la población urbana, el apoyo externo que se les brinde debe entregarse a manera de subvención, aunque deben introducirse y mantenerse desde el inicio los conceptos de "contribución propia" y de "ahorro grupal" para fomentar la apropiación y responsabilidad grupal.

Las organizaciones de este tipo tienen un fuerte impacto social y son importantes para el fortalecimiento de la comunidad (a este tema se dedicará la siguiente edición de la RAU). Pueden ser encontradas en áreas intra y periurbanas, con mayor énfasis en las primeras. Algunas de estas agrupaciones intentarán desarrollarse gradualmente en OPUP más comerciales buscando atraer un mayor apoyo institucional, fortaleciendo gradualmente su funcionamiento interno, mejorando sus niveles de producción y volviéndose más rentables. Asimismo, y como demostró el caso de ASPROVE (en la RAU 16) se debe tener cuidado en no depender demasiado del apoyo del gobierno.

Mientras tanto, otros grupos mantendrán su enfoque inicial o dejarán de existir cuando otras oportunidades para asegurar sus medios de sustento estén al alcance o se conecten con otros grupos en otros puntos de la ciudad para volverse una OPUP política (como lo ilustra la experiencia de NEFSALF en la página 23).

OPUP económicas

Algunos ejemplos de OPUP económicas son las asociaciones de productores, cooperativas y pequeños negocios grupales. Estas organizaciones más orientadas hacia el mercado han desarrollado su organización y gestión interna, contando a menudo con estatus legal. Entre sus miembros pueden contarse un gran número de agricultores a tiempo completo (incluyendo también a agricultores convencionales de áreas periurbanas y a residentes urbanos que invierten en

algunos tipos rentables de agricultura). Estas OPUP por lo general están organizadas de acuerdo a materias primas (tanto alimenticias como no alimenticias) y pueden encontrarse con mayor frecuencia en áreas periurbanas. La producción primaria se realiza principalmente a nivel familiar, no tanto en grupos como sucede con la primera categoría. Estas organizaciones están vinculadas principalmente con el abastecimiento y la comercialización conjunta de insumos, la identificación de métodos para aumentar la escala de los niveles de producción, la mejora de los canales de comercialización, etc.

Como ilustra el siguiente artículo de IPES/ETC dentro de esta categoría pueden distinguirse dos grupos: (a) aquellos organizados en una lógica más tradicional y rural en términos de manejo, producción y comercialización, y (b) aquellos con una lógica más moderna, ej: los que se enfocan en la producción orgánica o en nichos especiales dentro del mercado urbano (hierbas, hongos, plantas de piso, semilleros, peces, etc.) Y, por supuesto, muchas OPUP se encuentra en medio de un proceso de cambio de perspectivas más tradicionales hacia otras de nuevos desafíos urbanos (como en Kumasi y Dakar).

Las principales necesidades de soporte para las organizaciones de esta categoría están relacionadas con el fortalecimiento de su gestión y administración, planificación estratégica, desarrollo de tecnologías adecuadas de producción (adaptadas a condiciones urbanas específicas), desarrollo de capacidades de procesamiento y empaque, control de calidad y certificación, acceso a crédito, etc. Los artículos de Lima y Nairobi muestran otras organizaciones de productores orientadas a la comercialización.

OPUP políticas

Estas organizaciones están enfocadas específicamente en la organización de los agricultores urbanos (pobres) como una manera más efectiva de incidir en los formuladores de políticas y acceder a / asegurar recursos (como en los casos de Bamako y Ámsterdam) o presionar a favor de la producción orgánica (Montevideo). Adicionalmente pueden organizar otras actividades. Ej: fortalecimiento de capacidades (como lo hace NEFSALF en Nairobi). Este tipo de OPUP a menudo

- 05 Organizaciones sociales en América Latina y Europa: lecciones aprendidas
- 08 Una agenda interregional de investigación: Recomendaciones para el fortalecimiento de organizaciones sociales de productores urbanos y periurbanos
- 09 La Red de Agricultores Urbanos de Villa María del Triunfo
- 10 La Red de Huerteros y Huerteras de Rosario, Argentina
- 11 Alianzas estratégicas: la asociación de productores orgánicos del Uruguay
- 13 Influenciando políticas municipales: Experiencias de los jardineros de Ámsterdam
- 15 Hacia una mejor comprensión de las organizaciones de productores de bajos ingresos
- 19 Organizaciones de productores agrícolas urbanos y periurbanos en El Cairo
- 21 Sosteniendo organizaciones de productores agrícolas de bajos ingresos en Ghana
- 23 Organizando agrupaciones de agricultores urbanos en Nairobi y sus alrededores
- 25 Alianzas entre agricultores y otros actores en Dakar
- 27 Organizaciones de agricultores de Bamako: Nuevas alianzas para proteger sus derechos de tenencia
- 30 La asociación de huertos alquilados Siyazama, Ciudad del Cabo, Sudáfrica
- 33 Una cooperativa del barrio para la ciudad
- 35 Diferentes tipos de cooperativas agrícolas de agricultores periurbanos en China: dos casos
- 38 La asociación de productores de verduras orgánicas de Gyinyase en Kumasi, Ghana.
- 41 Asociaciones agroempresariales en espacios urbanos y periurbanos de Lima, Perú
- 43 Creando oportunidades de comercialización para las agricultoras pobres de Kenia



Andrés Vélez-Guerra

Reunión de miembros de Dyen Te Don en Bamako

aparecen con el trabajo en red entre diversos grupos / organizaciones de pobres urbanos involucrados de una u otra manera en la agricultura y que unen fuerzas para abogar y presionar por una legislación para la agricultura urbana, mayor seguridad en el uso de los suelos y mayor apoyo de las instituciones gubernamentales (NEFSALF). Pueden ser organizaciones formalizadas o una red informal que agrupe a personas abogando por el cambio político en relación a intereses comunes específicos.

TRANSFORMACIÓN

Los artículos de esta revista muestran que, con el tiempo, las organizaciones evolucionan y pueden cambiar sus propósitos y actividades, nivel de operación y/o estatus formal, dependiendo en gran medida de las (cambiantes) circunstancias del contexto. Las escuelas de campo para agricultores de Lima (en la página 41) fueron una agrupación temporal formada para promover la investigación y la extensión que se fue convirtiendo, gradualmente, en una organización formal de productores. Los artículos de Nairobi, Montevideo y Dakar cuentan historias de transformaciones parecidas. De hecho las OPUP siempre tienen un énfasis que varía entre los factores económicos, sociales y políticos que afectan los intereses de sus miembros.

Small, en su artículo sobre Ciudad del Cabo, discute el proceso de transformación de una OPUP desde el nivel de cultivo de sobrevivencia hasta el de una organización de carácter comercial y sostiene que cada una de las diversas etapas que atraviesan las OPUP durante esta transformación (él identifica cuatro etapas) cuentan con necesidades específicas de apoyo. A partir de lo que él ha observado, las organizaciones de soporte no toman en cuenta estas etapas ni sus diferentes tipos de necesidades, lo cual deviene en el fracaso de los proyectos. Varios artículos de esta edición demuestran que la transformación de una organización social y comunal hacia una organización comercial

que opera a un nivel más amplio no es un proceso sencillo y que este tipo de cambio de orientación o nivel de operación podría originar conflictos internos.

Las organizaciones económicas a menudo atraviesan procesos de transformación, frecuentemente relacionados con un cambio que va de menos a más; el desarrollo de cadenas productivas, y procesos de especialización y diferenciación. A menudo el apoyo para las organizaciones de productores urbanos es unilateral y no cubre el amplio espectro de sus necesidades (tecnologías para la producción, estrategias de comercialización, gestión empresarial, acceso a crédito, etc.).

¿POR QUÉ APOYAR A LAS OPUP?

Existen diferentes actores institucionales que buscan fortalecer a las organizaciones de productores por diferentes motivos. Algunos ven en la promoción de las OPUP una estrategia efectiva para mejorar la inclusión social, la reducción de la pobreza y la mejora de la seguridad alimentaria. Otros actores utilizan a las OPUP como un mecanismo efectivo para proporcionar ciertos servicios a los productores urbanos con un mayor costo-efectividad (educación para los agricultores, distribución de insumos, control de calidad, servicios veterinarios, etc.) y como un importante vehículo en el desarrollo de una "cadena de valor de productos".

Finalmente, otros ven en el apoyo a las OPUP una inversión en la construcción de una "infraestructura social" como un complemento vital para otros tipos de inversiones de capital (ver el artículo de Ciudad del Cabo) o como una manera de ayudar a las OPUP a empoderar a los agricultores urbanos facilitando, entre otras cosas, el establecimiento de alianzas estratégicas entre las OPUP y otros actores urbanos para permitirles participar por igual en procesos de negociación y en la formulación de políticas públicas y programas sociales; ganar acceso a información, recursos productivos, servicios y mercados. En Rosario y Lima, las redes de productores urbanos han recibido apoyo y atención de la municipalidad. Los grupos de agricultores urbanos de Ciudad del Cabo han recibido apoyo de una ONG local, mientras otros grupos en Nairobi y Lima se han beneficiado de iniciativas emprendidas por investigadores y otros. Sin embargo, no importa cuán importante sea el apoyo externo, la autosuficiencia y la movilización de los recursos de los miembros son importantes y necesitan ser buscados desde un inicio (ver el artículo de la página 15).

¿QUÉ ACCIONES Y APOYO SON NECESARIOS, Y DE QUIÉN?

No existe un enfoque universal al momento de apoyar a las OPUP, pero para que las actividades diseñadas para el apoyo y el fortalecimiento de las OPUP sean más eficaces, estas deberían:

- Tomar en cuenta el tipo de organización, la fase de desarrollo y sus necesidades específicas, como se explicó anteriormente.
- Aplicar un enfoque multiactorial y participativo en el que las organizaciones de agricultores jueguen un papel crucial (ver también la RAU N° 16).
- Basarse en una clara visión conjunta sobre los roles presentes y futuros de las OPUP
- Enfocarse en el fortalecimiento de las capacidades estratégicas de las OPUP buscando mejorar su apropiación, empoderamiento y sostenibilidad.
- Ser sostenidas durante periodos de tiempo largos.

Los gobiernos locales pueden jugar un papel importante en liderar, estimular y permitir estos procesos. Por otra parte, el apoyo y el compromiso de las organizaciones gubernamentales, ONG, universidades y OSB presentes en las ciudades son indispensables así como lo es la cooperación de las empresas privadas y el apoyo sostenido, el mismo que debe ser estimulado por organizaciones de cooperación internacional y ONG.

Cinco son las principales áreas de soporte que se pueden identificar para las OPUP:

- 1) Ambiente político favorable. Si las OPUP pueden operar en un ambiente político que las reconozca como un socio en igualdad de condiciones dentro de la arena urbana, con regulaciones favorables así como instrumentos que estimulen los procesos participativos y el establecimiento de alianzas (estratégicas) con otros actores urbanos, esto podría proporcionar a las organizaciones de productores un campo fértil para su funcionamiento y optimizar sus contribuciones para el desarrollo urbano sostenible. El artículo de la FAO en esta edición también subraya la importancia del contexto.
- 2) Organización y gestión interna. Sin un sistema sólido para la toma de decisiones, comunicación, gestión, administración, etc., la OPUP perderá mucha de su efectividad y eficiencia e incluso



Niños conociendo y estudiando la naturaleza en los jardines de Ámsterdam

Continúa en la página 7



Organizaciones sociales de agricultores en América Latina y Europa: lecciones aprendidas y desafíos

Buscando mejorar el conocimiento e impactar positivamente en las realidades locales, IPES y ETC-Agricultura Urbana, en asociación con instituciones e investigadores locales y con el apoyo del IDRC (Canadá) implementaron entre 2005 y 2006 el proyecto "Organizaciones sociales de agricultores urbanos: modelos de gestión y alianzas innovadoras para la incidencia pública (OSAUP)":

Joanna Wilbers



Jardinero urbano miembro de la BVV, Ámsterdam

El análisis de los estudios de caso mostró que las organizaciones de agricultores se encuentran fuertemente influenciadas por dos factores: el perfil de sus miembros y el contexto donde funcionan. El estudio brinda elementos para comprender la relación que se ve entre su éxito para acceder a recursos e influenciar la política pública y sus modelos de gestión. Además se identificaron indicadores para evaluar la efectividad de estas organizaciones, y se sugirieron un conjunto de acciones para fortalecerlas.

PERFILES

Las organizaciones constituyen un espacio legítimo de representación para una gran diversidad de agricultores, desde pobres urbanos que desarrollan agricultura ecológica en espacios intra urbanos vacantes hasta productores tradicionales cuyos predios han sido "rodeados" por el crecimiento urbano y que aún mantienen algunas prácticas propias de la agricultura rural. Los diferentes tipos de organizaciones de productores estudiadas reflejan esta diversidad. Se identificaron cuatro perfiles de agricultores.

Un primer grupo lo forman los pobres y desocupados (muchos de los cuales llegaron como migrantes rurales) que se ubican en áreas

Alain Santandreu y Cecilia Castro
IPES Promoción del Desarrollo Sostenible
alain_santandreu@yahoo.com
cecilia@ipes.org.pe

intra urbanas. Desarrollan una producción ecológica, tanto para autoconsumo (en sus patios traseros) como para la transformación y la comercialización. Suelen tener antecedentes de participación en organizaciones sociales, políticas y sindicales.

Un segundo grupo lo forman los productores pobres ubicados en áreas periurbanas y dedicados a una producción de tipo convencional (aunque es posible que algunos se encuentren en proceso de reconversión hacia la producción ecológica). No suelen tener antecedentes organizativos debido a las características sociales y culturales de tipo tradicional que aún conservan. Dentro de este grupo pueden distinguirse dos subgrupos: a) agricultores pobres que migraron a la ciudad, con una escasa educación (iletrados algunos de ellos); y b) agricultores cuyas granjas fueron rodeadas gradualmente por el desarrollo urbano, la mayoría de ellos con educación básica.

El tercer grupo es completamente diferente y está conformado por jardineros urbanos dedicados a la recreación y la provisión de servicios. Sus experiencias dentro de organizaciones sociales y políticas varían.

Finalmente, un cuarto grupo lo forman los nuevos productores orgánicos de origen urbano y no productores (como por ejemplo

ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL PROYECTO OSAUP

Asociación de Jardineros de Ámsterdam – BVV (Países Bajos)
Asociación de Productores Orgánicos del Uruguay – APODU (Uruguay)
Asociación Biokultura de Hungría Central – BCHA en Budapest (Hungría)
Asociación de Productores del PROVE – ASPROVE en Brasilia (Brasil).
Cooperativa Las Vertientes en Villa El Salvador (Perú)
Centro de Salud Alternativa de Muribeca – CESAM, en Jaboatão dos Guararapes (Brasil)
Plataforma Duinboeren (Países Bajos)
Red de Huerteras y Huerteros de Rosario (Argentina)

académicos, consumidores de productos ecológicos, etc.). Estos se ubican en áreas periurbanas y suelen tener antecedentes de participación en organizaciones sociales. Estos agricultores se dedican a la producción ecológica, la comercialización, la investigación y la provisión de servicios (y en menor medida a la transformación).

ACTIVIDADES PRINCIPALES Y GESTIÓN

La creación de una organización de productores responde a tres motivaciones centrales:

1) el interés por mejorar la calidad de vida y los ingresos de sus miembros, 2) aumentar sus posibilidades de acceso a recursos o 3) aumentar su incidencia política y/o para enfrentar amenazas externas en forma colectiva. Las organizaciones pueden surgir de la iniciativa de los mismos agricultores o de la preocupación de una institución externa que desea organizarlos y fortalecerlos.

Las organizaciones desarrollan tres tipos básicos de actividades o servicios para sus miembros: a) servicios de apoyo (capacitación, apoyo legal, provisión de insumos, etc.); b) promoción y apoyo a actividades para mejorar la generación de ingresos (ej. transformación y comercialización conjunta); y c) lobby y establecimiento de alianzas con actores externos para mejorar el acceso a recursos, responder a amenazas externas y potenciar su incidencia política.

Sin desestimar la importancia de una adecuada organización interna y de la disponibilidad de recursos, el estudio reveló que un buen funcionamiento de la organización es clave para su éxito. Los buenos resultados en términos de acceso a recursos e influencia política son alcanzados por organizaciones con valores compartidos, objetivos y estrategias claras y acordadas, procedimientos democráticos para la toma de decisiones.

Un buen ejemplo de organización con un funcionamiento efectivo es la Red de Huerteras y Huerteros de Rosario, la que, pese a ser informal y tener una gestión interna débil, ha demostrado una gran capacidad de incidencia política, participando tanto en la planificación del uso del suelo urbano como en el acceso a recursos (suelo y agua) y a fondos de la cooperación nacional e internacional (ver página 11).

La organización interna es relevante pero no necesariamente clave para la sostenibilidad de una organización de agricultores. Fortalecer su funcionamiento parece ser más importante para garantizar su sostenibilidad. La Cooperativa

Las Vertientes, fundada en 1969 para mejorar la producción y lograr la titulación de los predios de sus miembros, consiguió una infraestructura adecuada con personal pagado y la titulación de terrenos; pero en los últimos años ha quedado casi inactiva debido a problemas internos y pérdida de unidad, valores comunes y confianza en su dirigencia.

Los perfiles de los miembros de una organización (en términos de origen, nivel de ingreso, social y educativo, tradiciones culturales y experiencia en organizaciones) influyen en la definición de los valores y objetivos comunes, procedimientos y niveles de confianza. No obstante, el contexto también influye en el funcionamiento (objetivos, estrategias, alianzas, procedimientos) y en la organización interna (disponibilidad de infraestructura, recursos financieros, capacitación).

TIPOS DE ORGANIZACIONES

Se identificaron dos grandes tipos de organizaciones de productores con diferentes modelos de gestión y distintos resultados en su acceso a recursos e incidencia política:

- a) Las Tuteladas/promovidas y
- b) las Auto-organizadas o formadas por el interés de sus propios miembros.

Las organizaciones tuteladas / promovidas surgen a partir del interés de actores externos. Incluyen organizaciones promovidas por la iglesia católica y por programas gubernamentales de combate a la pobreza e inclusión social y económica. Estas organizaciones fueron creadas para que los agricultores (migrantes) pobres puedan trabajar y vivir en las zonas intra urbanas y dependen de un apoyo externo permanente. Obtienen buenos resultados en el acceso a recursos (para la transformación y para instancias de capacitación), en la participación y la mejora de la autoestima de sus miembros, en la inclusión social y el empoderamiento,

particularmente de las mujeres que logran acceder a espacios de dirección y representación. Esto se debe, fundamentalmente, al interés político de las instituciones que incluyen estos temas entre sus líneas de acción.

Sin embargo, pese al apoyo externo y a un contexto positivo, la sostenibilidad de estas organizaciones no está garantizada. Ello dependerá en parte de la fortaleza de su organización interna pero aún más de su funcionamiento. Un ejemplo es ASPROVE, una asociación formada por iniciativa del Gobierno Estadual de Brasilia buscando mejorar la inserción social de sus miembros a través de la creación de agroindustrias (Ver RAU 16). Pese al apoyo y logros alcanzados en términos de producción, transformación y comercialización; la organización desapareció luego que el nuevo gobierno dejará de apoyarla.

Por su parte, las organizaciones auto-organizadas (formadas a partir del interés de sus propios miembros) tienden a enfocarse en prácticas tradicionales, y en la agricultura orgánica-ecológica. Se forman en respuesta a una necesidad o para alcanzar un objetivo específico. Sus miembros típicos son jardineros urbanos, (nuevos) agricultores orgánicos, y agricultores periurbanos convencionales.

Las organizaciones formadas por (nuevos) agricultores orgánicos destacan por su gran capacidad de incidencia política debido, entre otros factores, a la presencia de valores compartidos, un alto compromiso de sus miembros con la organización (y con el modelo alternativo de producción y de vida) y una gran capacidad para el establecimiento de alianzas estratégicas.

Su funcionamiento efectivo les permite tener buenos resultados en la mejora del ingreso de sus miembros, el desarrollo de estrategias innovadoras de comercialización y la mejora del ambiente y el paisaje. Sin embargo, enfrentan debilidades para obtener recursos para la transformación de sus productos, establecer alianzas con organizaciones de productores convencionales y el acceso equitativo de las mujeres a los espacios de dirección y representación de la organización. Un ejemplo es APODU, que cuenta con numerosos canales de comercialización, buena capacidad de influencia política relacionada con la producción orgánica

Tabla: Indicadores de Funcionamiento y de Organización Interna

Funcionamiento	Organización interna
Existencia de objetivos claros y compartidos.	Disponibilidad de infraestructura y de un sistema administrativo/contable.
Existencia de estrategias definidas.	Disponibilidad de recursos humanos y financieros.
Capacidad de establecer alianzas estratégicas.	Existencia de una estructura permanente de gestión.
Presencia de valores comunes.	Elecciones regulares y rotación de posiciones.
Existencia de procedimientos acordados para la toma de decisiones en asuntos internos (alianzas, comercialización, producción, etc.).	Acceso equitativo a puestos representativos y de gestión.
Acceso equitativo a los beneficios.	Compromiso de los miembros con la administración y el mantenimiento de la organización.

y mantiene alianzas fuertes con varios actores clave (ver la página 11).

Las organizaciones tradicionales han demostrado que es posible lograr importantes cambios en la actitud de miembros poco acostumbrados a arriesgar y participar en actividades colectivas. Estas organizaciones obtienen buenos resultados en el acceso a recursos como suelo y agua, mejoran sus ingresos y obtienen reconocimiento político y social. Sin embargo todavía no han logrado mejorar ni la participación ni el empoderamiento de las mujeres, y, en algunos casos, enfrentan serias amenazas en su continuidad debido al bajo compromiso colectivo con el funcionamiento de la organización. Un ejemplo es la Plataforma Duinboeren que si bien ha logrado implementar diversos proyectos innovadores (ecosalud, comercialización alternativa, etc.), aún no ha logrado incorporar en este tipo de actividades a muchos de sus miembros quienes prefieren mantenerse a la espera de los resultados antes de incorporarse activamente.

PRINCIPALES DESAFÍOS

Organizaciones de productores bien organizadas y efectivas se encuentran en mejores condiciones de negociar para tener un mayor acceso a recursos, insumos, servicios y mercados y sobre todo lograr el reconocimiento y la valorización de sus contribuciones a la

construcción de políticas públicas relacionadas a la agricultura urbana. El fortalecimiento de las organizaciones existentes parece ser un factor clave para asegurar el reconocimiento, legitimidad, representación y participación de los grupos de agricultores como actores urbanos.

Sobre la base del análisis participativo de las organizaciones involucradas en el proyecto, se desarrolló una Agenda Interregional. Esta Agenda propone actividades que otras organizaciones y actores interesados en apoyarlas podrían implementar para mejorar su funcionamiento y gestión interna, alcanzando así mejores resultados en el acceso a recursos e incidencia en la política pública.

Para fortalecer a las organizaciones de productores urbanos deben crearse agendas concretas y específicas para estos grupos. Se recomienda revisar en forma periódica, la visión y los objetivos comunes, estableciendo mecanismos participativos para el monitoreo y evaluación de su desempeño y su comunicación interna y externa.

Las organizaciones deben identificar estrategias que les permitan diversificar sus mercados, ofrecer nuevos productos y/o servicios mejorando sus fuentes de ingreso. Esto implica mejorar sus sistemas productivos y desarrollar micro-emprendimientos que agreguen valor a su producción. Del mismo modo, deben tratar

de sumar esfuerzos con organizaciones que tengan objetivos similares estableciendo alianzas estratégicas con universidades, ONG, el sector privado y el propio sector público.

Finalmente, para mejorar su acceso a recursos y su capacidad de incidencia política, deben aprender a cooperar con otros actores estableciendo relaciones ganar-ganar, y utilizar estrategias complementarias (lobby, comunicación, información, movilizaciones, etc.), que garanticen su efectiva participación en los procesos locales de gestión y planificación de las áreas donde implementan sus actividades.

NOTAS

1) Información del proyecto, estudios de caso, estudio comparativo de las experiencias, fotos y otros documentos relacionados están disponibles en <http://www.ipes.org/au/osaup/>

Bibliografía

Castro, C. y Santandreu, A. 2005. Análisis comparativo de estudios de caso. Proyecto organizaciones sociales de productores urbanos y periurbanos: modelos de gestión y alianzas innovadoras para incidir en la política pública. IDRC/IPES/ETC. Disponible en: http://www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/doc_generales.html
Dubbeling, M. 2005. Una agenda interregional para fortalecer organizaciones de productores urbanos y periurbanos. IDRC/IPES/ETC. Disponible en: http://www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/Pdf/Agenda_IR.pdf



Viene de la página 4

estaría propensa a conflictos internos y a la desintegración. La Agenda Interregional de Investigación-Acción en la página 8 proporciona recomendaciones al respecto y sugiere, por ejemplo, el desarrollo de capacidades en las áreas de rendición de cuentas, procedimientos democráticos para la toma de decisiones, habilidades de gestión participativa con enfoque de género, y comunicación efectiva; así como la instalación de sistemas adecuados de administración y gestión.
3) Planificación, implementación y monitoreo de actividades. Las OPUP necesitan asistencia para mejorar la manera en la que llevan a cabo sus principales actividades; es decir, provisión de asistencia técnica y capacitación, comercialización de productos o manejo del ahorro y sistemas de crédito. Las actividades de soporte incluirán el desarrollo de estrategias, capacitación, asistencia técnica, facilitar información de mercado, etc.

4) Vínculos externos. Las OPUP necesitan desarrollar habilidades específicas que les permitan construir y mantener alianzas estratégicas con otros actores urbanos, tales como empresas privadas, instituciones de crédito, agencias gubernamentales, departamentos municipales, ONG, universidades y OSB.
5) Desarrollo de infraestructuras y capital. Las OPUP necesitan desarrollar sus capacidades de ahorro y de generación de capital para el mantenimiento de la infraestructura existente y la inversión en nuevas infraestructuras. Enfrentar cada etapa en el desarrollo de una OPUP requiere de otro nivel de ganancias/ahorros que permitan el crecimiento de su capital y de las nuevas inversiones. Las organizaciones de soporte son necesarias para asistir en el desarrollo de estrategias y para la asistencia técnica, para proporcionar subsidios/subvenciones y crédito para participar como (co)inversor o para servir como garantes.

DESAFÍOS

Aún es poco lo que se sabe sobre cómo funcionan los grupos y las redes de agricultores urbanos, y sobre cómo apoyarlos en el desarrollo de sus microempresas y organizaciones formales con una posición sostenible en el mercado. A través de la investigación-acción participativa pueden explorarse y desarrollarse más los potenciales existentes de las organizaciones de agricultores urbanos.

NOTAS

(1) Utilizamos el término "productor" urbano en lugar de "agricultor" urbano debido a que cubre todos los aspectos de la producción agrícola, incluyendo la ganadería, la pesquería y el procesamiento de productos agrícolas en granjas o en otros espacios. En esta edición usaremos las siglas OPUP para abreviar Organizaciones de Productores Urbanos y Periurbanos.

Una agenda interregional de investigación-acción: Recomendaciones para el fortalecimiento de organizaciones sociales de productores urbanos y periurbanos⁽¹⁾

En el marco del proyecto de IPES-ETC-IDRC “Organizaciones sociales de productores urbanos y periurbanos: modelos de gestión y alianzas innovadoras para la incidencia pública” se formuló una agenda interregional de investigación-acción basada en los insumos de las organizaciones de productores urbanos y periurbanos participantes. La agenda puso en relevancia aspectos dentro de las organizaciones que necesitan de fortalecimiento y apoyo externo. Esta agenda está pensada para guiar a todos los actores involucrados en el desarrollo de nuevos proyectos de investigación y acción relacionados con organizaciones de productores urbanos y periurbanos.

1) Organización y gestión

Las organizaciones de productores deben analizar las fortalezas y debilidades de sus organizaciones, lo que incluye la identificación de oportunidades y amenazas para su desarrollo. El resultado de este análisis debe ser discutido entre todos los miembros mientras realizan propuestas acordadas para la mejora de la organización. Esto debería llevar a la elaboración e implementación de un plan estratégico para el fortalecimiento institucional, el cual debería incluir sistemas de monitoreo y evaluación. Adicionalmente, es necesario un monitoreo regular de su accionar para evaluar el funcionamiento de la organización y elaborar estrategias mejoradas.

Los miembros de una organización deben compartir principios y objetivos comunes. Un reglamento básico (detallando la visión, estrategias, actividades principales, etc.) es recomendado para ayudar a legitimar la organización, informar a los miembros y público interesado, y garantizar un funcionamiento sin problemas. Sin embargo, este documento no debería ser inalterable pues tiene que ir adaptándose mientras la organización se desarrolla, nuevos miembros se incorporan o las circunstancias externas cambian.

Una comunicación regular y transparente dentro de la organización sobre su visión, objetivos, decisiones, etc. ayuda a mantener el involucramiento de los miembros evitando desacuerdos, desconfianzas y malos entendidos. Panfletos, sitios web informativos, videos, programas de radio y otros mecanismos de comunicación

pueden potenciar el conocimiento de otros actores sobre las actividades de la organización y sus contribuciones (potenciales) a su sustento y al de las ciudades.

Los niveles intermedios de gestión deben ser fortalecidos en la organización para que pueda responder a los intereses y necesidades de diferentes individuos o grupos de miembros. Esto puede lograrse con el apoyo a grupos informales, grupos de trabajo o comités (por región o distrito, por tipo de producto producido o por grupos sociales).

La participación de mujeres y jóvenes como miembros y en sus estructuras de gestión debe ser alentada para incrementar la equidad de género y mantener cierto dinamismo e innovación.

2) Sostenibilidad y alianzas

El financiamiento externo puede ayudar a introducir nueva tecnologías e ideas (sin costos operativos), pero en principio, las organizaciones deben ser capaces de financiar y gestionar sus propias actividades. A parte de las cuotas de membresía, las organizaciones deben diversificar su base de ingresos, por ejemplo a través de la venta de servicios, el financiamiento de proyectos o las ganancias por una mayor comercialización y nuevas actividades empresariales (ej. agroturismo, cuidado de la salud).

Las capacidades de los miembros para mejorar la producción, el procesamiento y la comercialización deben ser fortalecidas a través de capacitaciones, talleres, visitas de intercambio para agricultores y proyectos piloto. Deben establecerse alianzas con instituciones de investigación para implementar programas de desarrollo e innovación tecnológica participativa.

A menudo los individuos y grupos pequeños no cuentan con los recursos necesarios para tratar de alcanzar objetivos mayores, como el ganar acceso a mercados externos o incidir en procesos políticos. En dichos casos, la cooperación interinstitucional, ya sea a nivel local, nacional o regional, será necesaria para lograr resultados. Esto incrementará su saber hacer (know how), fortalecerá sus economías de escala, su capacidad de influencia política y poder comercial.

Establecer alianzas estratégicas con ONG, universidades, gobiernos y agencias de cooperación para el apoyo en investigación, diseño de materiales de capacitación, comercialización y diversificación de la base de ingresos, estrategias de cabildeo, negociación y participación en los procesos de formulación de políticas, y en la legalización de la producción, procesamiento y comercialización.

3. Cabildeo político

Deben establecerse alianzas estratégicas con otros actores urbanos, como escuelas, instituciones de cuidado de la salud, etc. Las organizaciones de productores pueden ofrecerles servicios a cambio de su apoyo, peso político y poder de negociación para defender y promover conjuntamente las actividades implementadas por las organizaciones de productores.

Deben desarrollarse diversas estrategias de cabildeo político ofreciendo información (a través de correspondencia regular u organizando visitas o conferencias, o enviando notas de prensa), realizando manifestaciones pacíficas, movilizándolo público o participando directamente en discusiones políticas locales relacionadas al uso del suelo y la planificación estratégica, participando en la legislación, ordenanzas y presupuestos participativos. Para hacer esto, antes deberán comprender los marcos políticos locales, manejar habilidades de cabildeo político y ganarse el apoyo de socios influyentes.

El empoderamiento de los productores para un cabildeo político efectivo en varios niveles (local, provincial o nacional) debe basarse en el conocimiento de los marcos legales y las normativas existentes, así como en el fortalecimiento de sus mismas capacidades de cabildeo, sus habilidades de negociación y de formulación de políticas.

1) Este texto está basado en la Agenda Interregional de Investigación-acción para el Fortalecimiento de Organizaciones Sociales de Productores Urbanos y Periurbanos de Marielle Dubbeling (ETC Urban Agriculture) cuya versión completa está disponible en: http://www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/doc_generales.html

La Red de Agricultores Urbanos de Villa María del Triunfo

En diversas ciudad de América Latina, los gobiernos locales están apoyando la organización de los agricultores urbanos. Por lo general, la forma de organización preferida es la red debido a su flexibilidad. De esta manera los agricultores trabajan colectivamente sin necesidad de formalizarse. Dos ejemplos de estos tipos de redes pueden encontrarse en Villa María del Triunfo y Rosario (ver la página 10). En la ciudad de Villa María del Triunfo (VMT), en Lima, Perú, la agricultura urbana es practicada mayormente por miembros de la Red de Agricultores Urbanos que en la actualidad agrupa a más de 2,000 agricultores y agricultoras y se encuentra en fase de formalización y consolidación.

Villa María del Triunfo es un municipio de casi 70 km² localizado en el conurbano de Lima. En el año 2001 la Municipalidad de Villa María del Triunfo decidió impulsar la agricultura urbana como una estrategia de lucha contra la pobreza (ver el artículo de VMT en la RAU 16). En sus inicios, la agricultura urbana sólo era practicada en espacios familiares (patios traseros y/o delanteros) y en las laderas de los cerros. En la actualidad se desarrolla también en espacios comunales e institucionales. En un diagnóstico desarrollado en forma participativa durante el 2005 se identificó que el 82% de los agricultores son mujeres y 83% provienen del interior del país⁽¹⁾.

La Red de Agricultores Urbanos comenzó a articularse desde el año 2002. Sus orígenes se remontan a una iniciativa tomada por un grupo de ocho familias en la zona de Nueva Esperanza, quienes buscaban acceder a la capacitación y provisión de insumos que brindaba el Programa de Agricultura Urbana de la Municipalidad. Este grupo inicial nombró a un coordinador, encargado de gestionar la capacitación y apoyo municipal para sus huertos. Otras familias se motivaron a organizarse y agruparse al reconocer los logros en la implementación de los huertos comunales.

La municipalidad reconoció esta forma de organización autogestionada por los agricultores, pues lograron una mayor efectividad en su trabajo de promoción y en el uso de recursos financieros y humanos que cuando lo hacían con agricultores no organizados. Como consecuencia, los técnicos munici-

pales comenzaron a fomentar este tipo de articulación entre los agricultores de las demás zonas.

Aunque los grupos se mantuvieron activos en sus respectivos huertos, no se llegó a consolidar una articulación en las diferentes zonas del municipio, ni mucho menos a nivel de todo el municipio. En el 2005 se avanzó en el acercamiento y en la articulación de los grupos, a partir del proceso multiactoral para la formulación e implementación de la política pública de agricultura urbana del municipio y de un programa de acción que la operativiza (ver RAU 16) implementado en el marco del proyecto "Villa María Sembrando para la Vida"⁽²⁾. Se realizó un diagnóstico participativo sobre la situación de la AU, que contó con la participación activa de los agricultores urbanos. Dichos encuentros les permitieron conocerse, interactuar y, principalmente, compartir y construir las potencialidades y alternativas de solución para la agricultura urbana en el municipio.

El descubrir problemas y desafíos comunes acercó a los agricultores, y los llevó a plantear, en mayo de 2006, el reto de articularse a mayor escala. Decidieron comenzar por reforzar la articulación a nivel zonal y para ello eligieron a coordinadores de las zonas como representantes e interlocutores. Los coordinadores juramentaron en un acto público ante los miembros del Foro Distrital de Agricultura Urbana⁽³⁾. Los agricultores acordaron implementar acciones conjuntas, algunas de ellas vinculadas al proceso multiactoral y otras específicas para reforzar sus capacidades técnico-productivas.

Entre las demandas de capacitación y asistencia técnica de los agricultores identi-



Marco Bustamante - IPES
Miembros de la Red de Agricultores Urbanos de VMT durante su juramentación

ficadas por los coordinadores zonales se incluían la implementación de nuevos huertos, crianza de animales menores, generación de insumos, transformación de productos, comercialización, gestión y organización de la red.

En respuesta, se viene implementando un programa de capacitación en todas las zonas del distrito bajo un acuerdo interinstitucional llevado a cabo por cuatro miembros del Foro de Agricultura Urbana, la propia Red entre ellos. En paralelo, la Red, con apoyo de IPES, se encuentra elaborando de manera participativa una logo-marca para los productos de los agricultores y trabajando en una propuesta para la organización formal de los agricultores urbanos que señale los objetivos, roles y funciones de la Red de Agricultores Urbanos. Se espera que al finalizar esta discusión se constituya formalmente la Red y se elijan democráticamente a sus representantes a nivel distrital.

Considerando que Villa María es una ciudad fragmentada física y socialmente a nivel zonal y distrital, los avances en la organización de los agricultores constituyen un gran salto cualitativo para la ciudad.

La organización y formalización de la Red de Agricultores Urbanos, además de brindar visibilidad a los agricultores, apunta a fortalecerlos y empoderarlos en la gestión de la ciudad, generando condiciones que les permitan participar en espacios de decisión, como el presupuesto participativo y mesas locales de concertación (ej. de género, lucha contra la pobreza) y contribuir activamente en el desarrollo integral de la ciudad.

Noemí Soto y Cecilia Castro

IPES Promoción del Desarrollo Sostenible
noemi@ipes.org.pe, cecilia@ipes.org.pe

La Red de Huerteros y Huerteras de Rosario (Argentina)

Los huerteros y huerteras de Rosario (principalmente pobres urbanos) se han agrupado en torno a una red no formalizada buscando afianzar sus alcances logrados, su presencia en la gestión de la ciudad, y considerando el desafío de constituir a la agricultura urbana como su principal fuente de ingresos. Actualmente se encuentran en un proceso de fortalecimiento organizativo.

En 2005 la ONG CEPAR y la Municipalidad de Rosario desarrollaron un proyecto participativo para consolidar la Red de Huerteros y Huerteras que fue implementado en cuatro etapas⁽⁴⁾:

- Reflexión sobre el propósito de la organización y definición de sus principios y valores.
- Acuerdo sobre la estructura de funcionamiento de la Red.
- Formalización de la Red.
- Elaboración de una Agenda Local para el fortalecimiento de la Red.

Los huerteros y huerteras han demostrado las ventajas de organizarse

Se conformó una junta directiva de 25 miembros (5 delegados por cada distrito) con la premisa de llevar adelante una gestión democrática y participativa. La Red agrupa hasta el momento a 600 huerteros de la ciudad e implementa una agenda local construida por sus miembros.

La agenda local incluye los siguientes puntos:

- Organización y gestión de la Red bajo la premisa de desarrollar un mecanismo democrático de toma de decisiones y fortalecer los mecanismos de comunicación interna (mediante reuniones descentralizadas, campañas masivas de asociación).
- Capacitación de los miembros en temas de gestión y desarrollo de capacidades para las actividades productivas (producción, transformación y venta de productos de AU).
- Fortalecimiento de la estrategia para la formación de alianzas con instituciones académicas, de investigación, de cooperación; con los gobiernos (local y nacional) y los consumidores (mediante campañas de sensibilización sobre el consumo de los

Raúl Terrile, CEPAR
raulterril@arnet.com.ar



Miembros de la Red de Huerteros y Huerteras de Rosario, participando en una reunión

productos ecológicos que se venden en las ferias).

- Promoción de nuevas fuentes de trabajo vinculadas a la actividad de la Red en el marco de una economía solidaria. La propuesta es realizar convenios productivos con otros grupos de productores para la provisión de herramientas e infraestructura para las huertas. Tal es el caso de grupos que producen postes, herramientas u otros productos necesarios para los agricultores.
- Incidencia política de la Red para lograr la estabilidad de las actividades de la agricultura urbana. Para ello es indispensable la generación de un marco legal que soporte estas nuevas economías.

Los huerteros y huerteras han puesto en evidencia las ventajas de estar organizados. En el trabajo conjunto en las ferias han logrado establecer mejores relaciones basadas en el respeto y en una ética común. Su trabajo les ha permitido acceder a beneficios para sus familias -a través de la generación de un ingreso digno- y para la sociedad, posibilitando que otras vecinas y vecinos de la ciudad accedan a verduras de alta calidad.



Han logrado acceder a terrenos baldíos que eran espacios improductivos, transformando el paisaje barrial y haciendo del mismo un hábitat saludable. Su activa participación les ha permitido incidir en la política pública, en especial en la adecuación de ordenanzas para acceder a una tenencia segura de los terrenos y viabilizar la construcción de agro-industrias con fondos del Presupuesto Participativo votado por los vecinos.



Huerto urbano en el norte de Rosario

NOTAS

- 1) Diagnóstico de la Agricultura Urbana en Villa María del Triunfo, CCF-IPES/RUAF
- 2) El proyecto se desarrolló en el marco del programa global "Ciudades Cultivando para el Futuro" ejecutado por IPES como socio regional de la Fundación RUAF.
- 3) El Foro de Agricultura Urbana es un espacio multiactorial de concertación y acción que agrupa a 20 instituciones que actúan a nivel local en Villa María del Triunfo, en él están representados: el gobierno local, los agricultores, instituciones educativas, ONG, organismos gubernamentales nacionales e internacionales.
- 4) En el marco del proyecto Organizaciones Sociales de Agricultores Urbanos y Periurbanos (OSAUP)



Taller organizado por APODU

La Asociación de Productores Orgánicos del Uruguay (APODU) es una organización de agricultores orgánicos periurbanos y rurales de alcance nacional. CIEDUR emprendió un estudio entre los años 2005 y 2006⁽²⁾, el cual analizó en profundidad a los productores del área Metropolitana de Montevideo, la capital del país.

Alianzas Estratégicas: La Asociación de Productores Orgánicos del Uruguay

La República Oriental del Uruguay, con una población de 3.240.887 habitantes⁽³⁾, se ubica en la costa Atlántica, en la zona de transición de las mesetas brasileras a las llanuras pampeanas. Es el único país de América Latina que no posee oficialmente población indígena. La base de su economía es fundamentalmente agro exportadora (carne, granos, leche) con elevados porcentajes de cobertura de salud (96%) y educación (97%). El Departamento de Montevideo, concentra el 42% de la población total del país. El Producto Bruto Interno (PBI) del país sufrió una constante erosión desde el año 1999 hasta el 2003, pasando de 20.912 millones de USD en 1999 a un piso de 11.177 millones de USD en 2003. En 2005 el proceso de recuperación de la economía nacional lo ubicó en 16.796 millones de USD (representando un PBI per cápita de 5.081 USD).

Producto de la crisis económica de 2002, la pobreza aumentó significativamente llegando en 2003 al 41% de los habitantes del Departamento. Si bien estos índices han disminuido, aún se encuentran por encima de los registrados antes de la crisis.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE APODU

APODU, creada en 1997, es una organización de carácter nacional, consti-

tuida y dirigida exclusivamente con el trabajo voluntario de sus más de 150 asociados. La figura jurídica elegida es la de Asociación Civil sin fines de lucro. Su organismo máximo es la Asamblea de Socios que se reúne cada dos años y elige una Comisión Directiva que la representa. La afiliación es individual y la membresía es abierta, exigiendo a sus afiliados una producción orgánica certificada. Existen tres tipos de agricultores en APODU: agricultores rurales (ubicados en otras regiones del país), agricultores periurbanos (ubicados en el área metropolitana de Montevideo), y huerteros urbanos ubicados en el interior de la ciudad de Montevideo.

APODU se encuentra estructurada en cuatro regionales autónomas: Sur, Oeste, Este y Norte. No cuenta con local propio, utilizando para el desarrollo de sus actividades locales o infraestructura cedida por otras instituciones o por sus propios miembros. Los costos operativos (comunicación, traslados, etc.) corren por cuenta de los propios asociados.

APODU se ha consolidado como una organización del tipo "filosófica"⁽⁴⁾. El grupo promotor se encuentra formado por agricultores de origen urbano pero que decidieron mudarse a vivir a zonas rurales y periurbanas. Sus miembros están fuertemente comprometidos con la producción agroecológica y con una visión alternativa de la sociedad. Estas características determinan su accionar: alta frecuencia de reuniones, priorización de la venta directa y articulada con los consumi-

dores, cabildeo político, alianzas con grupos u organizaciones que apoyen prácticas alternativas, ambientalistas e instituciones de investigación.

APODU es una organización formal, pero su organización interna es relativamente limitada, ya que el liderazgo está en manos de un grupo reducido. Sin embargo, esto no afecta su funcionamiento de una manera negativa. Al contrario, APODU cuenta con una fuerte presencia en las esferas pública y política, especialmente en temas específicos (como la producción orgánica, por ejemplo).

PERFIL DE LOS MIEMBROS DE APODU

Los miembros de APODU se caracterizan por su elevado nivel de instrucción y contrasta con el nivel educativo y cultural de los productores agropecuarios de tipo tradicional e incluso con el promedio de la población en general. Sus viviendas cuentan con la mayor parte de las comodidades y servicios básicos, y sólo un 15% se ubica por debajo de la línea de pobreza. El tamaño de sus familias es reducido, y los miembros tienden a participar en otras actividades no remuneradas fuera de la agricultura (como organizaciones civiles). Son considerados productores neo rurales en tanto residen en sus predios (ubicados en áreas periurbanas y rurales) pero tienen, mayoritariamente, un origen urbano. Si bien la participación de la mujer es significativa en las fases productiva y comercial, aún es muy reducida en las actividades de representación de la organización. La actividad que le

Alfredo Blum⁽¹⁾

Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay (CIEDUR)
alfredo.blum@mageos.com

proporciona la mayor parte de sus ingresos, es la producción orgánica de alimentos.

APODU busca permanentemente alternativas de comercialización que le permitan obtener mejores ingresos para sus miembros. Para esto facilita la participación de los agricultores en tres sistemas de comercialización sin intermediarios: una a feria semanal (ubicada en una zona de alto poder adquisitivo), un sistema de canastas (que permiten llegar con sus productos en forma personalizada a los hogares de los consumidores), y una ecotienda (espacio permanente ubicado en el centro de la ciudad).

La mayor parte de los miembros se encuentran acostumbrados a trabajar de una manera participativa en diversos eventos. Dentro de APODU existen varios grupos que se centran en temas como la comercialización, o la producción y la planificación conjunta, lo que implica una unión y confianza elevadas que no se encuentra frecuentemente en la agricultura convencional.

ALIANZAS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR APODU

APODU busca encontrar un camino propio que le permita incidir políticamente sin quedar aislada como organización. Para ello ha establecido alianzas estratégicas temporales con diversas organizaciones, lo que le ha permitido llevar adelante acciones destinadas a mejorar su producción y comercialización así como a defender y promover la producción orgánica.

Para reforzar sus relaciones con los actores locales en la promoción de la agricultura ecológica. APODU desarrolla una estrategia nacional de descentralización que le ha permitido reforzar su relación con diversos actores locales relevantes en el fomento de la agroecología, incorporando en sus regionales a consumidores, técnicos y ONG.

A nivel nacional mantiene diversos niveles de alianza con organismos públicos, organizaciones sociales, centros académicos e instituciones de cooperación internacional. Adicionalmente, mantiene alianzas estratégicas con organizaciones de la sociedad civil como la Asociación de Consumidores de Productos Agroecológicos (GACPADU), lo que ha llevado a mejorar la comercialización y la promoción de campañas sobre ciertos temas de interés (evitar el uso de pesticidas, consumos responsable, etc.).

Para publicitar la agricultura orgánica, APODU promovió la creación de la Red de Agroecología, una entidad interinstitucional en proceso de consolidación que integra actual-

mente a ONG (CIEDUR, CEUTA, Foro Juvenil, REDES), organizaciones de segundo grado (Comisión Nacional de Fomento Rural CNFR), organizaciones de consumidores, organismos de investigación, algunas Facultades de la Universidad de la República y representantes de diferentes dependencias del gobierno.

APODU busca permanentemente alternativas para vender sus productos

También mantiene una alianza puntual con FAO, con quien desarrolla un proyecto sobre certificación participativa, que es vista por los productores como su única posibilidad de subsistencia debido a los altos costos de la certificación tradicional. Este proyecto ha puesto a prueba a la Asociación en lo que refiere a la gestión directa de fondos de la cooperación.

No obstante, el establecimiento de este tipo de alianzas preocupa a muchos productores y, actualmente, APODU enfrenta una tensión interna entre quienes promueven un acercamiento a otros productores rurales frente a quienes impulsan un acercamiento a otros actores vinculados a la producción, comercialización y consumo de productos orgánicos.

Si bien sus miembros reconocen su estrategia de alianzas para promover una Red que potencie la agroecología (y por ende a sus productores) se cuestiona la capacidad de incidencia de dicha Red.

Como resultado, APODU se encuentra en un cruce de caminos: el de una organización de productores (que demandan atención a temas relacionados con la producción, comercialización, acceso a crédito, insumos, etc.) y el de una organización social abierta a otras demandas e intereses (de consumidores, ONG, ambientalistas, instituciones académicas, etc.).

PRINCIPALES LOGROS

APODU ha logrado cumplir con objetivos sociales (afincamiento del productor rural, buenos niveles de ingreso, buenas condiciones de vida) y productivos (canales de comercialización variados, fortalecimiento de semillas autóctonas) a través de un fuerte compromiso de sus integrantes para la incidencia política a través de alianzas amplias (ONG, Universidad, gobiernos locales, diversas dependencias del gobierno

nacional) e integración vertical (producción-procesamiento-comercialización-consumidores).

Alianzas con las ONG han permitido que APODU acceda a la infraestructura adecuada para su funcionamiento (locales, ciertos recursos, etc.). Adicionalmente su fortalecimiento organizativo le ha permitido acceder a espacios de mercado (feria, canastas y ecotienda) en alianza con distintos actores.

Las alianzas con organismos internacionales, como FAO, y con el gobierno nacional han permitido que APODU avance en la realización de investigaciones para mejorar la producción (control biológico de plagas, etc.) y en la conformación de la Red de Agroecología.

Con relación a la incidencia política, sus alianzas con ONG y organizaciones sociales le han permitido desarrollar acciones de oposición a la liberación de organismos genéticamente modificados (transgénicos), mantener una acción muy efectiva en el comité nacional de bioseguridad y promover procesos participativos para la certificación de la producción orgánica.



Un taller de APODU al aire libre

NOTAS

- 1) El presente artículo contó con los aportes de Ivet Alvarez y Hugo Bértola, integrante de la Directiva y Presidente de APODU respectivamente.
- 2) Organizaciones sociales de agricultores urbanos y periurbanos: modelos de gestión y alianzas innovadoras para la incidencia pública" coordinado por IPES-Perú con el financiamiento del IDRC.
- 3) Fuente: Censo 2004, fase I, Instituto Nacional de Estadística.
- 4) GUINOT, C. hace referencia a los primeros trabajos sobre los movimientos de agricultores biológicos en Francia, en los años 70, se los identificaba como urbanos que llevados adelante por motivaciones de orden "filosóficas o ideológicas" ingresaban en la agricultura orgánica. La primera organización de agricultura biológica en Francia es el GABO (Groupement des Agriculteurs) ologiques de l'Ouest) creado en 1959. Estaba integrado al origen por una cincuentena de miembros (profesores, médicos, agrónomos y sólo 4 o 5 agricultores).

Influenciando políticas municipales: La experiencia de los jardineros de **Ámsterdam**

En 2001 la municipalidad de **Ámsterdam** inició los preparativos para un nuevo plan espacial, el que se convirtió en la base para la planificación del desarrollo de la ciudad para el periodo 2002-2010. El plan, titulado "Elegiendo el urbanismo" apuntó a ubicar las funciones residenciales y económicas dentro de los límites de la ciudad, mientras que las áreas verdes serían establecidas en los márgenes de la ciudad. Entre otros pasos, el plan involucraba el sacrificio de cinco parques con huertos alquilados en beneficio de la construcción de vivienda y el desarrollo de infraestructuras. Esto obligó a la Asociación de Jardineros de **Ámsterdam** (o *Bond van Volkstuinders, BvV*, en holandés), a aplicar una estrategia de influencia política totalmente nueva.



Joanna Wilbers
Huerto alquilado en **Ámsterdam**

Los huertos alquilados en los Países Bajos se originaron en la segunda mitad del siglo XVIII. En 1784 un grupo de ciudadanos acomodados establecieron una sociedad buscando colaborar en el crecimiento intelectual de la gente "promedio", obreros por ejemplo. Una de las actividades de la sociedad era rentar terrenos hortícolas para que quienes los trabajaran pudieran cultivar sus propios alimentos e incrementar sus ingresos familiares. Más adelante, la horticultura fue vista como una actividad para estimular el desarrollo personal y social.

El desarrollo de huertos alquilados se incrementó rápidamente hacia finales del siglo XIX cuando la industrialización se apoderó de los Países Bajos. El rápido crecimiento de la clase trabajadora y las pobres condiciones de vida fueron las razones por las que varias municipalidades alquilaban terrenos hortícolas para el cultivo de patatas y verduras.

Actualmente, los Países Bajos cuentan con cerca de 250,000 huertos alquilados recreativos y la mitad de ellos son miembros de asociaciones de jardineros. Un conjunto de asociaciones de jardineros se han unido en un sindicato nacional, la *AVVN* (*Algemeen Verbond van Volkstuindersverenigenen Nederland*), que representa a aproximadamente 25,000 jardineros⁽¹⁾.

ÁMSTERDAM

En 1909 se estableció en **Ámsterdam** el Comité de Huertos Alquilados. Los miembros estaban en un primer momento más interesados

Johan van Schaick (vanschaick@planet.nl), miembro del directorio de la Asociación de Jardineros de **Ámsterdam** (*BvV*), www.bondvanvolkstuiders.nl

en mejorar su salud y su vida en general, y no tanto en incrementar el ingreso de los jardineros. El primer grupo hortícola de **Ámsterdam** fue establecido en 1910. Hoy en día, **Ámsterdam** (la ciudad más grande de los Países Bajos con 22,000 ha y 740,000 habitantes) cuenta dentro de su territorio con 39 parques con huertos alquilados (300 ha) abarcando 6000 huertos o jardines individuales. El suelo en el que estos parques-huerto están localizados es propiedad de la municipalidad. La mayor parte de los huertos alquilados ya no se encuentran ubicados en donde originalmente estaban, mientras que otros han desaparecido debido al creciente desarrollo urbano.

Veintiséis parques-huerto tienen una función recreativa y de alojamiento, lo que significa que cada huerto cuenta con una cabaña en la que la gente puede pasar las noches desde abril hasta setiembre. Existen además cuatro parques recreativos en los que no se puede pasar la noche. Esto también sucede en nueve parques-huerto alimenticios en los que los jardineros cultivan verduras, hierbas y frutas. La mayor parte de los parques se encuentran en los bordes de la ciudad. Sólo un parque-huerto está ubicado en medio de un área residencial y es parte de un parque de la ciudad.

Veinticuatro de los 39 parques de **Ámsterdam** son rentados por la *BvV* (5,000 huertos), y los 15 restantes son rentados a otras 14 asociaciones (1,000 huertos).

BVV

La *BvV* cuenta con 6,000 miembros, lo que la convierte en la asociación de jardineros más grande de los Países Bajos. Adicionalmente a los parques en **Ámsterdam**, la asociación renta cinco

parques más (1,000 huertos) localizados fuera de los límites de la ciudad debido a cambios limítrofes o a que los huertos debieron ser movidos de terrenos de la ciudad que ya no estaban disponibles. La *BvV* también mantiene una lista de 1500 personas que aspiran a ser miembros, quienes están a la espera de comenzar sus propios huertos.

La *BvV* fue fundada en 1917 como una organización sin fines de lucro. Los miembros eligen por cada parque-huerto representantes para la Asamblea General, la autoridad más alta en la asociación. Esta autoridad elige a la junta directiva. Los miembros también eligen juntas de parque para que lleven a cabo las tareas de gestión en cada huerto. Todas las actividades de la junta son realizadas por miembros que reciben una pequeña compensación por los gastos incurridos. La organización tiene una pequeña oficina con empleados pagados que brindan apoyo administrativo a la junta. El desafío para la *BvV* es mantener su estructura y regulaciones lo más eficientes, simples y efectivas posibles para sus miembros, por lo que estas son revisadas periódicamente y los resultados de estas revisiones incorporados en los planes políticos de la asociación. Estos planes describen las actividades y estrategias de la *BvV*, y son formulados por la Asamblea General. El plan actual cubre el periodo 1998-2007⁽²⁾, y el siguiente plan (actualmente en desarrollo) estará vigente hasta 2011.

Además de defender los intereses de sus miembros, el objetivo de la *BvV* es adquirir tierras para los huertos y promover la jardinería como una actividad recreativa y como

una manera de aprender sobre el ambiente, la flora y la fauna; así como para producir flores, plantas, verduras y frutas de una manera respetuosa con el ambiente. Mientras que los últimos objetivos son alcanzados principalmente al informar y educar tanto a los miembros como al público en general a través del sitio web de la BvV, un boletín y la organización de cursos; los primeros dos objetivos son alcanzados con la aplicación de una estrategia de influencia política.

INFLUENCIANDO EL ENTORNO POLÍTICO

Un pilar central de esta estrategia está en hacer saber al gobierno local del amplio potencial de los huertos alquilados que se ubican en terrenos de propiedad municipal (ver el cuadro). Estos espacios deberían ser considerados por la municipalidad como un valioso instrumento para desarrollar la ciudad de maneras nuevas y diferentes. A través de este cabildeo, la BvV quiere crear una nueva base de soporte para los huertos alquilados en la sociedad actual y futura.

La misma estrategia fue aplicada durante el proceso de formulación del plan espacial organizado por la municipalidad en 2001. Desde el inicio, la municipalidad involucró a la BvV como una de las muchas organizaciones de la sociedad civil de Ámsterdam. La BvV optó por un enfoque proactivo, cooperativo y nada activista puesto que sus miembros creyeron que esta estrategia sería más fructífera que una resistencia activa a todo cambio propuesto. Se formó un grupo de trabajo especial de miembros activos y reconocidos para asesorar a la junta en el particular. Para lidiar con los administradores de la ciudad, la BvV eligió un enfoque más de

negociación cooperativa que fue bastante provechoso pues la asociación consiguió crear una relación de trabajo buena, informal e incluso amigable con los funcionarios del gobierno local. Los buenos lazos institucionales y personales fueron enfatizados cuando la BvV nombró a uno de los administradores como un miembro honorario en agradecimiento a su profesionalismo y compromiso con los huertos alquilados de Ámsterdam. Las alianzas de la asociación con corporaciones de vivienda y salud, y organizaciones benéficas también ayudaron a crear una base más fuerte para las negociaciones políticas.

El objetivo principal de la BvV en esas negociaciones era obtener reconocimiento al valor de los parques-huerto para la ciudad, pues esto llevaría a su preservación en el corto plazo –especialmente para los cinco parques amenazados- así como a una posible expansión en el número de parques en el largo plazo. Un factor muy importante en este proceso fue que la BvV enfatizó su voluntad a ser flexible, mientras internamente sabía que esta voluntad podía ser retirada en cualquier momento de ser necesario.

Por supuesto, el proceso causó una turbulencia interna en la BvV. La junta inicialmente subestimó los sentimientos de los jardineros respecto a los parques amenazados y no se pudo llegar a un consenso sobre el enfoque a seguir. Algunas juntas de parque incluso decidieron seguir un enfoque individual, movilizándolo tanto a jardineros como a administradores distritales, perdiendo así de vista la perspectiva más grande que involucraba a toda la organización. Para solucionar este problema se está reconsiderando el funcionamiento y la estructura de la organización. El resultado de este proceso se verá reflejado en el nuevo plan político para 2007-2011.

RESULTADOS

Como resultado de este proceso tumultuoso, los parques-huerto actuales permanecerán en sus ubicaciones hasta 2010. Adicionalmente, el gobierno reconoció el significado actual y potencial de los huertos alquilados para la ciudad de Ámsterdam. La BvV continuó retando al gobierno local en 2002 a desarrollar una visión para toda la ciudad relacionada con los huertos alquilados, en colaboración con los distritos de la ciudad y todas las asociaciones de huertos

alquilados. Consecuentemente, la municipalidad adoptó una “Nota Política sobre Huertos Alquilados en Ámsterdam” a inicios de 2006, como una reflexión de su visión de los huertos para la ciudad³⁾. Aunque la BvV pudo participar en la formulación de esta visión, la preservación incondicional de los huertos alquilados no pudo ser impuesta.

Actualmente, se realizan preparativos para la implementación práctica de la visión en consulta con los distritos de la ciudad y la BvV, entre otros actores. Un cuello de botella en este proceso está en que el gobierno local aún no ha puesto a disposición medios financieros extra, necesarios para la actividad. Sin embargo, experiencias en la parte occidental de Ámsterdam donde los huertos alquilados han sido integrados a los nuevos planes de desarrollo espacial, le dan esperanzas a la BvV sobre el futuro de la jardinería en la ciudad⁴⁾.

LECCIONES APRENDIDAS

Una parte crucial de la nueva estrategia de la BvV es su alejamiento de un rol demandante para ubicarse en un rol motivacional al estimular al gobierno local a hacer de los huertos alquilados un uso productivo y multifuncional para toda la ciudad. Se demostró el variado potencial de los huertos alquilados a la municipalidad y se retó a sus administradores a aprovechar este potencial. Debido a este enfoque cooperativo, y a veces humilde, la junta se encontró con resistencia de parte de algunos de sus miembros, quienes esperaban una posición más fuerte. Esta resistencia amainó en algo cuando los miembros vieron como se incrementaba la postura positiva del gobierno local hacia los huertos alquilados. Esto a su vez hizo más fácil para la BvV el participar en la formulación de la nota política y empezar a presionar por una mayor cooperación municipal para alcanzar sus objetivos.

NOTAS

- 1) Visite el sitio web de AVVN www.avvn.nl.
- 2) Visite www.bondvanvolkstuinders.nl por una copia en línea del plan político llamado “Juntos con Fuerza” (en holandés: ‘Samen Sterk’).
- 3) En holandés: ‘Nota Volkstuinen Amsterdam’, visite www.dro.amsterdam.nl por una copia de la nota política.
- 4) Vea el reporte ‘Tuinen van West’ sobre los planes de desarrollo en www.dro.amsterdam.nl.

Algunos consejos de los miembros de la junta de la BvV para la influencia política

- a) Saber que es lo políticamente deseado.
- b) Mostrar respeto por lo administradores, además de expresar agradecimiento por su trabajo y sus acciones si es que se lo merecen.
- c) Tratar de alcanzar una situación en donde los políticos puedan alardear y hacer ostentación de lo que han hecho por su organización.
- d) Nunca personalizar la discusión.
- e) Usar el humor como un instrumento.
- f) Tratar de construir una red dentro de las organizaciones administrativas, el mundo exterior y entre (ex)políticos solicitando su experticia e involucramiento.
- g) Explicitar que está haciendo una contribución para toda la sociedad y no sólo para sus miembros.
- h) Construir alianzas con otras organizaciones de la sociedad civil que permitan un mayor rango de presión ante los administradores locales.

Hacia una mejor comprensión de las organizaciones de productores de bajos ingresos

El Proyecto FAO/IDRC "Agricultura urbana y periurbana: hacia una mejor comprensión de las organizaciones de productores de bajos ingresos" apunta a identificar soluciones concretas para las dificultades que enfrentan las organizaciones de productores urbanos (OPU) al tratar de alcanzar un medio de sustento sostenible para sus miembros. En este artículo se presentan algunos resultados preliminares relacionados con: la capacidad de estas organizaciones para alcanzar la autosuficiencia y la sostenibilidad, y el papel de alcaldes, autoridades locales y funcionarios gubernamentales en la promoción de un entorno político favorable para la participación de la sociedad civil, los emprendimientos de los agricultores y el fortalecimiento de capacidades.

En junio de 2005 el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) lanzaron un proyecto conjunto titulado "Agricultura urbana y periurbana: hacia una mejor comprensión de las organizaciones de productores de bajos ingresos" a ser implementado en un periodo de 18 meses en diez ciudades de países en desarrollo. Sus propósitos eran: a) generar conocimiento que lleve a una mejor comprensión de los tipos y el funcionamiento de organizaciones formales e informales de productores urbanos y periurbanos que trabajan con cadenas alimenticias y no alimenticias; y b) preparar lineamientos específicos para fortalecer su efectividad y sostenibilidad, y mejorar su acceso a recursos naturales, financiamiento y conocimiento.

Las ciudades fueron seleccionadas de acuerdo a su potencial para desarrollar una estrategia de largo plazo para el fortalecimiento de las organizaciones de productores urbanos en colaboración con actores clave incluyendo municipalidades, autoridades locales y ONG. Las ciudades seleccionadas fueron Phnom Penh e Hyderabad en Asia, Accra, Antananarivo, Dakar, Nairobi, Kinshasa, Harare y El Cairo en África, y Caracas en América Latina. En cada una de las ciudades se estableció un grupo de trabajo local de agricultura urbana y periurbana –incluyendo representantes de autoridades locales y planificadores de la ciudad, etc.– con la finalidad de

asegurar la participación y el fortalecimiento del diálogo multiactoral en temas de AUP a nivel municipal. Este artículo es un primer análisis de los informes iniciales del proyecto. La sistematización culminó con el taller final del proyecto realizado en Roma, del 29 al 31 de Enero de 2007. Los resultados de este taller se encuentran disponibles en el sitio web de FAO-Alimentos para las Ciudades⁽²⁾.

LAS LIMITACIONES DE LOS PRODUCTORES URBANOS

En su búsqueda por mejorar sus medios de sustento y su seguridad alimentaria, y vencer a la pobreza, los productores urbanos enfrentan muchas limitaciones. Algunas de las más importantes, identificadas por estudios anteriores, son:

- falta de legitimidad y seguridad en la tenencia del suelo
- políticas y marcos legales adversos
- escaso acceso a recursos; créditos y otros insumos agrícolas
- falta de conocimientos técnicos e información debido a la falta de apoyo y extensión por parte de los ministerios de agricultura
- falta de acceso a mercados viables y a infraestructura para el transporte.

Las experiencias en las diez ciudades del estudio demuestran que existe la necesidad de políticas y de un marco legal para estimular y regular el desarrollo de la agricultura urbana y periurbana en las ciudades del mundo, el mismo que permita a las organizaciones de productores de bajos ingresos funcionar en un ambiente seguro y eficiente. Este tipo de marco raramente existe y donde existe a menudo carece de efectividad en términos de cumplimiento. Tal es el caso de Accra, donde la aplicación



Transportado forraje para la producción de lácteos en Hyderabad

de la legislación existente es inadecuada. En Nairobi la falta de un marco político y regulatorio es la mayor limitación que deben enfrentar las organizaciones de productores. A causa de ello, las organizaciones formales como las informales sólo pueden ofrecer servicios limitados.

En los lugares donde la agricultura urbana y periurbana es considerada una actividad ilegal, los productores no tienen manera de proteger sus derechos. En Kinshasa, donde actualmente viene elaborándose un plan de desarrollo urbano, no es posible desarrollar actividades de largo plazo, pues todavía no se cuenta con un plan de uso de suelos. La demarcación de un cinturón verde, como el que se acordó dentro del área metropolitana de Accra-Tema, puede ser útil aunque en este caso las demoras en la promulgación de la legislación necesaria para su implementación y la ausencia de controles gubernamentales han socavado la iniciativa del cinturón verde, y los dueños de los terrenos han empezado a venderlos a empresas inmobiliarias.

En Phnom Penh el precio de un metro cuadrado de suelo residencial en la ciudad aumentó de US\$ 250 en 2000 a US\$ 700 en 2006. Debido a una tendencia similar en Dakar, las actividades agrícolas urbanas están siendo reubicadas en zonas periurbanas. En Hyderabad, actividades agrícolas

Clarissa Ruggieri⁽¹⁾
FAO-SDAR Roma, Italia
E-mail: clarissa.ruggieri@fao.org

importantes –producción de forraje vegetal, productos lácteos y verduras perecibles– se ven amenazadas por el aumento de los precios de los terrenos y por la pérdida de tierras agrícolas reorientadas a propósitos residenciales.

Los resultados preliminares del estudio muestran que los agricultores urbanos tienen mayor éxito en superar estas limitaciones cuando están bien organizados. Se ha observado que la falta de capacidad organizativa e institucional priva a los productores de bajos ingresos del poder necesario para ofertar y negociar con autoridades y otros grupos mejor organizados. Ello reduce su acceso a recursos, insumos, servicios y mercados; y es un motivo importante para su marginalización económica y social.

La formación y organización social son críticas para los grupos que deseen asegurar reconocimiento, legitimidad, representación y acceso a recursos; así como ejercer influencia a través de la participación directa (como actores) en la formulación de políticas y estrategias públicas que afecten su bienestar. Esto es particularmente cierto en un contexto urbano, donde la mayor parte de los pequeños productores urbanos y periurbanos de los países en desarrollo funcionan marginalmente y a menudo con un estatus ilegítimo o ilegal.

GRUPOS URBANOS, PERIURBANOS Y RURALES

Las diferencias entre los grupos urbanos, periurbanos y rurales no están en sus estructuras y dinámicas, tampoco en sus procedimientos de participación, ni en la efectividad del intercambio de información o en sus grados de independencia. Las diferencias se encuentran en el contexto en que funcionan, y en las oportunidades que dicho contexto ofrece para sus miembros. Por lo tanto, para comprender las diferencias entre grupos urbanos, periurbanos y rurales debe prestarse especial atención a las formas específicas en

que estos grupos interactúan con sus entornos, y en la influencia que este entorno ejerce en los grupos en términos de limitaciones y oportunidades.

Aunque a menudo pueden observarse características específicas en los grupos urbanos y periurbanos (por ej: la mayor parte de los miembros tiene más de un trabajo, el procesamiento y la venta de alimentos son importantes entre varias otras actividades de valor agregado, etc.), dichas características no son exógenas, sino que dependen de las características del sistema espacial en que el grupo se asienta. Un minucioso análisis de grupo, utilizando un enfoque sistémico, no puede ignorar el ambiente externo que envuelve al grupo, su historia, propiedades, dinámicas y objetivos. El entorno urbano está caracterizado por una fuerte, diversa y creciente presión sobre los recursos disponibles causada, entre otras razones, por la migración del campo a la ciudad y una creciente demanda por alimento, agua, viviendas, infraestructuras, energía, servicios, etc. Una planificación adecuada –basada en un enfoque participativo y multinivel– es un requisito fundamental para la promoción de un desarrollo urbano sostenible. Sin embargo, muchas limitantes institucionales, sociales y culturales aún afectan los sistemas de planificación y gestión de la ciudad. En cuanto a los temas de AUP, se ha observado que la agricultura a menudo es considerada una actividad ilegal, y no es regulada adecuadamente. En muchos casos, los planes urbanos ni siquiera mencionan las actividades de AUP. En este tipo de contexto, cualquier iniciativa que apunte al fortalecimiento de los grupos de productores se estrellará contra la falta de voluntad política e institucional.

La promoción de grupos de productores asentados en entornos urbanos requiere que se le preste especial atención a la creación de relaciones multiactorales que involucren a los mismos grupos, autoridades locales, planificadores urbanos, empresarios privados, etc. Estas relaciones deben ser concebidas como multi-sectoriales y multinivel, como plataformas formales/informales para la promoción de sinergias, la sonorización de las necesidades de los participantes en el gobierno central, y la organización de iniciativas de cabildeo. Las ONG locales y los donantes internacionales juegan un papel clave en el apoyo para el alcance de estos objetivos. Las ONG tienen la ventaja de poder trabajar extensivamente con estos grupos en el campo, proporcionando capacitación y apoyo en programas participativos de planificación, organización de esquemas de microcrédito, participación en plataformas multiactorales, etc. Por su parte, los donantes internacionales cuentan

con una ventaja competitiva en el diálogo con las autoridades locales y del gobierno central, estableciendo un entorno político favorable y sensible a las necesidades de los grupos de productores urbanos y periurbanos; brindando un espacio adecuado para el diálogo multi-actoral y para la toma de decisiones con un enfoque democrático, participativo y sostenible.

La historia de las Cooperativas de Criadores de Ratas de Cañaveral de Ablekuma

“...El señor Adu del Instituto de Investigación Animal, Pokuase, me animó a formar una asociación para que el Ministerio de Agricultura pudiese asistirnos con capacitaciones y cubriendo otras necesidades. Luego seríamos capaces de capacitar a otros como capacitadores... Seis de nosotros empezamos en Pokuase y luego formamos el grupo Awoshi. Recibí un premio del Ministerio en 2002... mi membresía en un grupo era también la única forma de incrementar mi capacidad de búsqueda de créditos por lo que he trabajado duro para sostener este grupo... ahora Heifer Ghana, una ONG, está ayudándonos y tenemos dos proyectos de la asamblea metropolitana. Hemos recibido una subvención para establecer un centro de aprendizaje y varios miembros están en proceso de recibir préstamos individuales...” (Ocansey, AGFCS, Accra).

ALGUNAS EVIDENCIAS DE LAS CIUDADES

A partir de los estudios de caso se han identificado las numerosas ventajas de contar con una organización. Algunos grupos han logrado un mejor acceso a los suelos y a una seguridad en su tenencia utilizando su influencia política y negociando con las autoridades locales y municipales. En Accra, donde existe una larga tradición de organizar grupos en asociaciones o cooperativas, criadores de cerdos formaron antes de 1960 un grupo que les permitió adquirir un pedazo de terreno en su ubicación actual: Ablekuma. En Hyderabad, la asociación Uppal Raithu Sangam, establecida en 2005, actualmente se encuentra en proceso de formalización con la finalidad de representar los intereses de los agricultores afectados por procesos de adquisición de tierras, y para negociar con el gobierno la exención de sus tierras del proceso de adquisición (vea el cuadro). Otros grupos se han organizado por sí mismos para mejorar sus habilidades y



Productores vendiendo carne en El Cairo

Noha Ramadan

conocimiento, y para compartir experiencias.

La cría de ratas de cañaverl (*Thryonomys swinderianus*) es un nuevo fenómeno que se puso de moda durante la década pasada. Puesto que en Accra la mayoría de los criadores tienen menos de cinco años de experiencia en la producción de estos roedores, "se han organizado en una asociación con la esperanza de mejorar su acceso a información y a otros recursos" (RUAF, 2006).

Más recientemente, una iniciativa de organización para la elaboración de yogurt a micro escala, un fenómeno creciente entre

con la finalidad de acceder a préstamos grupales por parte del Banco Cooperativo de Kenia a una tasa de interés más baja que la concedida por las instituciones privadas de microcrédito. Otro ejemplo es Kinshasa, donde el procesamiento de yuca se está volviendo muy rentable. A través de grupos informales se comparten equipos para pelar y cortar este producto que de otra forma no estarían al alcance de miembros individuales.

La Asociación de Gestión Ambiental de Kayole, establecida en 1999 en Nairobi por 23 hombres y mujeres antiguos niños de la calles, actualmente trabaja en el sector del manejo de residuos. Sirve a 4,500 hogares recolectando su basura, que luego es separada y reciclada (plásticos o papeles), fundida (metales) o vendida (vidrios). La Asociación no sólo ha mejorado la limpieza del área de Kayole, sino también ha generado ingresos para los jóvenes empleados en el proyecto.

Los productores de pasto pará (paragrass en inglés) de Hyderabad también representan un interesante ejemplo de productores informales trabajando juntos para alcanzar un espacio en el mercado de la ciudad y para hacer más eficiente el proceso de comercialización de forraje. Su membresía ha ido cambiando con el transcurso de los años hasta que, finalmente, se registraron como una organización en 1999 con el nombre Sociedad de Productores Ecológicos de Paragrass. Su objetivo es resolver problemas comerciales y mejorar el diálogo con las nuevas autoridades gubernamentales (ver el cuadro).

LECCIONES APRENDIDAS Y MEJORES PRÁCTICAS PARA LAS CIUDADES

La efectividad y sostenibilidad de las organizaciones representantes de productores agrícolas urbanos y periurbanos de bajos ingresos puede ser potenciada si se remueven o minimizan algunos cuellos de botella institu-

La Sociedad de Productores Ecológicos de Paragrass, Hyderabad

A fines de los años sesenta, un conjunto de productores de forraje estuvieron involucrados en consultas informales y en intercambios de información. Eventualmente, formaron una asociación con varios objetivos, incluyendo la búsqueda de un mercado adecuado y la negociación con propietarios de ganado lechero y comerciantes. Sin embargo, una vez que se estableció un mercado en la ciudad, y una vez que se hizo más eficiente el proceso de comercialización de forraje, los intentos por registrar la organización o de realizar más acciones grupales cesaron. A mediados de los noventa, el mercado fue amenazado y la acción colectiva entre productores y comercializadores volvió a ganar ímpetu. Los agricultores conversaron con algunos conocidos en el sector legal y gubernamental, quienes les aconsejaron que se registren para proteger sus intereses de manera colectiva. Las organizaciones informales no pueden recibir servicios de soporte, incluyendo extensión y crédito. De esa manera, se formó y registró en 1999 la Sociedad de Productores Ecológicos de Paragrass. Actualmente enfrentan numerosos problemas asociados con el mercado que utilizan, y en el diálogo con las nuevas autoridades gubernamentales.

Fuente: IWMI, 2006



Cultivando en los alrededores de Harare

las mujeres de bajos ingresos, fue respaldada por el Ministerio de Alimentación y Agricultura. Las mujeres en el Programa de Desarrollo de la Agricultura, como se lo conoce, brindan capacitación a grupos de mujeres que ya se encuentran involucradas en otras actividades generadoras de ingreso.

Algunos grupos lograron acceder a créditos y alcanzar economías de escala a través de la organización. Por ejemplo, en 2003 en Nairobi se estableció la organización Uthiru Muthusa, que posteriormente fue registrada como una cooperativa de ahorro y crédito,

cionales, económicos, sociales y ambientales. De las varias experiencias observadas en las ciudades pueden extraerse algunas lecciones aprendidas que pueden organizarse alrededor de los cuatro grandes pilares de la capacidad de un grupo para alcanzar la sostenibilidad y la autosuficiencia; es decir, el capital en términos humanos, sociales, naturales y financieros. Debe hacerse la observación que, aunque estos cuatro elementos no son totalmente determinantes, tienen un impacto crítico en la sostenibilidad y competitividad de los grupos de productores.

i) Es extremadamente importante que las organizaciones de agricultores fortalezcan sus capacidades de gestión interna, al mejorar las capacidades y el conocimiento de los miembros, con la finalidad de promover un pensamiento estratégico y la resolución de problemas, como se observó en la cooperativas de Kafr-ELShorfa y Dar El-slam en El Cairo, o en la Asociación de Productores de Dzorwulu y en la de Porcicultores de Accra. Las actividades grupales que mejoran las capacidades y habilidades de los miembros, así como el fortalecimiento de capacidades para el personal y los capacitadores involucrados en las actividades de capacitación fortalecen el capital humano del grupo, lo que tiene un impacto crítico en sus actividades administrativas, organizativas, de valor agregado, de negociación y de oferta. En este contexto, un buen liderazgo, transparencia y procesos democráticos de toma de decisiones impactan positivamente en la motivación de los miembros para invertir recursos propios en el grupo.

Grupos procesadores de jengibre de Kinshasa

Actualmente el procesamiento de jengibre es una actividad en crecimiento entre los grupos de mujeres de Kinshasa, cuyos miembros buscan obtener ingresos complementarios para satisfacer las necesidades básicas de sus familias. Un efectivo sistema de crédito, la tontina, es la base del funcionamiento de este tipo de grupos solidarios informales. Los miembros contribuyen al grupo con sus propios recursos y participan de reuniones semanales. El sistema de tontina es un método de financiamiento informal basado en la capacidad de ahorro de los pobres que hace que el microcrédito esté disponible para quienes no tienen acceso al crédito formal. Los grupos de tontina son asociaciones de ahorros y créditos rotativos que brindan a sus miembros femeninos mecanismos autónomos de crédito y ahorro a través del cual pueden acceder a servicios financieros informales.

Cada grupo de procesadores de jengibre recauda un monto promedio de US\$50 que es asignado a un miembro, que tiene que devolver el dinero en un lapso de dos semanas sin ningún interés. Debido a la demanda creciente en la ciudad por productos de jengibre, los miembros son capaces de alcanzar ganancias de más de US\$ 80 al mes.

Fuente: SENAHUP, 2006



Vendiendo en el mercado de agricultores de Chitungwiza en Harare

ii) La confianza, los valores comunes y las reglas compartidas informalmente son la base de lo que se conoce como capital social, uno de los pilares del funcionamiento del grupo. El capital social del grupo depende de las características del ambiente local. Las iniciativas orientadas a la comunidad apuntan a que el fortalecimiento del capital social tendrá un resultado doble, es decir, un contexto fértil para fortalecer la cohesión de los miembros del grupo y una mejora en las sinergias entre actores locales. El intercambio de información y experiencias permite a los grupos aprovechar las experiencias de otros para diseñar estrategias exitosas. La capacidad de las organizaciones de productores de incidir en las políticas de AUP y en la gobernabilidad puede ser mejorada con el establecimiento de alianzas con diversos actores de la cadena de la AUP. Para minimizar los costos de los insumos y asegurar un manejo adecuado de los productos por parte de los intermediarios o para obtener mejores precios para los productos, la negociación grupal es una ventaja. Compartir experiencias también fortalece, y ofrece oportunidades para el intercambio de programas y capacitación. Las alianzas con autoridades del sector público promueven la visibilidad y legitimidad de la AUP, permitiendo que los extensionistas realicen su trabajo de manera más efectiva, y motivando el establecimiento de una política y un marco legal claro para las actividades de AUP. Un grupo de mujeres, GIE Ndaie', establecido en Dakar en el año 2000 para procesar y vender cereales, aumentó su participación de mercado y el ingreso de sus miembros luego de un día promocional organizado por la municipalidad. El establecimiento de asociaciones sombrilla también debe ser promovido y monitoreado: en Nairobi, la creación de asociaciones sombrilla (la Asociación de Ciudades Ecológicas de Kenia y la Asociación de Gestión Ambiental de Kayole) sirven para proporcionar un muy necesario vínculo entre los miembros y las autoridades públicas. Bajo estas organizaciones, los miembros tienen una representatividad y un poder de negociación más efectivos.

iii) El acceso a recursos naturales fue resaltado como una de las mayores limitaciones que

afectan la sostenibilidad de los grupos, así como una importante motivación para que los agricultores establezcan un grupo. La falta de acceso a suelos y agua se debe mayoritariamente a marcos legales y regulatorios inadecuados, provenientes de una escasa voluntad política. En muchos otros casos, la disponibilidad de políticas y planes municipales favorables para la AUP es socavada por la falta de coordinación y por la fragmentación de responsabilidades entre las diversas instituciones públicas, a nivel nacional y municipal. Sobre la base del caso de Accra se recomienda que el gobierno regule el acceso a y el uso de espacios, como el Cinturón Verde, dedicados a la agricultura y silvicultura urbana y periurbana. El nombramiento de un Coordinador de Agricultura Urbana en el Ministerio de Agricultura de Harare es una señal promisorio. En algunos casos, el establecimiento de un departamento en una línea ministerial y en la municipalidad con el mandato de ocuparse de temas legales relacionados con actividades de AUP, promueve la coordinación y la negociación entre varios actores.

Un entorno político favorable es prerequisite para la sostenibilidad de los grupos

iv) La autosuficiencia y la movilización de recursos de los miembros es condición sine qua non para el desarrollo del grupo, por lo que necesitan ser buscadas desde el principio. Para asegurar que los objetivos de autosuficiencia financiera sean alcanzados, cada grupo debe desarrollar sus propios planes de largo plazo, con objetivos claros que aseguren la movilización de ahorros/recursos de sus miembros. Cualquier tipo de financiamiento externo debe siempre complementar los propios recursos de los agricultores. Valores positivos como el ahorro, la autosuficiencia financiera, la autonomía en la toma de decisiones y la sostenibilidad empresarial del grupo deben ser enseñados como parte de todo los esfuerzos de capacitación y de fortalecimiento grupal.

Como se observó en Accra, las asociaciones registradas son motivadas por apoyos externos a través de la provisión de créditos, capacitaciones y organización general. Una vez que el apoyo externo finaliza, todos los modelos organizativos comerciales dejan de ser practicados en su escala anterior. De esta manera, las relaciones internas y los procesos desarrollados para alcanzar consensos en objetivos comunes se rompen. Por ejemplo, la Sociedad Cooperativa de Criadores de

Ratas de Cañaverl de Ablekuma, fuertemente apoyada por Heifer Internacional Ghana, actualmente está regularmente organizada mientras que la Asociación de Productores de Hongos se desintegró hace algunos años luego que el Proyecto Nacional de Desarrollo de la Producción de Hongos finalizara. Al fortalecer las organizaciones de productores, la atención debe centrarse en reorientar las motivaciones de los miembros para reflejar no sólo una organización para una ganancia personal sino también para una ganancia grupal, como una sostenibilidad ambiental o la seguridad de los consumidores. De esta manera el énfasis excesivo en "organizarse para acceder a créditos de fuentes externas" se volverá menos importante. El ingreso basado en ventas compartidas es una práctica recomendada. Compromete a los miembros mientras que el dinero de su producción retorne y sea distribuido equitativamente luego de cancelar todas las deudas.

Finalmente, debe observarse que un ambiente político favorable que aliente el uso de enfoques participativos y promueva la negociación entre instituciones gubernamentales, el sector privado y organizaciones de la sociedad civil, es un prerequisite necesario para el establecimiento y fortalecimiento de grupos sostenibles. Tanto la disponibilidad de políticas y planes municipales favorables para la AUP como la capacidad de los productores para incidir en las autoridades municipales dependen de la disponibilidad de un sistema efectivo de gobernabilidad urbana.

NOTAS:

- 1) La autora desea dar su reconocimiento a Jennie Dey de Pryck, Jefe de Institucionalidad y Participación Rural, y a Emmanuel Chengu, Oficial de Análisis de Desarrollo Rural, FAO, por los valiosos comentarios e insumos proporcionados en el borrador preliminar.
- 2) Grupo Multidisciplinario de FAO Alimentos para las Ciudades
Co-Secretaría: Florence Egal
E-mail: Florence.Egal@fao.org
Sitio web: <http://www.fao.org/fcit/index.asp>

Referencias

FAO 2007. Urban and Peri-urban Agriculture: towards a better understanding of low income producers' organizations., GCP/INT/955/CAN Draft city case studies from: Accra (Irene Egyir, CACS), Kinshasa (Luzayadio Kanda, SENAHUP), Dakar (Moussa Sy, IAGU), Hyderabad (Robert Simmons, IWMI), Nairobi (Maureen Nyang'wara, KARI), Caracas (Colven Pulido Gomez, FECS), Phnom Penh (Pou Sovann, Srer Khmer), Harare (Takawira Mubvami, MDP-ESA), Antananarivo (Jean Ramanankatsoina), Phnom Penh (Pou Sovann, Srer Khmer).

La ciudad de El Cairo ha sido capital de Egipto por más de 100 años y sus inicios se remontan a más de 50 siglos atrás. En 2006 la población de la ciudad era de 7.8 millones y su área total es de aproximadamente 3,085 km². El Cairo está conformado por una ciudad antigua y cinco ciudades nuevas que abarcan cerca de 29 municipalidades.



Carreta jalada por un burro en El Cairo

Organizaciones de productores agrícolas urbanos y periurbanos en El Cairo

Una porción importante de los involucrados en prácticas de agricultura urbana y periurbana (AUP) son gente pobre. Las mujeres constituyen un segmento importante de los agricultores urbanos (FAO, 1995), debido a que la agricultura, el procesamiento y las actividades de venta pueden ser combinadas fácilmente con otras tareas. Por ejemplo, para una mujer no es difícil combinar la venta de productos animales como leche y huevos con sus trabajos urbanos, los cuales requieren viajar al centro de la ciudad o a las casa de la gente rica de El Cairo.



Las áreas de agricultura urbana estudiadas (El Matarya y Helwan en naranja).

POLÍTICA GUBERNAMENTAL

Desde los ochenta la política urbana del gobierno egipcio (MALR, 1999, 2004), busca prevenir desarrollos urbanos informales sobre las escasas tierras agrícolas, guiar la urbanización hacia nuevas ciudades sobre terrenos desérticos, y mejorar las condiciones de vida en áreas urbanas pobres y carentes de atención.

Pese a que la conservación de terrenos agrícolas ha sido por largo tiempo una prio-

ridad para la política de desarrollo de Egipto, muchos de los tan necesarios terrenos arables de El Cairo se están perdiendo debido al desarrollo urbano. La mitad de los nuevos desarrollos urbanos son construcciones ilegales (sin aprobación) y el resto son nuevos desarrollos planificados en el desierto. Aunque los medios de comunicación han reportado sobre una crisis de vivienda en El Cairo, lo cierto es que existe en la ciudad un excedente de más de un millón de viviendas (FAO, 2004).

Un estudio de caso sobre agricultura urbana y periurbana fue realizado por el Instituto de Investigación Agroeconómica (AERI) con el apoyo de FAO (FAO, 2006). El estudio reveló que en El Cairo la tenencia de terrenos para actividades de AUP es insegura, sin importar si se tratan de terrenos privados, alquilados o públicos (en parques y al costado de caminos, canales y corrientes de agua). Las actividades de agricultura urbana y periurbana incluyen la producción de alimentos (granos, tubérculos, verduras, frutas) y productos animales (aves de corral, conejos, cabras, ovejas, vacas, cerdos, peces, miel, etc.) así como productos no comestibles (plantas ornamentales, productos arbóreos, flores de corte, etc.).

Si bien el objetivo principal de la AUP en El Cairo es el autoconsumo, los agricultores comercializan sus excedentes para conseguir ingresos adicionales. Sin embargo, no debe menospreciarse el volumen ni el valor económico de la AUP comercial. Los productos comerciales usualmente son transportados por personas –y burros– o por carretas tiradas por caballos (ver fotos) para que sean vendidos en la entrada de la granja, en barrios

vecinos, tiendas locales, mercados informales o a intermediarios (cooperativas, supermercados). La mayor parte de los productos se venden frescos, pero algunos son procesados para el autoconsumo; cocinados y vendidos en las calles; o procesados y empaquetados para comercializarse en uno de los puntos de venta mencionados líneas arriba.

El estudio identificó 24 organizaciones de productores agrícolas urbanos y periurbanos en El Cairo, sólo diez de ellas son cooperativas de pequeños productores. Estas cooperativas son organizaciones formales dedicadas a ayudar a los pequeños agricultores a mejorar su productividad, ingresos y el bienestar de sus comunidades.

La falta de cooperativas de productores de bajos ingresos hace mella en sus ingresos y en su capacidad para acceder a recursos, insumos, servicios y mercados. Esta falta de organización hace que los grupos débiles y vulnerables de las áreas urbanas no se den cuenta del potencial de sus contribuciones a la seguridad alimentaria y a la generación de ingresos y empleo. La mayor parte de cooperativas de AUP en El Cairo funcionan al margen de la ley, pues normalmente no cuentan con un estatus legal. El sustento de muchas personas de bajos ingresos depende de actividades relacionadas con la AUP dentro de la cadena de abastecimiento de alimentos, como la producción y explotación, procesamiento a pequeña escala y comercialización. Las condiciones precarias de la mayor parte de los productores urbanos y periurbanos a menudo los fuerza a utilizar espacios degradados o peligrosos y recurrir a prácticas inseguras y peligrosas para su salud, la de los demás y el ambiente.

Dr. Ahlam ElNaggar
Dr. Mostafa Bedier
aeri_84@yahoo.com

Las cooperativas de AUP estudiadas tienen un estatus legal, sin embargo están incapacitadas debido a interferencias del gobierno. No son capaces de determinar deficiencias en la comercialización, reducir los costos de las transacciones, proteger los derechos de tenencia o mejorar las condiciones financieras de sus miembros. Estas cooperativas a menudo no cuentan con herramientas, instalaciones, capacidades, experiencia o los medios necesarios para proporcionar un apoyo financiero que permita acceder a mercados; sólo pueden proveer servicios de extensión, insumos para los cultivos, y crédito a sus socios (Ministerio de Agricultura y Recuperación Territorial, y sus áreas de cooperativas y extensión, y el Banco para el Desarrollo y el Crédito Agrícola).

La rápida urbanización de El Cairo ha creado oportunidades de empleo informal para los pobres urbanos, pero también ha ido creando más problemas para quienes practican la agricultura y deben buscar la manera de deshacerse de los desperdicios y las aguas residuales que generan. La mayor parte de los canales de irrigación han sido clausurados, forzando a los agricultores a utilizar aguas subterráneas, lo cual no es económicamente viable. Además, el uso de aguas residuales sólo es permitido para la producción de árboles.

El principal desafío que actualmente enfrentan las cooperativas agrícolas urbanas y sus miembros en El Cairo (así como en otros países con economías en desarrollo y en transición) es la reestructuración de sus organizaciones hacia funciones más comerciales. Esta reestructura también debería incluir la armonización de los roles de sus miembros como usuarios de los servicios de la cooperativa y como inversores de capital. Los dos casos presentados a continuación ilustran los diferentes resultados obtenidos con este tipo de reestructuración.

LA COOPERATIVA GANADERA DE HELWAN

Esta cooperativa fue establecida en 1995 para proporcionar forraje para sus miembros y para el público en general con sólo 22 miembros y un capital de L.E. 2000 (7.4 libras egipcias equivalen a un euro). En sólo tres años, la cooperativa creció hasta los 123 miembros. En ese momento se agregó un nuevo servicio: la producción de huevos de mesa para el consumo. Actualmente la cooperativa tiene la capacidad de manejar un millón de huevos por ciclo (de 14 meses), ofreciendo proteínas a bajo precio para sus miembros y otros consumidores locales. Estas actividades han incrementado el capital de la cooperativa a más de L.E 180,000. En el futuro, el principal desafío de la cooperativa será desarrollar las capacidades de sus miembros utilizando enfoques participativos y comunitarios.

LA COOPERATIVA DE DESARROLLO GANADERO DE MATARYA

Numerosos miembros de una familia crearon la Fundación Agrícola Ahmed Oraby para aumentar su inversión en el desarrollo de la producción animal. Sin embargo, la cooperativa también tuvo que invertir en otros productos agrícolas para asegurar el alimento de los animales. En el año 2000, la junta directiva de la cooperativa se vio obligada a cumplir una nueva política que limitaba los subsidios para algunos productos agrícolas como fertilizantes. De esta manera los costos para alcanzar su objetivo principal se incrementaron más allá de sus posibilidades. Como resultado, la junta directiva de la cooperativa votó cambiar su objetivo principal hacia la rezonificación y urbanización de los suelos agrícolas. Si los miembros de la junta hubieran recibido apoyo al momento en que la política cambió, hubiesen tenido una mayor oportunidad de alcanzar su objetivo original.

LECCIONES Y RECOMENDACIONES

Las juntas directivas de las cooperativas tienen que sufrir con las políticas restrictivas y con las responsabilidades fragmentadas de las diferentes agencias del gobierno. Estas carencias sólo pueden ser resueltas con nueva legislación que las apoye a nivel local, distrital y nacional. Esta legislación apoyará y facilitará el trabajo diario que se necesita para desarrollar las cooperativas.

El valor de la producción agrícola es relativamente bajo comparado con el valor de los otros usos del suelo, por ello la agricultura difícilmente puede competir en los planes de zonificación. Por esta razón, el Ministerio de Agricultura tiene que restringir la rezo-

nificación de suelos agrícolas para otros usos no agrícolas y/o desarrollos informales de viviendas en o cerca de zonas agrícolas. Históricamente, los canales dentro de El Cairo sirvieron como una importante fuente de irrigación a bajo costo. Cuando los suelos son utilizados para la construcción o para otros propósitos, debería considerarse la construcción de tuberías alternas para evitar un incremento excesivo en los costos de irrigación que superen las posibilidades de los productores. Mientras que los grandes productores tienen la opción de mover su producción agrícola a terrenos desérticos fuera de la ciudad, esto no es posible para las familias de productores pobres. Los productores pobres son forzados, por tanto, a salir del negocio y eventualmente a sufrir el desempleo, la pobreza y el hambre.

Debido al crecimiento y al desarrollo urbano, las áreas de las cooperativas de productores de AUP continúan encogiéndose a un ritmo alarmante. Revertir esta tendencia requerirá que las cooperativas y los actores involucrados adopten una estrategia complementaria para reducir la pobreza urbana y la inseguridad alimentaria. Un gran problema es que los productores y sus líderes carecen de la capacidad para estimular la innovación y la solidaridad. Las agencias del gobierno, tomadores de decisiones, miembros de las juntas directivas de las cooperativas y los mismos productores deben ser ayudados y capacitados en la comercialización y la gestión de sus cooperativas. Los incentivos ofrecidos por las cooperativas también necesitan ser reestructurados para asegurar la armonía entre los roles de los miembros como consumidores de los servicios y como inversores de capital.

Referencias

- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & the World Bank. 1995. The Collection, Analysis and Use of Monitoring and Evaluation Data, Fourth printing. Rome.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). 2004. New strategies for mobilizing capital in agricultural cooperatives, J.D. Von Pischke & John G. Rouse, Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rome.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). 2006. Urban and Peri-Urban Agriculture: Towards Better Understanding Of Low-Income Producers' Organizations. FAO/IDRC/AERI Gcp/Int/955/Can Cairo-Case Study. Rome.
- Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR). 1999. Agriculture Policy Reform Program, (APRR), Reform Design and Implementation Unit (RDT); Rural Organizations in Egypt.
- Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR). 2004. New Practice of Participatory Local Development in Egypt's Urban Areas. Policy Paper.



Cabras y ovejas en un mercado gubernamental

Noha Ramadan

Sosteniendo organizaciones de productores agrícolas de bajos ingresos en Accra, Ghana

Muchas de las empresas de pequeños agricultores de Accra son parte de organizaciones informales que invierten poco capital a una rentabilidad baja, pese a que el establecimiento de alianzas más formales les asegurarían un mayor poder de negociación con autoridades y otros actores urbanos. Este artículo describe los resultados de un estudio iniciado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en la ciudad de Accra, Ghana (ver página 15). Cada empresa individual dentro de la organización de productores es un actor, pero no necesariamente un accionista de la misma. La confianza es un tema clave en las alianzas informales.

Cada individuo o empresa (tanto de agricultores como de procesadores) primero debe evaluar sus propios negocios en términos de motivaciones y preferencias para determinar que estructura de gestión es la más adecuada para ellos (Adams et al., 1999).

Por lo general la producción agrícola en Accra toma lugar en patios traseros y delanteros de áreas residenciales, espacios abiertos reservados para usos futuros, en las riberas de los ríos, a los lados de caminos, vías férreas y colinas. Las actividades de producción son dominadas por hombres e incluyen el cultivo de verduras, ganadería, producción ornamental, producción de cultivos alimenticios de temporada (maíz y yuca), pesca y otras actividades (caracoles, rata de cañaveral, apicultura, producción de hongos, etc.). El procesamiento de alimentos y su comercialización (minorista) son actividades dominadas por mujeres.

Las principales motivaciones para establecer una empresa son la generación de ingresos adicionales y la sobrevivencia (especialmente para los agricultores de patios traseros). Para la mayoría de los productores urbanos, la agricultura es una ocupación secundaria. Los agricultores aprenden haciendo. Programas de capacitación son organizados ocasionalmente tanto por organizaciones gubernamentales como no gubernamentales; por ejemplo Heifer Internacional Ghana (que facilita capacitaciones para la Asociación de Criadores de Rata de Cañaveral de Ablekuma), el Programa de Desarrollo Ganadero y la oficina de la Mujer en el Desarrollo Alimenticio y Agrícola del

Irene S. Egyir
Universidad de Ghana, Legon, Accra⁽¹⁾
iegyir@ug.edu.gh

Ministerio de Alimentación y Agricultura (que apoya capacitaciones, particularmente para mujeres, en el procesamiento de yogurt y productos de soya).

Aparte de conocimiento, los productores y procesadores urbanos necesitan de recursos físicos: suelo, agua, mano de obra y capital. El suelo en Accra es bastante escaso, por lo que muchas personas que desean realizar cultivos o criar animales ocupan ilegalmente espacios abiertos alrededor de corrientes de agua y bajo cables de alta tensión donde la agricultura está prohibida. Muchos procesadores trabajan en casa o utilizan espacios a los costados de grandes caminos. El agua para la agricultura también es escasa en Accra debido a que la ciudad se ubica en zona de sabana y normalmente no recibe más de 810 mm de precipitaciones en 80 días. (Obuobie et al, 2006).

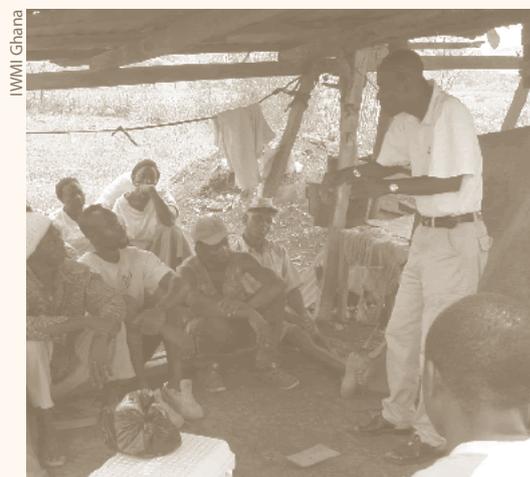
... No hay instalaciones de irrigación bien organizadas (proporcionadas) por el gobierno y no somos capaces de financiar perforaciones de pozos, bombas de agua ni riego por goteo... utilizamos aguas grises de la corriente que se crea detrás del Asentamiento Burma en La... Antes había una planta de tratamiento pero no sé si todavía está en uso... (Opare, Asociación de Agricultores de La).

El agua tratada es proveída por la Compañía del Agua de Ghana y otros minoristas pero es costosa, por lo que sólo los procesadores de alimentos y operadores de viveros de plantas ornamentales tienen un acceso constante. El mercado de trabajo se encuentra bastante desarrollado pero la mano de obra agrícola también es costosa. Agricultores y procesadores tienden a depender de su propia mano de obra y de familias y amigos, frecuentemente a cambio del pago en especies. También se encuentra

disponible capital en la forma de herramientas y equipos, semillas mejoradas y agroquímicos, pero son muy costosos para la mayoría de los agricultores urbanos. Producto de esto, muchos agricultores trabajan en condiciones antihigiénicas y sus productos carecen de cualquier forma de control de calidad.

En consecuencia, existen muchas ordenanzas que no buscan regular sino prohibir las actividades agrícolas. Por ejemplo: "Ninguna persona puede criar cerdos, ganado, ovejas o cabras dentro del área de administración de la AMA y sin un permiso que debe ser determinado de acuerdo a una resolución que establezca el pago de una tarifa correspondiente". Los medios de comunicación también han expresado preocupaciones respecto a la contaminación del agua, aire, así como de los alimentos producto de la agricultura en la ciudad. Creándose así un círculo vicioso.

LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE ACCRA
Más del 75 por ciento de todas las organizaciones de productores agrícolas de Accra son asociaciones informales. Nuestro estudio encontró que sólo 5 de 20 organizaciones consultadas podrían ser catalogadas como formales: la Asociación de Criadores de Rata de Cañaveral de Ablekuma, la Asociación de Ganaderos de Nungua Zongo, la Asociación de Agricultores de Marine Drive, la Cooperativa de



Expertos visitando agricultores urbanos en Marine Drive, Accra.

Agricultores de Dzorwulu Sociedad Ltda. y la Asociación de Porcicultores de Ga-Adangbe. Estas asociaciones formales obtuvieron su reconocimiento legal al registrarse en el Departamento de Registros Generales de Ghana o en el Departamento de Cooperativas, o en ambos. Están más orientadas a la producción que a la postproducción y son dominadas (65%) por hombres (FAO, 2006). Cuentan con estatutos, se reúnen al menos una vez al mes (para recolectar cuotas, entre otros motivos), proporcionan capacitaciones y monitorean el progreso de proyectos (adquisiciones de crédito y otros activos). Estas organizaciones formales enfrentan los siguientes problemas:

- Falta de financiamiento para actividades planificadas: "Hacemos buenos planes pero no podemos implementarlos porque no hay dinero".
- Deudas que no son pagadas por los miembros porque "Lo que contribuimos al principio no nos sirvió para nada".
- Una misión y visión poco claras: la mayor parte de los miembros esperan créditos de la asociación o de sus benefactores y cuando ello no ocurre ven a los líderes como si "no hicieran nada y gastándose nuestro dinero en nada".
- Falta de apoyo externo y de un reconocimiento adecuado: el interés y el entusiasmo de los miembros decae cuando no pueden confiar en la asociación para conseguir apoyo externo.

Los logros de las asociaciones formales estudiadas en mantener apoyo externo, emplear personal administrativo, acumular activos, mejorar el acceso a insumos y servicios, asegurar mejores precios y productos de calidad, realizar actividades de promoción y formar nuevas organizaciones en otras comunidades han sido pobres en su mayoría y no incentivan lo suficiente a sus miembros⁽²⁾. Sin embargo, algunas han funcionado mejor al haber recibido asistencia externa en la forma de capacitaciones y al crear vínculos con instituciones de crédito. Estos logros han mantenido el interés de los miembros de las asociaciones.

En contraste al número de organizaciones formales, existe un gran número de grupos informales de productores en Accra. Una de las razones para la escasez de asociaciones formalizadas es la falta de financiamiento. Una organización necesita dinero para recolectar cuotas de ingreso, mantener un sistema contable, pagar auditorías, y organizar actividades planificadas. Pero también existe una falta de confianza entre los productores: "no puedo confiar en nadie; muchas de las personas

en la industria han migrado aquí como yo y sólo estarán en el negocio temporalmente". Algunos dicen que la dirección de las organizaciones es poco democrática: "el liderazgo no es democrático en las asociaciones comerciales porque los líderes se refieren a sí mismos como reyes o reinas y no están sujetos a cambio... Nuestro principal desafío es transformar la asociación en una organización económica en la que la 'monarquía' existente sea reemplazada por ejecutivos electos" (miembro de la Asociación de Vendedores de Verduras Exóticas, Agbobloshie).

Sin embargo, muchas de las asociaciones comerciales tienen una orientación más social y se preocupan por temas que son importantes para sus miembros como funerales, bodas y ocasionalmente salud y sanidad.

FORTALECIENDO ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES URBANOS DE ALIMENTOS EN ACCRA

Sólo a través de la confianza pueden verse las ventajas de establecer alianzas estratégicas que aseguren costos de transacción más bajos, mayor flexibilidad, incremento de conocimiento y menor riesgo.

Los productores de alimentos pobres de Accra pertenecen a organizaciones informales en gran parte debido a su desconfianza. Prefieren asociarse con personas a las que conocen, de las que pueden esperar un comportamiento ético (particularmente de sus líderes) y recibir ganancias personales y tangibles. Por ello, las organizaciones de productores urbanos de alimentos deben seguir los siguientes pasos para alcanzar una mayor sostenibilidad:

- Formación de una red de actores gubernamentales y no gubernamentales vinculados con la producción de alimentos urbanos. Un primer paso en esta dirección ha sido dado por RUAF⁽³⁾ con el auspicio del Grupo de Trabajo de Accra en AUP (AWGUPA por sus siglas en inglés). Esta red debe ser fortalecida.
- Estos actores deben asistir en la diseminación de información técnica y en la descripción de las mejores prácticas para la producción agrícola, enfatizando la salud pública y la seguridad. El foco debe estar en prácticas locales, que son fácilmente comprendidas por los productores de alimentos. La investigación-acción y los foros son necesarios para educar al público en general.
- Las campañas de salud pública requieren de una acción grupal y de la organización de productores y otros actores relevantes. Deben enfatizarse los beneficios sociales y ambientales, por ejemplo "unámonos,

salvemos al ambiente, y salvemos nuestros medios de sustento". Esto requiere de una red formal de organizaciones de productores urbanos. El apoyo externo es necesario, para ayudar a las organizaciones de productores en el diseño de programas que los mantengan comunicados, reuniones conjuntas y actividades que ayuden a que la gente tenga mayor confianza y dejen de lado temores injustificados.

- Acciones que mejoren el acceso a recursos físicos, financieros y humanos para la producción deben ser implementadas mediante políticas ambientales adecuadas.

Las alianzas estratégicas y la cooperación deberían llevar a una mejor competitividad. Los microempresarios productores de alimentos de Accra contribuyen al abastecimiento de alimentos y a la generación de empleos en la ciudad. Necesitan de apoyo para mejorar sus habilidades de gestión. Vincularlos con otras redes de productores sólo los conducirá a su éxito si sus sospechas y miedos injustificados desaparecen con el intercambio de experiencias. Por tanto, el primer paso para mantener fuerte una organización de productores de bajos ingresos es la construcción de una base de confianza: los productores tienen que confiar uno del otro, en sus líderes, en las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Estas últimas deben asistirlos con programas de desarrollo que fortalezcan el conocimiento en temas vinculados a la salud pública y a la mejora en el acceso a recursos físicos, humanos y otros.

NOTAS

- 1) El autor es profesor del Departamento de Economía Agrícola y Agronegocios, Universidad de Ghana, Legon, Accra, y miembro del Grupo de Trabajo de Accra en Agricultura Urbana y Periurbana.
- 2) Los encuestados incluyeron tanto a ejecutivos como a miembros de asociaciones que participaron en discusiones de grupos focales.
- 3) Centro de Recursos Regional en Agricultura y Seguridad Alimentaria para África Occidental Anglófona, operado por el Instituto Internacional para la Gestión del Agua, Accra.

Referencias

- Adams, C-L. and Goldsmith, P.D. (1999). Conditions for successful strategic alliances in the food industry. *International Food and Agribusiness Review*. 2(2): 221-248.
- FAO (2006). UPA: Towards a better understanding of low-income producers' organisations in Accra. A draft report prepared by CACS, University of Ghana, Legon.
- Obuobie, E., Keraita, B., Danso, G., Amoah, P., Cofie, O., Raschid-Sally, L., and Drechsel, P. 2006. Irrigated Urban Vegetable Production in Ghana: Characteristics, Benefits and Risks. Available at www.cityfarmer.org/GhanalIrrigateVegis.html.

Organizando agrupaciones de agricultores urbanos en Nairobi y sus alrededores

En las áreas urbanas y rurales de Kenia pueden encontrarse diversos tipos de agrupaciones informales. Uno esperaría que grupos de agricultores, ganaderos y productores sólo pudieran encontrarse en áreas rurales pero estas también existen en las ciudades y en sus alrededores, lugares en los que se practica la agricultura urbana y periurbana.

Algunas agrupaciones en Nairobi:

- La Agrupación de Agricultoras de Kabete, ubicada en el Bajo Kabete, está interesada en obtener información sobre prácticas agrícolas y comercialización.
- Los agricultores de Soweto Kahawa que cultivan col, espinaca, cebolla, arrurruz y zanahoria. Su principal interés es obtener información para incrementar su productividad.
- La Fundación de Jóvenes de Mathare siembra cultivos como espinacas y otras verduras y crían vacas, cabras y cerdos.
- Mathare Mbolea, conformada por composteros cuyo interés es la comercialización de compost.
- El Grupo de Autoayuda de Mwirimiri Mugunda en el área de Wangige cría ganado y busca obtener mayor información sobre comercialización.

Los grupos listados en el cuadro son movilizados como parte de un foro multiactoral –el Foro de Seguridad Alimentaria, Agricultura y Ganadería de Nairobi y Alrededores (NEFSALF por sus siglas en inglés)- que viene siendo operado por el Instituto Mazingira⁽¹⁾ desde 2003.

NEFSALF

NEFSALF es una combinación de actores de sectores de la comunidad, el gobierno y el mercado. Promueve la cooperación en la ciudad y en sus alrededores en materias relacionadas a la seguridad alimentaria, agricultura y ganadería. El Foro preve la creación de una mejor manera de mejorar la seguridad alimentaria y la sostenibilidad del gran público, en lugar de unos cuantos en Nairobi, a través de la producción agrícola y al ganadería urbana.

Zarina Ishani y Zaynah Khanbhai
Instituto Mazingira
mazinst@mitsuiminet.com



Agricultores y ganaderos de la Red de Agricultores y miembros de la Secretaría del NEFSALF.

Los objetivos del foro son facilitar la interacción sectorial; adquirir e identificar conocimiento relevante; monitorear procesos y evaluar resultados. Uno de los objetivos claves del NEFSALF es facilitar procesos organizativos a nivel comunal a través de la construcción de grupos y redes. Otros objetivos son:

- facilitar el intercambio de información entre agricultores y ganaderos a través de reuniones periódicas del NEFSALF y a través del boletín del NEFSALF (www.mazinst.org);
- facilitar el acceso de las comunidades a servicios provinciales y municipales;
- proveer conocimiento sobre investigaciones que actualmente sean emprendidas por miembros del Foro;
- producir información y conocimiento de relevancia política en colaboración con todos los actores;
- facilitar interacciones entre la comunidad y el mercado; y
- dar seguimiento al proceso y a sus actividades.

RED DE AGRICULTORES DEL NEFSALF

La Red de Agricultores fue establecida en Enero de 2004 por el Instituto Mazingira y se encuentra formada por individuos y grupos que practican agricultura, ganadería y compostaje en la ciudad y en los alrededores de Nairobi. Un Comité Directivo de ocho miembros de ambos géneros y de diferentes lugares de Nairobi fue elegido en enero de 2004 por los agricultores presentes durante la primera reunión del NEFSALF. Actualmente

hay 32 grupos, con miembros que van desde las 5 hasta las 1000 personas (un promedio de 10 miembros por grupo) y 141 individuos.

Los miembros de la Red se juntan durante las reuniones periódicas del NEFSALF, la Feria Internacional Anual que organiza el Ministerio de Agricultura y otros eventos como el Día Mundial de la Alimentación y el lanzamiento del Programa Nacional de Extensión Agraria y Ganadera (NALEP por sus siglas en inglés).

El NEFSALF brinda a los agricultores y ganaderos una oportunidad para interactuar con todos los actores presentes durante las reuniones del Foro, las que por lo general son realizadas tres veces al año. Los participantes son puestos al corriente de los últimos acontecimientos e información relacionada con la agricultura urbana, incluyendo progresos en las investigaciones emprendidas para las zoonosis y brucelosis. Las discusiones y debates son muy animados y las preocupaciones de los agricultores, comerciantes e investigadores son discutidas abiertamente con la finalidad de permitir y regular la agricultura y la ganadería urbana en Nairobi y sus alrededores.

APOYO BRINDADO

Cursos de capacitación

El Instituto organiza cursos de capacitación en agricultura y ganadería urbana en colaboración con la Oficina Provincial de Producción Ganadera de Nairobi, parte del Ministerio de Ganadería y Pesquería, Cosecha Urbana



Reunión del NEFSALF en octubre de 2005

y la Asociación de Ciudades Verdes de Kenia. Los capacitadores son oficiales de extensión del Ministerio de Ganadería y Pesquería. Antes de la capacitación se realizan visitas para evaluar el tipo de capacitación requerida por los agricultores. Hasta el momento, cerca de 120 agricultores, ganaderos y composteros han sido capacitados en una gran variedad de temas de agricultura urbana. Las visitas realizadas luego de las capacitaciones indican que el 80% de los capacitados desarrollaron las habilidades ganadas con los cursos de capacitación.

En palabras de Sylvia Oluoch, miembro de un grupo femenino periurbano, "A través del Foro hemos aprendido a no pelear con nuestros vecinos y a enseñarles lo que sabemos". Otro agricultor, Julius Mirara, un criador de cabras lecheras de los alrededores de Nairobi comentó, "Antes del curso, estábamos a oscuras. Siguiendo el curso hemos aprendido qué son las ganancias y cómo documentar".

El Instituto planea llevar a cabo cursos educativos y de capacitación para trabajadores comunitarios de salud, profesionales y ganaderos a principios de este año.

Investigación de enfermedades animales La Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad de Nairobi en colaboración con el NEFSALF ha realizado una investigación sobre los riesgos asociados a la crianza de ganado en los tugurios de Nairobi. Este estudio de zoonosis reveló la posible existencia de brucelosis entre los ganaderos. Junto con generar conocimiento sobre la prevalencia de la brucelosis, el objetivo es diseminar información y alentar el uso de prácticas seguras que prevengan esta enfermedad. Esta investigación ha resultado en el fortalecimiento de las capacidades de los médicos y técnicos que trabajan en puestos de salud en Nairobi, particularmente en las zonas tugurizadas de la ciudad y sus alrededores. Se espera que el diagnóstico lleve a un tratamiento temprano, menos recaídas, menores costos y una mejora en la salud humana.

La Feria Internacional de Nairobi La Feria Internacional de Nairobi es un evento anual organizado por el gobierno de Kenia en la que participan diversos ministerios e instituciones gubernamentales, así como organizaciones nacionales e internacionales del sector privado participan. El NEFSALF ha tomado parte de la Feria durante los dos años pasados como un colaborador de la Oficina Provincial de Producción Ganadera de Nairobi del Ministerio de Ganadería y Pesquería. Miembros de la Red

de Agricultores representan al Foro. Su rol es explicar el funcionamiento y las actividades del NEFSALF y registrar nuevos miembros. Los agricultores dicen que aprende bastante de este intercambio de información al conocer nuevos desarrollos en la Feria.

Estableciendo contactos con otras organizaciones de Kenia Otras dos ciudades de Kenia, Nakuru y Kisumu, han replicado el enfoque del NEFSALF. El Instituto Mazingira participó en numerosas reuniones realizadas en Nakuru y Kisumu. La iniciativa de Nakuru "Investigación y Desarrollo local participativo en agricultura urbana y ganadería" fue emprendida por Cosecha Urbana, la Asociación de Ciudades Verdes de Kenia, el Concejo Municipal de Nakuru y el departamento de Ciencia del Suelo de la Universidad de Nairobi. Ya se han llevado a cabo varios foros multiactorales en ambas ciudades.

NALEP

El NEFSALF también ha estado involucrado activamente en el Programa Nacional de Extensión Agraria y Ganadera (NALEP) del ministerio de Agricultura. Su misión es "proveer y facilitar servicios de extensión plurales y eficientes para incrementar la producción, seguridad alimentaria, ingresos y mejorar el ambiente". El objetivo de largo plazo es el empoderamiento de agricultores, la sostenibilidad de la provisión del servicio y la promoción de un rol más activo del sector privado. El proceso de implementación sigue un enfoque de abajo a arriba.

La realización de los objetivos de la Fase II del NALEP depende de alianzas efectivas con otros ministerios del gobierno, el sector privado, y otros colaboradores. Antes que el NALEP inicie sus segunda fase (2006-2010), el Ministerio de Agricultura consideró que para lograr un enfoque plural era importante que el NEFSALF se involucrará, pues al haber puesto en marcha una Red de Agricultores, contaba con relaciones fuertes con otros actores y había construido redes con otras ciudades de Kenia además de Nairobi. El ministerio formó

un Foro Provincial de Actores, y se eligió un Comité Directivo interino con Zarina Ishani del Instituto Mazingira como vicepresidenta.

HACIA UNA POLÍTICA PARA LA AGRICULTURA URBANA Y PERIURBANA EN NAIROBI

En la siguiente fase, que comienza en enero de 2007, el NEFSALF pretende colaborar con instituciones relevantes involucradas en la formulación de políticas para la agricultura y la ganadería urbana. Las políticas y ordenanzas que actualmente están en práctica son obsoletas e inconexas. El proceso comenzó en julio de 2004, cuando se realizó la reunión multiactoral "Prospectos de política para la agricultura urbana y periurbana de Kenia" en el Instituto de Investigación Agrícola de Kenia, a la que asistieron algunos miembros del NEFSALF. En la reunión, se resolvió que el Ministerio de Agricultura sería la institución más apta para promover el proceso de desarrollar una política para la agricultura urbana y periurbana.

En Marzo de 2006, la Junta Agrícola Provincial de Nairobi organizó un "taller de agricultura urbana y periurbana" que adoptó una hoja de ruta para el desarrollo, regulación y elaboración de un marco legal para la actividad. Se concluyó con el nombramiento de un Comité Directivo de agricultura urbana y periurbana para encabezar la hoja de ruta. Asimismo, se formaría un comité técnico para guiar e implementar las recomendaciones.

El Instituto Mazingira ha estado realizando una campaña por una reforma justa y en contra de la toma de tierras y la corrupción desde 1996 a través de su "Operación Firimbi" (Sopla el Silbato). La campaña tiene una base de apoyo nacional, con cerca de 165 puntos locales en Kenia. El instituto también aboga por la igualdad de derechos de tenencia para las mujeres a nivel regional e internacional.

NOTAS

1) Mazingira es una ONG keniana pionera en la investigación, abogacía y organización de agricultores urbanos y periurbanos desde hace dos décadas. Para mayor información contactar: mazinst@mitsuminet.com

Alianzas entre agricultores y otros actores en Dakar

Los agricultores urbanos producen cultivos dentro y alrededor de las ciudades (Mougeot, 2000). Estos no forman un grupo separado de la población urbana, ni viven de manera autosuficiente. Ellos mantienen diversas relaciones con otros actores de la ciudad. Algunas de estas relaciones van más allá de la venta de productos agrícolas y no agrícolas y se convierten en alianzas y estrategias entre actores socioeconómicos y políticos.

La ciudad de Dakar junto con su área rural circundante pertenece al departamento de Rufisque en la región más pequeña de Senegal. Cubre sólo 550 km², ó 0.3 % del territorio nacional, pero tiene una población de 2.4 millones de habitantes, ó 24% de la población nacional (DPS, 2002). La tasa de crecimiento poblacional es de 4% anual, mayor que la tasa nacional de 2.9%. La densidad poblacional alcanza los 10,5 habitantes/km² en el distrito de Pikine y en la comuna de Dakar (ISRA, 1997). La creciente población necesita una mayor innovación en medios de sustento y un incremento en el abastecimiento de alimentos.

La ciudad es abastecida por la producción de las áreas rurales, sin embargo y pese a su relativamente fácil acceso por carretera o tren, la producción local en áreas agrícolas dentro de los límites de la ciudad, también es bastante importante⁽¹⁾. A continuación discutiremos las alianzas entre agricultores y otros actores de las áreas agrícolas de Dakar, y su influencia en los formuladores de políticas.

EL ESTUDIO

Este artículo reporta los resultados de un estudio conducido por el autor entre 2005 y 2006 sobre seis categorías de actores de la agricultura de Dakar. Se entrevistó a un grupo de 180 agricultores en 2005, y se volvió a visitar a 98 de ellos en 2006. Adicionalmente se entrevistaron a 60 consumidores, 30 vendedores, 13 funcionarios elegidos a nivel local (alcaldes de Pikine Norte y Quakam) y a nivel regional, ocho oficiales de extensión y seis planificadores. El grupo de productores estuvo compuesto por 34 horticultores comerciales, 36 productores de frutales, 30 productores de flores, 31 micro-agricultores (principalmente de subsistencia); un productor de arroz, 38 criadores variados y 10 pescadores.

Awa BA

Instituto Agronómico Nacional, Paris-Grignon

Email: awa.ba@laposte.net

MARCO DE ANÁLISIS

La organización de la provisión de productos para las ciudades puede ser analizada en términos de sectores, dentro de los cuales determinados actores proporcionan las funciones necesarias dentro de la cadena. Estas funciones elementales (ver la figura 1) se encuentran organizadas alrededor de tres momentos de negociación de precios:

- en y alrededor de las granjas entre productores y recolectores;
- en los mercados mayoristas cuando los artículos de los recolectores son comprados por distribuidores;
- en mercados minoristas cuando los consumidores compran los artículos.

Figura 1. Funciones económicas del sector comercial de la producción agrícola



En una situación normal, p.e. la negociación de precios en el mercado, la posición económica de un actor influencia su capacidad de determinar el precio. La producción y el consumo normalmente se encuentran separados, y los actores del mercado mayorista (recolectores y distribuidores) dominan las transacciones. Sin embargo, otras formas organizativas están surgiendo en Dakar y con ellas nuevas formas de negociación que se van acercando al concepto de comercio justo, en el que la debilidad económica de una de las partes no necesariamente la ubica en posición de sumisión.

DIVERSIFICACIÓN DE EMPLEOS Y PROFESIONES

Especialización

La proximidad del mercado urbano ofrece a los productores urbanos la oportunidad de especializar y diversificar su producción. Por ejemplo, un antiguo agricultor del



Agricultores en Pikine



Pequeñas parcelas de verduras en Pikine

Gran Niaye de Pikine ha elegido transportar productos. Para sacar adelante su nueva actividad ha optado por seguir en contacto con sus antiguos colegas. Ahora juega un papel importante en la organización de la comercialización de productos agrícolas y de insumos al mayoreo, como abono. De hecho, ayuda a otros productores en el traslado de productos de y hacia la ciudad. Transporta, sobre pedido, sus cultivos hacia los mercados urbanos e insumos agrícolas hacia los terrenos agrícolas. Esta es una empresa individual al servicio de los productores de la comunidad, comerciantes y consumidores vecinos. Al facilitar el acceso al mercado urbano para los productores, este emprendimiento informal mantiene su vínculo cercano con ellos, lo que forma la base de una alianza.

Integración descendente

Comúnmente conocidos como Bana-bana, los distribuidores de Senegal están frecuente-

mente especializados en la venta minorista de productos no agrícolas. Por ello, los productores pueden ordenar y recibir suministros de productos en sus lugares de trabajo, principalmente insumos agrícolas como fertilizantes. En el Gran Niaye de Pikine, este papel es jugado por lo general por una mujer. Una de estas mujeres se ha vuelto una horticultora comercial mientras se dedica a su actividad comercial primaria. Ha rentado una parcela y ha contratado un agricultor (Sourgueu) para que la cultive.

Aunque individuales, estas estrategias ayudan a fortalecer las capacidades de los productores y sus organizaciones, ahorrando tiempo que puede ser dedicado a la producción. Estos intercambios son beneficiosos para la comunidad.

CONSTRUYENDO RELACIONES

Del productor al consumidor: acción colectiva en Pikine Norte

En Pikine Norte, un distrito adyacente al Gran Niaye de Pikine, se ha establecido una Plataforma consultiva (Espace de Concertation –ECO) para realizar acciones en diversos temas como desarrollo económico, cultura, sanidad, etc. Creado en 2002 y reconocido oficialmente en 2003, el ECO agrupa cerca de 50 estructuras como asociaciones deportivas y culturales, asociaciones comunitarias de criadores de ratas de cañaverl, grupos de apoyo a la mujer, y grupos de interés económico. Algunos de estos últimos han sido establecidos por agricultores que operan en el Niaye. El ECO ha construido un puesto de venta, una especie de mini mercado, para facilitar la compra y venta de productos agrícolas, pero también para ofrecer a los agricultores de la zona un punto de venta comercial para sus productos. La tienda para consumidores ubicada en la ciudad es importante pues evita la larga cadena mayorista y apoya a los productores locales. Esta organización ayuda a fortalecer las capacidades de los productores.

Primero el autoconsumo: micro-huertos colectivos

Este tipo de horticultura comercial consiste en la producción de todo tipo de hortalizas en contenedores. Estos contenedores pueden llenarse con sustratos sólidos como cáscaras de nuez, corteza de arroz (usados individualmente o mezclados) o agua. Tanto los sustratos líquidos como los sólidos reciben micro y macro elementos para potenciar el crecimiento de las plantas. La única condición natural requerida para un micro-huerto productivo es al menos seis horas diarias de luz solar.

Desde su introducción, esta técnica se ha desarrollado rápidamente gracias a la estrategia multiactoral aplicada. De hecho, el número de familias que han adoptado esta técnica se disparó de 50 en 1999 a 1,440 en 2002 (Departamento de Horticultura, 2002). Estos productores contribuyeron a su propio abastecimiento de alimentos y, a través de ventas locales o en los mercados, al de sus vecinos y otros habitantes de la ciudad. Este éxito puede ser atribuido al hecho que los promotores se enfocaron primero en los grupos de interés económico, los que a menudo están conformados por mujeres. Por ejemplo, en una muestra de 31 micro-horticultores, 16 pertenecían a un grupo de interés económico. Algunas de estas mujeres se han convertido en capacitadoras de otros miembros.

ALIANZAS INSTITUCIONALES Y FORMAS DE APOYO

Financiamiento de campañas de horticultura comercial

Se han desarrollado contratos de pre-financiamiento en el distrito de Rufisque, donde los campos de cultivo tienen un tamaño mayor a las 20 ha y son generalmente más amplios que los de los otros tres distritos de la región de Dakar⁽²⁾. Este mecanismo brinda a los horticultores comerciales los fondos necesarios para su producción. Por ejemplo, un gran comerciante que opera en el mercado de Thiaroye, el mercado de hortalizas de Dakar, da dinero por adelantado a un horticultor comercial del área de Conduite de Gaz con la condición que le dé la prioridad para la compra de su producción. Este adelanto no es producto del azar. Está basado en la confianza, pero también en la calidad y la cantidad esperada de la producción. Si el dinero adelantado por el comerciante resulta ser mayor que el valor de la cosecha, el horticultor reembolsa el excedente; de la misma manera el comerciante paga el déficit si este existiese (ver también Moustier et al., 2001). En algunos de estos contratos, el propietario del terreno adelanta los fondos necesarios para la compra de insumos y equipos agrícolas, e incluso provee parte de los alimentos del agricultor arrendatario. En este caso, luego de la venta de los productos cosechados, el propietario primero recupera sus fondos antes que las ganancias sean repartidas. Sin embargo, esta modalidad de pre-financiamiento implica un riesgo de dominación y dependencia.

Otra forma de pre-financiamiento está basada en la solidaridad entre actores. Este sistema es más equitativo y es aplicado frecuente-

mente por pequeños productores urbanos a través de la Red de Bancos de Ahorros y Créditos (RECEC⁽³⁾). Esta red fue creada con el apoyo de Enda-Graf Sahel⁽⁴⁾ y facilita “el acceso a crédito de la movilización de ahorros populares a través de la solidaridad”. Permite que los pobres financien actividades de producción agrícola urbana (horticultura comercial, arboricultura frutal), la cría de pequeños rumiantes y aves de corral y la comercialización de sus productos. En 2001, cerca de 5,671 créditos fueron concedidos. Estos créditos alcanzaron los 588 millones de francos CFA, 98% de los cuales fueron concedidos a personas naturales, mientras que el 2% restante fue para organizaciones de criadores de ratas de cañaverl. Las mujeres fueron un 83% de los beneficiarios, y los hombres un 15%.

En muchos distritos de la ciudad de Dakar, los concejos promueven la micro-horticultura

Los créditos son concedidos a corto plazo y esencialmente permiten a los beneficiarios cubrir el capital de trabajo de sus granjas (compra de insumos agrícolas, remuneraciones, etc.). El financiamiento de inversiones (adquisición de equipos) es excepcional: 20% de los créditos son depositados como garantía. Por tanto, esta solución es una forma de alianza más equitativa que la primera.

INVOLUCRAMIENTO DE COMUNIDADES LOCALES

En muchos distritos de Dakar, como en los de Pikine Norte, Ouakam o Patte D’Oie, los concejos de la ciudad promueven la micro-horticultura. El apoyo se materializa en la provisión de locaciones para los micro-huertos. El concejo de la ciudad de Rufisque dedicó en 2005 12 millones de francos CFA al desarrollo de micro-huertos.

Como parte del Plan Maestro para el Desarrollo y la Protección de los Niayes y las Áreas Verdes de Dakar (PDAS) y del Programa de Acciones para la Protección y el Desarrollo Urbano de los Niayes (PASDUNE), todos los actores locales estuvieron involucrados en consultas dirigidas a definir planes para el desarrollo de seis áreas de Niayes, y posteriormente, se emprendieron actividades en tres de estas áreas, mientras que el resto estuvieron involucradas en actividades a nivel

Continúa en la página 29



Organizaciones de agricultores de Bamako: Nuevas alianzas para proteger sus derechos de tenencia

La falta de seguridad en la tenencia del suelo y el escaso acceso a terrenos agrícolas socavan la capacidad de los pobres para practicar agricultura urbana. La evidencia empírica de grupos de agricultores urbanos y periurbanos de Bamako (Mali) sugieren que mientras la urbanización se intensifica en los núcleos urbanos, la escasez de suelos y la competencia activan la participación y la organización política de los agricultores para proteger sus medios de sustento y sus derechos de tenencia.

Este proyecto de investigación fue realizado con el apoyo financiero y científico del Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC).



La Asociación de Agricultores Dyen Te Don

Los agricultores urbanos pobres, organizados en asociaciones y cooperativas, son efectivos en la obtención de acceso formal e informal a suelos para la agricultura urbana (tanto bajo regímenes consuetudinarios como reglamentarios). Este estudio está basado en 18 entrevistas estructuradas con líderes y productores de tres diferentes organizaciones de Bamako. Dos de los tres grupos de agricultores estudiados están ubicados dentro de los límites oficiales de Bamako, mientras que un tercer grupo se localiza en lo que puede considerarse como área periurbana (Vélez-Guerra, 2004). Entrevistas con terratenientes consuetudinarios (3), planificadores municipales (4) y políticos locales (2) aportaron elementos para comprender los ámbitos políticos y de política. Lo que sigue es una descripción de estos grupos de agricultores y de cómo acceden a terrenos para la AU y crean nuevas alianzas para proteger sus derechos de tenencia.

LA COOPERATIVA YIRIWATON

Yiriwaton es una cooperativa de agricultores formal, bien organizada, altamente efectiva y políticamente activa ubicada en el centro de Bamako. El grupo fue creado en 1970 con el objetivo de ahorrar dinero en forma colectiva y redistribuirlo entre sus miembros. Yiriwaton fue registrada formalmente como una cooperativa en el Ministerio de Municipalidades de Malí (MMM) en 2001. Su mandato es promover la agricultura urbana, regular las

actividades agrícolas y apoyar a los agricultores. La membresía está abierta para mujeres, hombres y migrantes del campo a la ciudad, quienes pagan cuotas de registro y mensuales. La cooperativa proporciona a sus 160 miembros (40 mujeres y 120 hombres) acceso a créditos para semillas y herramientas, y un programa de ahorros. También les presta dinero en caso de enfermedad o desastre.

Los cultivos más comunes de la cooperativa incluyen lechugas, zanahorias, patatas y coles, las que son vendidas en mercados obteniendo ingresos para los agricultores (no hay producción animal). Los miembros de Yiriwaton cultivan principalmente en terrenos vacantes de propiedad privada, a los que acceden gracias a acuerdos informales de alquiler con los propietarios. Investigaciones previas en el Bamako urbano indicaron que el alquiler de parcelas en terrenos privados es la segunda manera más importante de acceder a suelos agrícolas (Meite y Konate, 2003).

La seguridad en la tenencia de las tierras es extremadamente baja entre los miembros de Yiriwaton y los desalojos son comunes. La inseguridad en la tenencia se debe a que los propietarios construyen estructuras o venden sus tierras cultivadas en cualquier momento sin avisar previamente a los agricultores. Existe una paradoja entre la formalidad de esta cooperativa y la informalidad de su acceso y tenencia de suelos agrícolas.

La cooperativa es bastante activa en la defensa de los derechos de tenencia de sus

miembros y presiona a las oficinas gubernamentales para obtener y asegurar el acceso a suelos. Por ejemplo, Yiriwaton se hace cargo de casos de desalojo sin compensación para litigar con el fin de recuperar la producción de los agricultores y sus costos de inversión. También presiona al gobierno local para acceder a nuevos terrenos públicos para la agricultura urbana y mantiene relaciones estrechas con la oficina local de agricultura y con ONG locales para beneficiarse de alianzas potenciales. La cooperativa no cuenta con terrenos propios, ni con acuerdos con terratenientes en representación de sus miembros. Sin embargo, los líderes de la cooperativa ayudan a que los productores encuentren terrenos vacantes adecuados que puedan ser alquilados informalmente.

LA ASOCIACIÓN DYEN TE DON

Dyen Te Don es una asociación bien organizada, efectiva y políticamente activa ubicada en los suburbios de Bamako. Fue creada en 1971 con el objetivo de ayudar a los productores a resolver sus problemas de tierra, asistiendo en la comercialización de productos y mediando en conflictos. El grupo fue registrado formalmente como una asociación ante el MMM en 2001 y se encuentra formado por 114 miembros (64 mujeres y 50 hombres). Mientras que la mayor parte de los miembros de Dyen Te Don son migrantes del campo a la ciudad, la membresía está abierta a todo hombre y mujer (que pueda pagar una cuota mensual). La asociación brinda a sus miembros créditos para semillas.

Andrés Vélez-Guerra
MCIP, RPP
cohelet@cohelet.org



Parcelas agrícolas de Yiriwaton en Bamako

La producción agrícola de Dyen Te Don provee a sus miembros de ingresos y seguridad alimentaria. La mayor parte de los agricultores cultivan fréjoles, lechugas, cebollas, patata y betarragas. El mijo y el maíz también son comunes durante las temporadas lluviosas, pese a la prohibición de la oficina municipal de planificación de sembrar estos cultivos dentro de la ciudad.

Los terrenos utilizados por Dyen Te Don son públicos (márgenes del río Níger), privados o consuetudinarios. Sus principales medios para acceder a terrenos es tomar prestadas tierras consuetudinarias de las cabezas de familias tradicionales o de los jefes barriales. Otros medios de acceso a tierras incluyen la herencia de terrenos consuetudinarios, la toma informal de terrenos privados, y las "invasiones"; los agricultores de Dyen Te Don rara vez alquilan la tierra que utilizan.

Los miembros de esta cooperativa tienen una mejor opinión de su seguridad en la tenencia del suelo que los miembros de Yiriwaton. Los desalojos son menos comunes puesto que cultivan mayormente en terrenos consuetudinarios y públicos con el permiso de autoridades consuetudinarias lo que incrementa su percepción de seguridad y derecho sobre la tierra.

Dyen Te Don es eficiente en proteger los derechos de tenencia de sus miembros y ha promovido conflictos sobre terrenos para obtener compensaciones y protección de sus derechos de tenencia. Sin embargo, le brinda menos tiempo que Yiriwaton a la presión de políticos y de personal gubernamental.

Dyen Te Don facilita a sus miembros el acceso a la tierra. Los líderes de la asociación indican cualquier disponibilidad de

terrenos vacantes a miembros sin terrenos y les proporcionan conexiones con terratenientes consuetudinarios, el jefe barrial y otros miembros con tierras. La asociación también busca terrenos con dueños consuetudinarios fuera de la ciudad.

EL GRUPO DE AGRICULTORES BENKADI

Benkadi es un grupo de agricultores informal y menos efectivo ubicado en la zona periurbana de Bamako. Sus 65 miembros (12 mujeres y 53 hombres) son parte de la pequeña villa agrícola de Bananabani (a 15km del centro de Bamako) y están relacionados por parentesco. La membresía del grupo sólo está abierta para hombres y mujeres de la comunidad. No hay migrantes en el grupo y los miembros no pagan cuotas. La producción agrícola de Benkadi proporciona a los miembros generación de ingresos y seguridad alimentaria, sus principales cultivos incluyen maíz, mijo, patatas, tomates, cebollas y betarragas.

Benkadi tiene dificultades para trabajar como grupo, pues es una organización joven, formada en el año 2002. Este grupo no es activo políticamente ni tiene conexiones con oficinas municipales o con la oficina regional de agricultura. Sus miembros no han registrado su grupo con ninguna institución gubernamental ni cuentan con algún tipo de regulación o códigos internos.

El mandato del grupo es promover la agricultura y obtener acceso a créditos y capacitación organizativa. La principal limitante del grupo para desarrollar habilidades organizativas es el analfabetismo. Actualmente, no brinda ningún servicio a sus miembros ni ha implementado iniciativas especiales. Mientras que las principales preocupaciones de los grupos de agricultores urbanos son la inseguridad en la tenencia

de la tierra y el acceso a créditos, las principales preocupaciones de Benkadi son el acceso al agua y a la educación, y desarrollar habilidades organizativas para reforzar el grupo.

Entre los productores de Benkadi el principal medio para acceder a tierra es el alquiler de tierras consuetudinarias. Los terrenos son de propiedad del jefe de la villa o de familias tradicionales. Otro medio común de acceso es tomar prestada la tierra de otros miembros del grupo (terratenientes consuetudinarios).

Las transacciones de terrenos entre los agricultores son realizadas oralmente y la seguridad en la tenencia es alta. Los productores de Benkadi expresaron que la disponibilidad y el acceso a la tierra no es una preocupación para los miembros del grupo, hecho que se debe a tres factores. Primero, la urbanización aún no ha alcanzado el área. Segundo, los miembros del grupo tienen una tenencia segura basada en parentescos, y la villa actualmente tiene más terrenos de los que los agricultores pueden utilizar. Finalmente, no existen transacciones de terrenos entre personas que no pertenecen a la comunidad.

No obstante, investigaciones previas sobre temas de seguridad en la tenencia en el área periurbana de Bamako indica claramente el riesgo que las comunidades agrícolas periurbanas enfrentan cuando la urbanización alcanza sus tierras. Asimismo, la conversión de terrenos consuetudinarios a regímenes reglamentarios benefician desproporcionadamente a los ricos y transforman a los miembros de las comunidades más pobres en mano de obra asalariada dependiente (Groupe Recherche/ Actions Pour le Développement, 2001).

CONCLUSIONES

Los medios para acceder a la tierra dependen del tipo de régimen de tenencia existente y del tipo de urbanización (ver tabla 1). En Bamako, el acceso a terrenos privados se da principalmente a través de acuerdos informales de alquiler. Los espacios públicos sin utilizar (p.e. márgenes de los ríos) siguen siendo consuetudinarios en la mente de la gente y los propietarios consuetudinarios regulan su acceso y tenencia. La ocupación ilegal es común en tierras consuetudinarias puesto que las familias/jefes propietarios no hacen uso de tierras improductivas o distantes. Este también es el caso de espacios públicos vacantes puesto que el gobierno no presta atención a su uso hasta que el espacio es necesario para viviendas o la construcción de infraestructuras.

Las diferencias entre los tipos de tenencia de los agricultores y sus grados de organización sugieren que la inseguridad en la tenencia de tierras es un importante elemento instigador de iniciativas de organizaciones de agricultores e incrementan su participación política como un medio para proteger sus derechos de tenencia ante usos competitivos del suelo, escasez de tierras (urbanización) y desalojos. La seguridad en la tenencia no es un prerrequisito para la creación de organizaciones de agricultores, pero es central para proporcionar acceso informal o formal al suelo para sus miembros, especialmente para los migrantes. Paradójicamente, las organizaciones formales

de agricultores urbanos pueden tener acuerdos informales de tenencia. También se ha visto que el nivel de organización y de participación política de los agricultores decrece cuando se trasladan de terrenos privados intraurbanos hacia terrenos periféricos consuetudinarios; mientras que por el otro lado, la seguridad en la tenencia se incrementa de terrenos privados hacia terrenos periféricos consuetudinarios.

También existen diferencias socioeconómicas entre los grupos de agricultores estudiados dependiendo de su ubicación espacial. Por ejemplo, los agricultores intraurbanos son más viejos, más establecidos en el negocio y en una

mejor situación económica que los agricultores de las periferias. Los agricultores de los suburbios experimentan un influjo constante de migrantes del campo a la ciudad quienes comienzan a practicar agricultura urbana y reinterpretan sus prácticas agrícolas rurales en un contexto urbano. Los agricultores periurbanos generalmente tienen mayores niveles de analfabetismo y están relacionados por parentesco. Estos factores, adicionalmente con las limitaciones de tierras discutidas previamente, pueden ser determinantes para la capacidad organizativa y el desarrollo de las organizaciones de agricultores.

Grupo / Ubicación	Régimen de propiedad	Principales medio de acceso
Yiriwaton (Centro de la ciudad)	Reglamentario	Sólo alquiler
Dyen Te Don (Suburbios)	Reglamentario/ Consuetudinario	Principalmente tomando prestado, ocupando ilegalmente, heredando, comprando, alquilando ocasionalmente.
Benkadi (Periurbana)	Consuetudinario	En su mayor parte propietarios, algunos tomando prestado

Tabla1. Medios de las organizaciones de agricultores para acceder a tierras

Referencias

- Groupe Recherche/Actions Pour le Développement. 2001. Potentialités et conflits dans les zones péri-urbaines: le cas de Bamako au Mali. Rural-Urban Interactions and Livelihood Strategies Series. Working Paper 5. London: IIED. <http://www.iied.org/docs/urban/rururb_wp05.pdf>.
- Vélez-Guerra, A. 2004. Multiple Means of Access to Land for Urban Agriculture: A Case Study of Farmers' Groups in Bamako, Mali. CFP Report 40. Ottawa IDRC. <http://www.idrc.ca/upe/ev-71105-201-1-DO_TOPIC.html>
- Zallé, D., F. Meite, and A. Konate. 2003. The Land Issue and Urban Agriculture in Bamako. Urban Agriculture Magazine. No.11. p. 13-14.



Viene de la página 26

de la ciudad. Dos de los objetivos de este proceso fueron promover la reflexión colectiva sobre los aspectos históricos, ambientales, económicos y sociales de dichos espacios y el establecimiento de alianzas para la protección y el desarrollo sostenible de los Niayes⁽⁵⁾.

CONCLUSIÓN

Bajo cualquier punto de vista, el propósito principal del vínculo entre agricultores, ya sean informales o institucionalizados, es asegurar que la producción agrícola proporcione suficientes alimentos para los habitantes urbanos. Por ello, se está redefiniendo el sector y se están desarrollando los vínculos entre productores y consumidores de agricultura urbana en Dakar. Pese al desarrollo en el pasado de un gran vacío entre producción y consumo, los ejemplos presentados muestran alianzas que mantienen o reestablecen vínculos sociales, fortaleciendo, de esa manera, la solidaridad local y permitiendo que estos actores contrarresten los efectos adversos de las relaciones comerciales.

NOTAS

1) Un Niaye es una depresión entre dunas en la que el agua subterránea no es profunda.

2) La región de Dakar tiene cuatro distritos: Dakar, Pikine, Guédiawaye y Rufisque.

3) De un total de 21,750 miembros y usuarios, existen 1,087 organizaciones básicas. Las otras son individuales (80 por ciento mujeres y 15 por ciento hombres).

4) Environnement Développement Afrique-Groupe de Recherche-Action-Formation, una ONG.

5) Programa de Apoyo para el Desarrollo y Manejo Sostenible y Concertado de los Niayes (PACN). Evaluación y Prospectos.

Referencias

Direction de l'Horticulture (Department of Horticulture). 2002. Rapport micro-jardins 2002, 28 pages (Report on micro-gardens).

ENDA-GRAF Sahel. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation: quelle contribution de la microfinance? Seminar in Dakar, 21-24 January 2002, 21 pages.

Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA = Senegalese Institute of Agricultural Research) Strategic Plan of the Niayes area. In French. Doc. ISRA, October 1997, 75 pages.

Fall S. T., Fall A. S. Citées horticoles en sursis? L'agriculture urbaine dans les grandes Niayes du Sénégal, CRDI, Ottawa, 2001, 138 pages.

Mougeot L.J.A., 2000. Urban agriculture: definition, presence, potential and risks. In: Bakker N. et al., Growing cities, growing food: urban agriculture on the policy agenda, a reader on urban agriculture. Feldafing, Germany.

Moustier P., Moubélé M. and Huat J. La gestion concertée et durable des filières maraichères urbaines. In: Smith Olanrewaju B., Moustier P., Mougeot L. J.A. and Fall A. Agriculture urbaine en Afrique de l'Ouest et du Centre: enjeux, concepts et méthodes en recherche-développement, CRDI, Ottawa, 2001, 144 pages. (p. 69)

Ndione D. Thèse de géographie sur les Niayes de Dakar, UCAD, Dakar, 1986.

République du Sénégal National Agriculture Census 1998-1999, p. 20

République du Sénégal. Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, DAPS, RNA 1998-99. Volume 5. Répertoire des zones et sites de production horticole périurbaine d'après le pré-recensement horticole 1999-2000. 126 pp.

République du Sénégal. Direction de la Prévision et de la Statistique. Division des Enquêtes démographiques et sociales, January 2001. Website: http://www.primature.sn/senegal/population_chiffres.html

La Asociación de Huertos Alquilados Siyazama, Ciudad del Cabo, Sudáfrica

La agricultura urbana ha sido practicada en Ciudad del Cabo por largo tiempo e incluye muchos tipos diferentes de actividades. Actualmente hay un aumento en el movimiento organizado de la agricultura orgánica y la jardinería en la ciudad. Este movimiento es liderado por agrupaciones como la Asociación de Agricultores Urbanos de Vukuzenzela (AAUV). Abalimi Bezekhaya (Plantadores del Hogar), que apoya a la AAUV, es la organización de agricultura urbana líder en Ciudad del Cabo.



El huerto de la AHACS y como ha cambiado

Parte de este artículo ha sido publicado como un caso, por el mismo autor y bajo el mismo título en *Cities Farming for the Future: Urban agriculture for green and productive cities*, 2006.



El huerto de la AHACS y como era antes

Abalimi Bezekhaya proporciona servicios de soporte como el abastecimiento al por mayor de compost a bajo costo, semillas, plántulas, capacitación y extensión. Dos de los Centros de Huertos de la Gente (sin fines de lucro) de Abalimi abastecen anualmente de insumos agrícolas a un promedio de 2,000 – 3,000 horticultores familiares de subsistencia y aproximadamente a 200 proyectos de agricultura comunal y de enverdecimiento. Los proyectos de Abalimi son alentados a ser ciento por ciento orgánicos. El potencial económico de la agricultura comunal es significativo, pues existe una demanda alta y siempre creciente por verduras orgánicas en Ciudad del Cabo. Los mercados orgánicos y los minoristas tanto de pequeña como de gran escala siempre están sub-abastecidos.

AAUV

La AAUV comenzó en 2002 como una idea cuando – con la asistencia de Abalimi Bezekhaya – de 70 a 100 asociaciones de agricultura urbana comunal comenzaron a reunirse para discutir problemas comunes. Desde entonces han aprobado un reglamento preliminar (vea los objetivos listados más adelante). Actualmente, la AAUV comprende cerca de 72 asociaciones de agricultura urbana comunal y está organizada en dos grandes ramas en dos importantes poblados negros: el área

de AAUV Khayelitsha y el área de AAUV Nyanga-Gugulethu-Phillipi.

Los objetivos y actividades de la AAUV están relacionados con el cabildeo y la abogacía, comercialización y capacitación en desarrollo microempresarial y social. La Asociación de Agricultores Urbanos de Vukuzenzela actualmente trabaja en red con otros grupos emergentes de pequeños agricultores a nivel provincial. Abalimi asiste a la AAUV para potenciar sus vínculos nacionales y regionales. Con el tiempo se espera que las asociaciones de pequeños y micro agricultores orgánicos emergentes a nivel nacional y regional se unirán para aumentar su efecto como palanca financiera en beneficio de los pobres.

Las políticas internas y externas, y las capacidades siempre juegan un papel importante en la efectividad organizativa de los movimientos sociales comunitarios. La AAUV no es la excepción. Pese a su corta historia, la organización ya ha sufrido algunas crisis dirigenciales, ha estado a punto de ser destruida por agendas políticas que influenciaron la lealtad y el enfoque de sus miembros, y actualmente está reorganizándose. Abalimi Bezekhaya está introduciendo los servicios de una estupenda organización social -Community Connection- que se enfocan enteramente en la construcción organizativa y el desarrollo entre organizaciones comunales. Aunque Abalimi Bezekhaya es capaz de reunir

Rob Small
rsmall@xsinet.co.za

y movilizar a la AAUV a través de diversas intervenciones (como intercambios de aprendizaje entre los miembros de la AAUV y otros grupos agrícolas), la provisión de estos servicios no es su preocupación de fondo. Abalimi está construyendo una sociedad con Community Connections que permita a los miembros de la AAUV reforzar su capacidad organizativa, utilizando las inevitables crisis como oportunidades de aprendizaje en lugar de experimentarlas totalmente como eventos negativos y no deseados.

AHACS

La Asociación de Huertos Alquilados Comunitarios Siyazama (AHACS) es uno de los miembros de la AAUV. Desde 1997 sus miembros han cultivado 5,000 m² de un corredor ubicado anteriormente bajo líneas de alta tensión (líneas de baja intensidad que luego fueron puestas fuera de servicio) en Macassar, Khayelithsa. La AHACS podría proporcionar de 3 a 4 puestos de trabajo formales, permanentes y a tiempo completo, pero en su lugar decidió volverse un huerto de sustento, con cerca de 30 “empleos” de subsistencia, en una mixtura de parcelas individuales y comunales. Ellos forman el centro en torno al cual se desarrollan o se han desarrollado un conjunto de otras actividades empresariales y de servicios. En el caso de la AHACS se ha desarrollado un pequeño vivero de plántulas, un grupo de artesanías, y un servicio de té y cafetería. Asimismo, ya hay planes para establecer un restaurante de sopas e instalaciones de cuidado infantil. Terrenos adyacentes al corredor –cerca de 3 hectáreas de tierra eriaza– han sido cercados y están siendo acondicionados para acomodar a otros 200-300 horticultores.

Han habido impactos positivos en la posición y en el papel de las mujeres como líderes

Cada miembro de la AHACS recibe un mínimo de dinero y alimentos, luego de los gastos, de R50 a R100 por mes (US \$7 a 14), un salvavidas para hogares sin un ingreso perceptible. En 2005, el proyecto acogió a su quinto grupo de 30 personas, comercializando con éxito sus productos orgánicos de alta calidad. Los ahorros grupales al final del año, luego de los gastos y del consumo propio, variaron entre los R2,000 y los R20,000.

Este proyecto comunitario de la AHACS ha tenido impactos que han sido extensivos, tanto a nivel comunitario como en el desarrollo de políticas en Ciudad del Cabo. Ha

inspirado cientos de aplicaciones por parte de nuevos grupos y ha dado pruebas sólidas a los planificadores para discutir sobre los espacios abiertos manejados comunitariamente y sobre la autogeneración de empleos. La AHACS es visitada repetidamente por actores muy importantes, incluyendo ministros de gobierno y funcionarios de primer nivel. El Departamento de Agricultura de Cabo Oeste (en contraste a su contraparte nacional) recientemente ha empezado a proporcionar apoyo tangible a los proyectos comunales de agricultura orgánica, principalmente en la forma de mejoras infraestructurales.

El (potencialmente) más útil de todos los programas apoyados por el gobierno fue lanzado hace tres años por el Departamento de Desarrollo Económico y Humano de Ciudad del Cabo. Stanley Visser reportó sobre esto en la edición 16 de la Revista AU (Stanley Visser et al. 2006). Este es el proceso mediante el cual se lanzó y probó la Política de Agricultura Urbana para Ciudad del Cabo junto a diversos programas de apoyo. La política ahora se encuentra en las etapas finales de ratificación y proporcionará un apoyo de largo plazo y racional para los practicantes de la AU, especialmente para los pobres.

Los impactos en el ambiente local también han sido substanciales. Los insumos para mejorar la fertilidad del suelo se usan cada vez menos, mientras que las plagas que alguna vez fueron un gran problema, son rara vez mencionadas en la actualidad. La mejora en la salud también se ha vuelto evidente, tanto como el uso medicinal de alimentos orgánicos frescos para fortalecer el sistema inmunológico y la conciencia sobre el valor terapéutico del cultivo orgánico. Los nuevos miembros a menudo muestran síntomas de desnutrición, tienen poca energía y escaso dinero. Luego de una temporada, pueden escucharse numerosos comentarios sobre la mejora de su salud en general.

También han habido impactos positivos en la posición y en el papel de las mujeres como líderes, a través de, por ejemplo, Ilima (eventos tradicionales de trabajo solidario). Estos se han convertido en una herramienta práctica para incrementar el empoderamiento y la movilización femenina, facilitando apoyo comunitario y fuerza laboral para los proyectos de la AHACS. Todo comenzó cuando mujeres de la AHACS reclutaron hombres desempleados para desempeñar trabajos fuertes reintroduciendo la práctica rural tradicional de servir cervezas y comidas típicas luego de realizado el trabajo. El costo de estos eventos es muy bajo, y lo más importante es que las mujeres

se ganan el respeto y apoyo de la comunidad a través del trabajo que realizan. La AHACS se encuentra en la actualidad firmemente conducida por mujeres, y los proyectos dirigidos por mujeres en la AAUV ahora son la norma. Ocasionalmente, esposos e hijos vienen a ayudar a las mujeres con el trabajo fuerte de los huertos, aliviando así a las mujeres de la responsabilidad adicional de manejar sus hogares. Sin embargo las fricciones aparecen siempre que los hombres insisten que todos los alimentos producidos deben ser vendidos. Este tipo de problemas se están minimizando pues el liderazgo femenino está siendo cada vez más aceptado. Recientemente se ha decidido que los hombres, pese a ser necesarios para los trabajos fuertes, deberían dirigir sus propios huertos separadamente.

Pero las mujeres tampoco son perfectas. Las dinámicas organizativas son el mayor obstáculo individual para el desarrollo comunal y la principal causa de demora en los proyectos. Problemas con el suelo, agua, capital y capacidades son todos relativamente fáciles de resolver en comparación. En el mundo del alivio a la pobreza y de la generación de ingreso para los pobres, las personas no pueden operar aisladamente; tienen que cooperar pues los problemas siempre aparecen. Luego de casi venirse abajo muchas veces debido a dinámicas personales y de liderazgo, el grupo de la AHACS ha decidido trabajar sólo con un formato de toma de decisiones mediante plenaria. En otras palabras, todas las decisiones son tomadas por todos los miembros. Ningún individuo puede tener poderes ejecutivos en cualquier tema importante. Este enfoque fue recomendado por Abalimi. Investigaciones de campo independientes han confirmado que esto es más viable que intentar construir estructura corporativas en forma prematura. Como resultado de esta forma de trabajo, la AHACS funciona más fluidamente y con menos desacuerdos. Sin embargo, la toma de decisiones puede tomar un largo tiempo y la AHACS, como cualquier otro grupo, tiene que evolucionar para lidiar con las crecientes necesidades económicas y legales relacionadas con el funcionamiento de una organización. Por ejemplo, la AHACS ha aplicado por un registro como organización no lucrativa en el Departamento Nacional de Servicios Sociales. Mantener este registro es, por sí mismo, una labor sofisticada y requiere la producción de informes financieros. Por ello, la presión siempre está en el desarrollo de una estructura organizativa más sofisti-

cada. Sin embargo, no existen modelos hechos para este tipo de organizaciones por lo que estas tienen que crear su propia estructura un paso a la vez. Como ya se mencionó, Abalimi está trayendo a un nuevo socio (Community Connections) para asistir en este proceso.

Asimismo, una vez que los factores comerciales son tomados en cuenta, la gestión del dinero se convierte en una prueba de fuego para la salud organizativa. Dividir las ganancias equitativamente puede ser problemático, como lo puede ser mezclar diferentes tipos de dinero. En el caso de la AHACS, todos los miembros trabajan por igual en la sección comercial comunal (50% del huerto) y comparten, por tanto, las ganancias de esta sección por igual y pueden hacer lo que deseen con las ganancias de sus propias parcelas. También disponen de cuentas bancarias separadas para sus ahorros personales y para los del proyecto. Las ganancias de las ventas de hortalizas producidas en la sección comercial comunitaria van a la cuenta del proyecto, y el dinero ganado de la venta de hortalizas de sus parcelas individuales va a su cuenta de ahorros personal. Esta solución suena simple, pero es un buen ejemplo del tipo de decisiones gerenciales elementales a las que ha llegado la AHACS (y a otros grupos) luego de un largo tiempo de análisis.

LA CONTINUIDAD DEL DESARROLLO

Sobre la base de la experiencia de Abalimi con organizaciones como la AHACS, se ha elaborado un índice de continuidad del desarrollo y la sostenibilidad para la agricultura comunal. Actualmente está siendo probado en campo y está casi listo para su distribución. El índice de continuidad del desarrollo y la sostenibilidad evolucionó a partir de una experiencia de campo durante los últimos 12 años. Antes de 1994 (cuando se realizaron las primeras elecciones totalmente democráticas de Sudáfrica) no era posible trabajar con los pobres, quienes en su mayoría eran negros e involucrados en una feroz lucha política. La noción de continuidad del desarrollo no es nueva, sin embargo, un mapa para la creación paso a paso de huertos comunales y proyectos micro-agropecuarios sostenibles definitivamente lo es.

El índice de continuidad del desarrollo y la sostenibilidad fue creado para apoyar proyectos de desarrollo de agricultura urbana. Actualmente, las agencias de cooperación están malgastando energía al intentar que los agricultores de subsistencia produzcan a nivel

comercial demasiado rápido, mientras que los mismos beneficiarios están confundidos sobre el nivel que les gustaría alcanzar, o siquiera sobre si realmente desean ser agricultores.

Este sistema de continuidad y medición (índice de sostenibilidad) rastrea el desarrollo de proyectos agrícolas comunitarios a través de cuatro niveles. Desde el de supervivencia, a través del de subsistencia, en el de medio de sustento y luego en el comercial. Estos niveles han sido identificados a partir de trabajo de campo y se han definido medidas de sostenibilidad para cada nivel. La continuidad toma en cuenta dinámicas sociales como los conflictos grupales y el “dejarse llevar” de los miembros, permitiendo que estos sean vistos como eventos positivos en lugar de factores limitantes. Ahora se sabe que los nuevos grupos necesitan cerca de siete años para establecer una organización relativamente estable para la agricultura comunal, mientras que los niveles sostenibles de habilidades y conocimientos toman aproximadamente tres años para ser adquiridos en cada nivel. La infraestructura física para la agricultura comunal, en contraste, puede ser creada en el transcurso de un año –con la excepción de suelos fértiles-. La continuidad del desarrollo toma en cuenta los factores limitantes y permite un empoderamiento constructivo de participantes con otras aspiraciones y que utilizan la agricultura con un escalón temporal.

Basado en esta continuidad, Abalimi (en sociedad con el Instituto Sudafricano de Emprendedores – SAIE, por sus siglas en inglés) está desarrollando un programa especial de capacitación para proporcionar a los agricultores y horticultores comunales asistencia sostenible, mientras permite la participación de agricultores temporales. La capacitación permite que personas analfabetas y con educación realicen actividades de cultivo a nivel de supervivencia para progresar al nivel que más les adecue, o eventualmente alcanzar el nivel comercial. Este modelo de capacitación también toma en cuenta un nuevo tipo de huerto comunal que está surgiendo a nivel de supervivencia, subsistencia y de medio de sustento: los “huertos terapéuticos” que proveen verduras orgánicas frescas para los enfermos crónicos (CSI Manual, 2006).

SERVICIOS

Para extender más el potencial de desarrollo comunal de la AHACS, el área de fortalecimiento organizativo de Abalimi utiliza intervenciones probadas para fortalecer las habilidades de agricultores y horticultores, y su capacidad organizativa (desde el año 2000). El intercambio horizontal de

aprendizajes (de agricultor a agricultor), el aprendizaje activo y la movilización de ahorros son actividades de desarrollo clave. El microcrédito estará disponible en un futuro próximo para los grupos con registros de ahorros consistentes a través de proyectos dirigidos a los niveles de medio de sustento y comercial de la continuidad del desarrollo. Los mercados de agricultores periódicos, los invernaderos, las congeladoras y otros espacios de valor agregado aparecerán en años posteriores, proporcionando una amplia gama de productos para la comercialización cooperativa y creando nuevos medios de sustento y oportunidades de trabajo para los pobres. La certificación orgánica en masa está ahora en la mira de Abalimi y de la AAUV. Esto permitirá a los miembros de la asociación obtener certificaciones más baratas y de ese modo incrementar el mercadeo externo de sus productos.

Abalimi también está decidida a asegurar que la certificación orgánica no funcione como un disuasivo para actores emergentes. Junto al SAIE, está desarrollando el programa de capacitación “Jardineros Maestros” (ahora llamado Agriplanner 2) el que, una vez acreditado, permitirá a agricultores y horticultores analfabetos moverse por los niveles de supervivencia hasta los de desarrollo comercial. Este también formará la base de un programa de fortalecimiento de capacidades que permita a agricultores orgánicos genuinos retornar a terrenos abandonados de Cabo Oeste.

Con sus objetivos sociales y los éxitos económicos alcanzados hasta la fecha, la AHACS es el primer ejemplo de Sudáfrica de agricultura urbana orgánica comunal como estilo de vida. Al parecer no hay límites para lo que puedan alcanzar los agricultores urbanos de Ciudad del Cabo una vez que encuentren maneras de trabajar nuevamente en la tierra con confianza y buena voluntad.

El obstáculo más grande que una organización sostenible de agricultores pobres debe superar es alcanzar una organización grupal integrada en un mundo neoliberal y competitivo. Esta integridad no puede ser alcanzada si se construye de arriba a abajo. Debe ser construida miembro por miembro y asociación por asociación a nivel micro para que los arreglos a nivel meso y macro tengan un efecto real.

Una cooperativa del barrio para la ciudad

En La Habana (Cuba) en 1997, en uno de los mayores núcleos poblacionales del país, cinco vecinos se unieron con la intención de producir parte de sus alimentos. Hoy este emprendimiento se ha convertido en una exitosa cooperativa, y en un ejemplo para otras iniciativas de este tipo.

Uno de los ejemplos más conocidos de producción agrícola urbana exitosa de toda Cuba puede encontrarse en la municipalidad de Habana del Este. En este municipio se encuentra la barriada de Alamar, un complejo de edificios construidos en los años 70 que alberga a más de 100 mil habitantes (un número que sigue creciendo debido a las necesidades crecientes de vivienda de La Habana). En Alamar se encuentra la Unidad Básica de Producción Cooperativa⁽²⁾ "Organopónico Vivero Alamar". La experiencia de esta cooperativa urbana es relevante en Cuba dado que en menos de 10 años logró crecer de cinco productores a 106; su área de explotación agrícola aumentó de 800m² a 3,7 hectáreas⁽³⁾, y sus beneficios económicos y sociales son substanciales.

LOS INICIOS

En 1997, cinco vecinos se organizaron como un grupo de productores y comenzaron a explotar con fines agrícolas espacios cercanos a sus viviendas. El líder de este grupo, Miguel Calcines, poseía experiencia y conocimientos agrícolas. Al vivir en una zona con pocas oportunidades de empleo y alejada del centro de la ciudad (donde el acceso a transporte era complicado o inexistente), resultaba viable desarrollar esta actividad y era relativamente fácil encontrar interesados en trabajar con la cooperativa.

Las necesidades del grupo de productores eran crecientes y la forma organizativa que habían adoptado inicialmente no les permitía avanzar mucho más, por lo que buscaron una forma organizativa que fuera legal y les permitiera continuar desarrollándose económica y productivamente. De las varias formas organizativas agropecuarias disponibles, la más adecuada era la Unidad

Mario González Novo



Plantación en Habana del Este

Básica de Producción Cooperativa (UBPC), la cual representaría para ellos un gran paso adelante.

En aquel tiempo el gobierno cubano hacía un llamamiento y daba facilidades para que las personas se incorporaran a la producción agropecuaria. Como consecuencia, se cooperativizaron más del 80% de las tierras estatales y se entregaron tierras en usufructo gratuito por tiempo indefinido. La iniciativa fue apoyada desde un inicio por el recién constituido Grupo de Agricultura Urbana de la Ciudad de La Habana, lo que demostraba la voluntad política por impulsar este tipo de actividad.

El grupo de vecinos en Alamar empezó con un pequeño vivero de plántulas de frutales y maderables, así como con 800m² de huerto intensivo con un sistema de riego manual para la producción de hortalizas. Las limitadas áreas disponibles fueron rescatadas de espacios que habían quedado sin construir por futuras inversiones, y que estaban sirviendo de vertedero de los residuos sólidos provenientes de las construcciones de los centenares de apartamentos que los rodeaban. El grupo comenzó a transitar por los difíciles vericuetos burocráticos para convertirse en cooperativa, diligencias complicadas para un pequeño equipo de trabajo sin experiencia en dichos trámites. Sin embargo, hoy el equipo que inició la cooperativa considera que los difíciles comienzos y la acertada decisión de convertirse en cooperativa fueron las bases para su éxito actual.

dose, lo que permitió crear mejores condiciones para crecer en espacio e incorporar nuevos miembros a la cooperativa mucho mejor remunerados que en los empleos tradicionales que se ofertaban en la ciudad.

Constituidos como cooperativa y con el apoyo de un proyecto de cooperación internacional, comenzaron a desarrollar la producción de plántulas en cepellones. Esta nueva tecnología les permitiría obtener plántulas más resistentes a las enfermedades y a la sequía, maximizar la productividad de la limitada área de suelo urbano al obviar los semilleros, así como reducir las pérdidas debido al clima y alcanzar niveles de germinación de más de un 95%. Este método de obtención de plántulas revolucionó la producción de hortalizas y vegetales en las zonas aledañas a la cooperativa. Estas inversiones contaron con el imprescindible apoyo de institutos de investigación agropecuaria que los ayudaron a elevar la productividad a través de la aplicación de conocimiento científico y de métodos de producción orgánica.

La búsqueda de la sostenibilidad fue crucial durante las primeras fases de la cooperativa; lo que lograron independizándose del suministro de agua para el riego, construyendo su propia fuente de abasto de agua, e invirtiendo en el montaje de un sistema de riego y sistemas de producción de cultivos protegidos y semi-protegidos que les permitió a sus miembros mantener la producción de vegetales durante todo el año.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL

La cooperativa comenzó con cinco miembros. Actualmente cuentan con 106, de los que 30 son mujeres (28%). El personal

Mario González Novo⁽¹⁾
mario@actaf.co.cu

Poco a poco la idea de producir para el barrio y vender a los propios vecinos fue desarrollán-

calificado está compuesto por 13 profesionales y 26 especialistas. Más del 90% de los trabajadores son vecinos residentes en áreas aledañas a la cooperativa.

La cooperativa es regida por la "dirección colectiva". Esta dirección está conformada por el Administrador y la Junta Administrativa, siendo esta última integrada por el jefe de producción, el económico y otros representantes de centros de costos o áreas claves, así como un representante de los trabajadores. Este equipo directivo es el que rinde cuenta ante la asamblea de los trabajadores de las propuestas de desarrollo, de las decisiones económicas y de funcionamiento, así como de los planes de producción, nuevas inversiones, estado de las utilidades, etc. La dirección democrática de la cooperativa permite que la asamblea de los trabajadores pueda aprobar o rechazar dichas propuestas. Se cuenta con un reglamento disciplinario interno discutido y aprobado por los trabajadores en asamblea.

La diversificación de la cooperativa ha hecho necesaria la creación en su interior de equipos especializados para las siguientes áreas: huertos e invernaderos; casa de posturas; frutales y ornamentales; centro de materia orgánica; pequeña agroindustria; actividades comerciales, y mantenimiento y servicios.

Para la consolidación de la cooperativa ha sido clave el liderazgo jugado por su administrador y líder, gracias a su compromiso como vecino de la comunidad, sus conocimientos agropecuarios, su empatía con los trabajadores, sus posibilidades de crear y trabajar en equipo, su capacidad para delegar funciones y para conformar un equipo de dirección con objetivos comunes y aplicar una disciplina laboral rígida. Estos factores, entre otros, le han permitido al líder no administrar, sino guiar, presidir, llevar la política y los planes de desarrollo, así como cumplir con los objetivos de la cooperativa.

Las tierras que explota la cooperativa fueron entregadas en usufructo, pagando por ellas un mínimo impuesto de acuerdo al área en producción. La cooperativa hoy cuenta con un área total de 3.7 hectáreas, de ellas 0.987 hectáreas de huerto intensivo y 0.55 hectáreas de producciones tradicionales. El resto del área está ocupada por un invernadero para la producción de plántulas en cepellones, una unidad de compostaje, un vivero de plantas ornamentales, 4 invernaderos de cultivos protegidos, áreas de cultivos semi-protegidos, un centro de reproducción por esqueje, y una pequeña agroindustria, que se dedica básicamente a la produc-

ción de condimentos secos, vinagre y conservas de vegetales. La producción anual de hortalizas del 2005 alcanzó las 145 toneladas, así como 2,7 millones de plántulas en cepellones, 1301 kilogramos de condimentos secos y 133 m³ de humus de lombriz.

La cooperativa vende directamente al público, lo que le permite tener un contacto directo con la población de la comunidad y se prioriza la venta a centros de interés social como un Hogar Materno. Hoy en día incursiona en la producción de hongos comestibles y en la introducción de nuevas tecnologías como el uso de la energía piramidal y del agua magnetizada. Recientemente comenzaron a vender pequeñas cantidades al mercado elite (hoteles y restaurantes) lo que les ha permitido mejorar su base económica. La cooperativa está realizando nuevos procesos de inversión a fin de ampliar su área productiva hasta 11 hectáreas.

Dos de los objetivos priorizados por la cooperativa son la capacitación de sus trabajadores y el intercambio de información entre los productores del municipio. Para ello cuenta con un local donde funciona un centro de capacitación. Los trabajadores tienen las posibilidades de acceder a cursos de superación, incluidas maestrías y clases de computación, y además se imparten clases-talleres para las escuelas de enseñanza primaria de las cercanías, en áreas de la cooperativa.

UN REFERENTE DE COOPERATIVISMO EN LA CIUDAD DE LA HABANA

En Cuba el concepto de agricultura urbana ha traspasado los límites geográficos de ubicación para convertirse en una forma diferente de enfrentar la producción agropecuaria. Las propias condiciones de la agricultura urbana en cuanto a su cercanía con la vida citadina, hace que los empleos que se ofrezcan no sean tan competitivos como otros que se ofertan en las ciudades, por lo que el gran reto es hacer que la agricultura urbana no se vea como la última opción y se convierta en un oficio competitivo para cualquier ciudadano.

En la Ciudad de La Habana existen 48 cooperativas (UBPC), de ellas 41 se dedican a la producción de hortalizas, vegetales y otros cultivos, mientras que siete se dedican a las producciones pecuarias. En todo el país existen 1610 UBPC.

El impacto social de la cooperativa no sólo se ve en la generación de empleos y buenos salarios, sino que la comunidad lo distingue

como un lugar altamente apreciado por las posibilidades de superación de sus trabajadores y por el valor que se le ha agregado al área por las mejoras ambientales, así como por un mercado comunitario más solidario en relación a los precios de venta. Los trabajadores reciben de forma gratuita desayuno, almuerzo y merienda.

El alto grado de pertenencia entre los cooperativistas ha sido un factor fundamental en los resultados alcanzados. Esta cooperativa ha tenido una política permanente de servicio, basado fundamentalmente en: apropiadas condiciones de trabajo, posibilidades de superación, permanente información económica, transparencia contable, elevación del nivel de vida mediante el incremento de las utilidades, consulta sistemática con la asamblea de los cooperativistas, dirección colectiva, disciplina laboral y tecnológica, diversificación de la producción, aplicación de la ciencia y la técnica, carácter social de la producción, adecuada política de comercialización basada en un trabajo gerencial de mercadotecnia y estudio de mercado. La cooperativa ha mantenido un profundo y permanente análisis económico de sus prácticas de producción, lo que le ha permitido trazar una estrategia colectiva de desarrollo.

"El mayor logro de la cooperativa es tener a pequeña escala el ejemplo de la dignificación del empleo agrícola urbano" Miguel Salcines, Administrador de la Cooperativa.

La cooperativa no se detiene y continúa innovando. Hoy ha traspasado su modelo productivo barrial, para convertirse en un ejemplo de trabajo, esfuerzo y triunfos para toda la ciudad y el país, demostrando que el sistema de producción intensiva orgánico y urbano es posible cuando se conjuga voluntad política y la tenacidad de hombres y mujeres en la búsqueda de bienestar para ellos y sus vecinos.

NOTAS

- 1) Este artículo se basa en una conversación personal y la colaboración de Miguel Salcines, Presidente de la UBPC organopónico Vivero Alamar y de Aurelia Castellanos Quintero.
2. Las UBPC, Unidades Básicas de Producción Cooperativa, se constituyen a partir del Decreto Ley 142/93, permitiendo de la entrega de tierras estatales en usufructo indefinido a un colectivo de personas. Tienen personalidad jurídica propia, siendo dueños de la producción y los recursos, teniendo otras prerrogativas, entre las que se encuentra la posibilidad de crear fondos para nuevas inversiones a partir de las ganancias obtenidas por la comercialización de sus productos.
3. Una Hectárea es igual a 10,000 metros cuadrados.

Diferentes tipos de cooperativas agrícolas de agricultores periurbanos en China: dos casos

En 1978, China comenzó a dismantlar el sistema de comuna colectiva y el llamado “comiendo de la misma olla” que habían existido durante décadas, es decir absoluta igualdad en la que cada uno obtenía los mismos beneficios independientemente de su rendimiento. Las tierras de las villas comenzaban a ser entregadas a familias de campesinos sobre contratos de 30 años en la mayor parte de los casos y se introdujo un sistema de “responsabilidad contractual familiar” que estableció cuotas de producción agrícola para cada familia y vinculó la remuneración con la producción.

Esto alentó el entusiasmo de los campesinos por la producción agrícola. Pero mientras la economía de mercado se desarrollaba, el sistema de “responsabilidad contractual familiar” se volvía menos adecuado, pues no estimulaba suficientemente la modernización de los sistemas de cultivo y dejaba a los agricultores de pequeña escala en una posición débil en el mercado. Por este motivo se crearon cooperativas agrícolas que facilitarían la construcción de capacidades y la comercialización conjunta, a menudo estrechamente vinculada a la administración de la villa. Actualmente existen cerca de 150,000 cooperativas agrícolas en el país, 1000 de las cuales se ubican en el Pekín periurbano.

En China no existen tierras de propiedad privada; toda la tierra es de propiedad del estado (en áreas urbanas) o de colectivos de las villas (en áreas rurales). Este hecho determina la forma en que las cooperativas están organizadas. Pueden distinguirse dos formas principales de cooperativas agrícolas:

Cooperativas de abajo hacia arriba (en las que los mismos agricultores juegan un papel clave): En algunas villas (como en las partes

Feifei Zhang

Instituto de Ciencias Geográficas e Investigación de Recursos Naturales (IGSNRR)

Guoxia Wang

Universidad de Shanxi, Taiyuan, Provincia Shangxi

Jianming Cai

IGSNRR

Correo de contacto:

caijm@igsnr.ac.cn

Hong Yuan



La Sra. Zan, presidenta de la cooperativa, explica la historia de la organización a un grupo de visitantes

lejanas de la región periurbana de Pekín), la tierra es concedida de acuerdo a derechos de uso de suelo y es manejada por los pobladores individualmente. En esta situación, las cooperativas agrícolas pueden construirse de abajo hacia arriba con los agricultores de pequeña escala. En este tipo de cooperativa los pequeños agricultores establecen un contrato con la cooperativa a la que le proporcionan sus productos y de la que reciben capacitaciones, comercialización y otros servicios. Estas cooperativas a menudo están escasamente organizadas y su organización podría dificultarse por la ubicación dispersa de los pequeños agricultores en el área de la villa. Adicionalmente, las cooperativas de abajo hacia arriba frecuentemente carecen de capital, tecnologías y habilidades de gestión suficientes.

Cooperativas de arriba hacia abajo (en las que organizaciones del gobierno y/o grandes agroempresas tienen roles dominantes): En algunas villas, los pobladores tienen derecho al uso de la tierra, pero esta es manejada colectivamente en lugar de individualmente, y el comité de la villa periódicamente reparte los dividendos a los habitantes de acuerdo a sus derechos de uso de la tierra. Esta situación puede encontrarse a menudo cerca de ciudades donde los precios de los terrenos suben rápidamente y se crean nuevas oportunidades para la producción, el procesamiento y la

comercialización. Puesto que la tierra no es distribuida, la administración de la villa debe hacer los arreglos para una producción a gran escala (o para otros usos del suelo; p.e. parques agroturísticos) en cooperación con una o más agroempresas y/o un gobierno (local, distrital, provincial), si es que los pobladores con los derechos de uso de la tierra acuerdan participar.

En una cooperativa de arriba hacia abajo, los pobladores podrían convertirse en accionistas al contribuir con sus derechos sobre las tierras mientras que los socios externos aportarían capital y/o tecnología.

A continuación presentamos dos casos, uno de una cooperativa de arriba hacia abajo y otro de una cooperativa de abajo hacia arriba de agricultores periurbanos, para ilustrar las fortalezas y debilidades de ambos modelos en el contexto chino actual.

LA ASOCIACIÓN DE ALIMENTOS ECOLÓGICOS DEL CONDADO DE DINGXIANG: UN PROCESO DE ARRIBA HACIA ABAJO

Con la contribución del Sr. Xishan Gong, Ingeniero General de la Oficina de Agricultura de Dingxiang

Dingxiang es un condado ubicado en la zona periurbana de Xinzhou, una pequeña

ciudad de cerca de 150,000 habitantes en la provincia de Shanxi. El condado de Dingxiang solía ser llamado “Base Nacional de la Producción de Granos”. Sin embargo, debido al creciente desarrollo industrial, muchos agricultores comenzaron a pasar la mayor parte de su tiempo en actividades no agrícolas, puesto que les reportaban mucho más dinero. Consecuentemente, le prestaron menor atención a sus terrenos agrícolas, los que –pese a las favorables condiciones naturales- tienen un bajo nivel de producción debido al uso de tecnologías agrícolas obsoletas y a la falta de una comercialización adecuada.

Para promover el desarrollo agrícola en esta zona y satisfacer las demandas de los residentes urbanos por alimentos sanos, en 1994 la municipalidad Xinzhou junto con algunas agroindustrias del condado de Dingxiang (p.e. la Compañía de Carne Ahumada Huarun, la Compañía de Semillas de la Montaña Wutai), El Centro de Promoción de Técnicas Agrícolas (ATPC), y los agricultores establecieron conjuntamente la Asociación de Alimentos Ecológicos (GFA por sus siglas en inglés). Esta fue la primera cooperativa agrícola del condado de Dingxiang. Ese mismo año, 432 agricultores de pequeña escala se unieron a la asociación, los miembros crecieron a 1216 en 2003. Los principales productos de la GFA eran el mijo, maíz, sorgo y todo tipo de hortalizas, principalmente pimientos.

ESTRUCTURA INTERNA DE LA GFA

La máxima autoridad de la GFA es la asamblea representativa de los miembros (46 miembros elegidos), que aprueba el informe anual y el plan de desarrollo preparado por el concejo de la GFA, la agencia ejecutiva de la asociación. El presidente del concejo es nominado por el ATPC (usualmente es un funcionario del ATPC) luego de recibir la aprobación de la asamblea. Los diez miembros del concejo (incluyendo el personal del ATPC y los agricultores) son escogidos por el presidente. El comité de monitoreo tiene cinco miembros (todos agricultores), seleccionados por la asamblea.

La GFA tiene seis departamentos. La oficina administrativa, el departamento financiero y el departamento de ventas que son operados por el ATPC. Los costos operativos de estos departamentos se encuentran totalmente cubiertos por el gobierno.

La Asociación de Alimentos Ecológicos de Dingxiang fue subdividida en tres organizaciones profesionales: la asociación

de pimientos, la asociación de hortalizas y una asociación miscelánea. Los miembros fueron organizados en quince grupos de acuerdo a las distancias entre las villas del condado y el número de miembros por villa, con la finalidad de facilitar la recolección de productos agrícolas, la provisión de insumos agrícolas y la disseminación de información y técnicas.

FUNCIONAMIENTO Y GESTIÓN DE LA GFA

El ATPC, las empresas y los agricultores de pequeña escala fueron invitados a firmar contratos con la asociación y cada quien tuvo que cumplir con sus correspondientes obligaciones y derechos.

Las agroempresas fueron contratadas para abastecer a los agricultores de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, etc.) y para hacerse cargo del procesamiento y de la comercialización. Sus contratos incluyeron como condición que asumieran los riesgos comerciales (cantidad y el precio mínimo de los productos a ser vendidos ese año).

Posteriormente, la GFA contrató al ATPC para proveer guías técnicas y supervisar la siembra de los agricultores (el contrato incluía como condición que el ATPC tenía que compensar las pérdidas de los agricultores si sus productores no cumplieran los requisitos técnicos de las agroempresas); los agricultores interesados tenían que entregar ciertas cantidades de productos agrícolas (y tenían que asumir los riesgos naturales).

De esta manera, los agricultores podían prestar total atención a la siembra sin tener que preocuparse por la comercialización de los productos.

EL FINAL DE LA GFA; UN NUEVO FUTURO PARA LAS COOPERATIVAS DE DINGXIANG

La agricultura en Dingxiang fue altamente estimulada por la creación de la GFA, hecho que probó que el establecimiento de cooperativas agrícolas es importante y que las dificultades que experimentan los agricultores para ganar acceso a información, tecnología y mercados pueden ser resueltas por esta vía. La creación de este tipo de asociaciones también potencia la escala de la producción y reduce los riesgos para las empresas y los agricultores. Desafortunadamente, la asociación se disolvió en marzo de 2006 cuando el ATPC tuvo que retirarse de la asociación debido a que una política provincial determinó que

una organización gubernamental no puede formar parte de ninguna organización comercial. Esta nueva política busca reducir la carga fiscal del gobierno provincial y alentar a los agricultores a pagar por los servicios técnicos que reciben.

La nueva política originó el descalabro de la GFA. Sin apoyo financiero del gobierno ni apoyo técnico del ATPC, el proceso de producción de los agricultores ya no podía ser supervisado y subsecuentemente, la asociación ya no podía garantizar la calidad de los productos cuando firmaba contratos con agroempresas. Obviamente, la GFA dependía demasiado del gobierno y del ATPC como para sostenerse sin ellos.

Numerosas cooperativas han sido creadas desde el final de la GFA, gracias a las experiencias de los agricultores en el periodo entre 1994 y 2006, que les demostraron el importante papel que una cooperativa juega en el desarrollo de la agricultura y en el incremento del ingreso de los agricultores. Sin embargo, hasta el momento las experiencias de estas cooperativas no han sido del todo satisfactorias, debido en parte a la baja credibilidad técnica de sus líderes (comparados con los funcionarios del ATPC). Mucho agricultores aún tienen la esperanza que se reestablezca la GFA, pues creen que una organización como esta, de abajo a arriba, funcionará mejor en esta región poco desarrollada de lo que lo haría una organización autogestionada.

En todo caso, es necesario desarrollar un nuevo tipo de cooperativa agrícola en la que agricultores y agroempresarios jueguen un papel más importante que el de los departamentos gubernamentales. Por ello, las autoridades de Dingxiang están interesadas en intercambiar información con otros socios de RUAF sobre enfoques de abajo a arriba para la organización de agricultores urbanos y periurbanos.

COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE UVAS DE HUAIROU

Con la contribución de la Sra. Xiaojing Zan, Presidenta de la Cooperativa de Productores de Uvas de Huairou

La Cooperativa de Productores de Uvas de Huairou se encuentra ubicada en el distrito de Huairou, una región montañosa periurbana de Pekín con un clima agradable para ciertos cultivos y un atractivo paisaje para los turistas.



René van Veenhuizen

Cosecha mejorada de aguas de lluvia para la producción de uvas por migrantes en Huairou

HISTORIA DE LA COOPERATIVA

Luego de completar un programa de estudios de dos años organizado por la Rama de Pekín de la Asociación China de Productores de Uva, el Sr. Qingzhong Zhao, junto a su mujer la Sra. Xiaojing Zan, alquilaron en 1998 un terreno de 20 mu⁽¹⁾ en la villa de Angezhuang y construyeron cinco invernaderos donde cultivaron 17 nuevas variedades de uvas. El negocio fue tan exitoso que en 2000 rentaron otros 50 mu de terreno en la villa de Liyuanzhuang para expandir sus actividades.

El éxito de su granja de uvas motivó a agricultores locales a comenzar iniciativas propias. Estos acudían a la pareja solicitando materiales de cultivo (que en un inicio eran dados gratis), guía técnica y apoyo en la comercialización. En un tiempo las crecientes consultas se volvieron una carga para la joven pareja y ya no podían solventar la entrega gratuita de plántulas.

Para entonces, la pareja había empezado a considerar la idea de establecer una cooperativa de abastecimiento-producción-comercialización. La cooperativa se haría cargo de la comercialización de sus productos, incluyendo instalaciones frigoríficas para almacenar las uvas que no puedan ser vendidas directamente en los mercados.

La fase inicial de establecimiento de la cooperativa no fue fácil debido a la falta de capital. La Sra. Zan convenció a su familia de vender su casa, reuniendo de esta forma 20,000 YUAN para iniciar la cooperativa con una docena de familias de agricultores como miembros. Se definieron estándares y regulaciones para el cultivo de las uvas. Para 2004 la cooperativa estaba registrada oficialmente como la "Cooperativa de Producción y Comercialización de Frutas y Verduras de Huairou", pese a que actualmente su producción sólo está enfocada en el cultivo de uvas.

La Sra. Zan fue elegida como presidenta para los siguientes cinco años, principalmente porque había demostrado sus habilidades como directora comercial de la cooperativa.

Luego de dos años de funcionamiento, la cooperativa demostró ser bastante exitosa y el número de miembros creció hasta las 1108 familias. En 2006 la producción bruta de uvas alcanzó los 3.1 millones de kg, con un ingreso promedio por mu de más de 15,000 YUAN (más de 40 veces el ingreso por el cultivo tradicional de uvas). Es obvio que los miembros de la cooperativa han incrementado sus ingresos de manera considerable.

SERVICIOS DE CAPACITACIÓN PROPORCIONADOS POR LA COOPERATIVA

La cooperativa no sólo proporciona plántulas de alta calidad para sus miembros, sino que además les brinda capacitaciones y asesoría técnica. El Sr. Zhao proporciona asistencia técnica a los agricultores con la condición que estos le compren sus plantas jóvenes. Todos los lunes son días de consulta para los productores de uvas. Desde 2002, la cooperativa ha estado reuniendo información sobre la producción de uvas, incluyendo los últimos avances en cultivo de uvas de la Internet, y pone esta información a disposición de los agricultores. Técnicos de la Universidad Agraria de China, de la Universidad Agraria de Pekín y de la Sociedad de Productores de Uvas de China son invitados (y pagados) por la cooperativa para que den asesoría cuando se encuentran problemas más complejos y para proporcionar capacitación en las últimas tecnologías de cultivo de uvas. Hasta el momento, la cooperativa ha organizado ocho talleres de capacitación para más de 3800 participantes, y más de 20 variedades domésticas y foráneas de uvas han sido introducidas de esta manera.

La cooperativa también ha adoptado un programa para "aprender nuevas cosas yendo fuera" y ha organizado diez viajes de estudio a Hebei, Shandong y Tianjin para un total de 640 participantes. Estas actividades no sólo amplían el conocimiento de los agricultores sino también su producción y sus mercados.

SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN

La cooperativa aplica tres estrategias de comercialización. La primera es establecer contratos con supermercados. Posteriormente la cooperativa establece contratos con sus miembros para garantizar el suministro de uvas. Los miembros venden cerca del 30% de sus uvas de esta manera. La segunda estrategia es vender las uvas a los turistas ("recoja sus propias frutas").

Como Huairou está ubicado en un área montañosa con un bello paisaje, miles de turistas de Pekín visitan la región cada año, muchos de los cuales disfrutan de la recolección de uvas en las granjas locales. Los miembros venden cerca del 20% de sus productos de esta manera. La tercera estrategia es vender uvas almacenadas a bajas temperaturas fuera de temporada a precios más altos. La cooperativa fue capaz de construir una instalación frigorífica de 100 m² gracias a una subvención de 100,000 YUAN de la comisión científica de Huairou. Esto prolonga el periodo de comercialización por ocho meses y permite que la cooperativa obtenga la confianza requerida para establecer relaciones de largo plazo con los grandes comercializadores.

DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Esta cooperativa de agricultores de abajo a arriba ha abierto nuevos terrenos. Su éxito demuestra la efectividad de este nuevo tipo de organización. Sin embargo, sobre la experiencia de la Cooperativa de Productores de Uvas de Huairou, es posible identificar algunos desafíos:

- La cooperativa todavía depende mucho de sus fundadores, la Sra. Zan, presidenta y hábil directora de comercialización, y su esposo el Sr. Zhao, quien es muy hábil en el cultivo de uvas. La pareja hace un excelente trabajo y se complementa muy bien. Sin embargo, la cooperativa necesita capacitar más personas para realizar diversas tareas especializadas técnicas y de gestión, y para poder relevar a los líderes actuales cuando sea necesario.
- Las pequeñas cooperativas de abajo a arriba encuentran problemas para obtener suficiente apoyo del gobierno y para generar el capital necesario para cubrir las inversiones requeridas (frigoríficos, riego por goteo).
- La tarea más urgente de la cooperativa es registrar y publicitar su propia marca, y desarrollar su propio certificado ecológico de alto nivel para los supermercados.
- El agroturismo (paseos, recolección de frutas) es un enfoque adecuado para aumentar el valor de los productos agrícolas, debido a que los turistas urbanos muestran un fuerte interés en comer o comprar alimentos locales y experimentar el proceso de producción y cosecha. Se hace necesaria una mayor investigación sobre el agroturismo y las preferencias de los ciudadanos urbanos.

NOTA

1) 1 mu equivale a cerca de 667 m².

Asociación de Productores de Verduras Orgánicas de Gyinyase en Kumasi, Ghana

Kumasi tiene cerca de 10 espacios principales de cultivo comercial. Muchos de estos espacios agrícolas se encuentran vinculados a asociaciones de agricultores. La Asociación de Productores de Verduras Orgánicas de Gyinyase (AAVOG) es una extensa asociación de agricultores de Kumasi que se formó a través de la unión de pequeñas asociaciones de tres de los principales espacios de cultivo de Kumasi.



Una de las reuniones de la AAVOG

El cultivo urbano de verduras irrigadas es una práctica común en y alrededor de Kumasi, así como en otras ciudades del África Sub-sahariana. Tiene muchos impactos positivos para la comunidad, tales como la mejora de la seguridad alimentaria familiar, la mejora en la nutrición, el incremento en los ingresos familiares, el incremento en el abastecimiento de verduras urbanas y el empleo. En Kumasi dos de cada tres hogares cultivan verduras en sus jardines traseros para el consumo familiar, mientras que la mayor parte de la producción comercial se encuentra en tierras bajas próximas a corrientes de agua, donde es posible la producción durante todo el año. Ha contribuido de manera extraordinaria al abastecimiento de verduras de la ciudad y es una fuente de ingreso no sólo para los agricultores sino también para los vendedores de verduras y otros participantes de la cadena post-cosecha. Unas descripciones detalladas sobre el cultivo urbano de verduras irrigadas en Kumasi han sido documentadas en Obuobie et al. (2006) y en Keraita et al. (2002).

PERFIL DE LA AAVOG

Los tres espacios de cultivo de la AAVOG se encuentran alrededor de Gyinyase, un suburbio de Kumasi a cerca de 10 km. del centro de la ciudad. La organización fue conformada en junio del año 2006 y actualmente cuenta con 36 miembros registrados, todos ellos agricul-

tores comerciales de tiempo completo. Los espacios de cultivo de la AAVOG cubren la mitad del área disponible en Kumasi para la producción comercial de verduras. Casi todas las lechugas, la verdura que se cultiva con mayor regularidad en Kumasi, provienen de estos espacios. Los otros espacios que no son representados por la AAVOG cultivan cebollas y coles, principalmente.

La AAVOG fue formada por la unión de organizaciones de agricultores de tres espacios de cultivo: la Asociación de Productores de Verduras Orgánicas de Farmwell, la Asociación Progresiva de Productores de Verduras Orgánicas y la Asociación Barrial de Productores de Verduras Orgánicas. Estas organizaciones fueron iniciadas por los mismos agricultores. Estas empezaron como grupos de apoyo social, un fenómeno común en muchos asentamientos informales de Ghana. El incremento en el número de agricultores en los espacios de cultivo generó la necesidad de una mayor regulación y de una mejor organización especialmente en lo que respecta al uso de recursos como suelos, agua, etc. Una vez que los agricultores se dieron cuenta que como grupo podrían superar más fácilmente desafíos comunes, como la comercialización y la necesidad de asistencia financiera y técnica, se unieron y formaron la AAVOG.

La organización ha establecido un estatuto y su objetivo principal es asegurar que cada miembro produzca verduras sobre la base de

la agricultura orgánica. También se apunta a:

- fomentar la unidad entre los miembros,
- potenciar la producción vegetal,
- proveer de asistencia técnica y financiera para ayudar a los miembros con la producción y la comercialización de las verduras, y
- atender las necesidades sociales de sus miembros.

La organización cuenta con ocho posiciones de liderazgo bien definidas, y quienes cumplen estas funciones lo hacen durante periodos de tres años. Los miembros se reúnen semanalmente y deben pagar una multa por cada inasistencia o tardanza. Sus contribuciones son depositadas en una cuenta bancaria especial con la que se otorgan préstamos con una tasa de interés del 10%. La AAVOG también se preocupa por el bienestar social de sus miembros, financiando por ejemplo funerales y matrimonios.

¿POR QUÉ CULTIVOS ORGÁNICOS?

El objetivo de los cultivos orgánicos es crear sistemas agrícolas que sean ecológicamente estables y razonablemente productivos sin la intervención de agentes tóxicos. Por ejemplo, los miembros de la AAVOG utilizan abono de aves de corral en lugar de fertilizantes inorgánicos y el uso de pesticidas es mínimo. El cultivo urbano de verduras en Ghana es sumamente intensivo pues cada agricultor posee un promedio de tan sólo 0.1 ha de terreno. En muchas

Osei Kwame Boateng, Bernard Keraita y
Maxwell S.K. Akple
IWMI África Occidental, Oficina de Kumasi
b.keraita@cgiar.org

áreas, diversos insumos como fertilizantes y pesticidas son utilizados para maximizar resultados, pero los consumidores de verduras se van preocupando cada vez más por los altos niveles de pesticidas en los alimentos. Por esta razón la AAVOG optó por una gestión integral de plagas (GIP) que enfatice el uso de prácticas culturales en lugar de insecticidas sintéticos. Los agricultores de la AAVOG también prefieren utilizar abono en lugar de fertilizantes artificiales porque creen que el abono puede sostener la producción vegetal mejor y porque los fertilizantes son más costosos.

OPORTUNIDADES PARA LA AAVOG

Potenciar la producción vegetal

De acuerdo a un estudio que realizamos en 2006, la AAVOG tiene una interesante combinación de agricultores de diferentes contextos. Algunos tienen una amplia experiencia en la agricultura, a veces de más de 30 años, mientras que otros han recibido una educación formal, incluso de nivel terciario. Durante sus reuniones, los líderes de la AAVOG dan a los agricultores de mayor experiencia y conocimiento la oportunidad de compartir sus experiencias con la finalidad de mejorar la producción de todos los miembros. En discusiones grupales con los agricultores, descubrimos que los miembros de la AAVOG compran conjuntamente la mayor parte de insumos como semillas y abono al por mayor, y los comparten en sus espacios de cultivo, reduciendo de esta manera los costos de producción. También comparten equipos de cultivo e irrigación como bombas de agua, aspersores, etc. Acuerdos mutuos dentro de la asociación permiten que los agricultores compartan fuentes de agua, lo que les permite mantener su producción incluso en temporadas de escasez. Los ataques de plagas también se controlan con facilidad realizando ejercicios conjuntos de control, algo necesario en estas pequeñas granjas al aire libre.

Capacitación y fortalecimiento de capacidades

Los agricultores indicaron que, a través de su asociación, ahora podían beneficiarse de los servicios de extensión proporcionados por el Ministerio de Alimentación y Agricultura (MOFA en inglés) y de capacitaciones realizadas por ONG y otras instituciones de investigación. Numerosos proyectos de agricultura urbana están siendo implementados en los espacios de cultivo de la AAVOG. Sólo este año, los agricultores han recibido capacitación en gestión integral de plagas por parte del Instituto de Horticultores de Ghana (GHIH, por sus siglas en inglés); en reducción de la contaminación fecal de verduras y otros temas de seguridad en los alimentos por parte del Programa de CGIAR

de Agua y Alimentos; en mejora de la comercialización por parte del MOFA; etc.

A través de un proyecto de investigación que involucró a la AAVOG, se construyó con 2000 dólares americanos un pozo con dos bombas de pedal en uno de los espacios de cultivo (Karikari) para proveer a los agricultores y agua de mejor calidad para la irrigación. Adicionalmente, sus miembros también han sido capacitados en métodos orgánicos de cultivo por la Red de Agricultura Orgánica de Ghana (GOAN, por sus siglas en inglés), una ONG local. Los representantes de la AAVOG participan como actores clave en varias plataformas políticas, talleres de capacitación, y proyectos de investigación y desarrollo. La secretaria de la AAVOG representó a todos los agricultores urbanos de Kumasi durante el desarrollo de la Política de Irrigación de Ghana y también estuvo en Benin durante el lanzamiento de una nueva variedad de pesticidas.

El fortalecimiento de las asociaciones de agricultores es un importante paso para solucionar problemas de comercialización

Comercialización

La comercialización ha sido un problema constante en la producción de verduras urbanas principalmente debido a que la comercialización de estos productos es realizada por intermediarios; por Ej., comerciantes que también controlan los precios de venta. Hasta el momento cada agricultor vendía sus propios productos a comerciantes que iban a sus granjas. A menudo los agricultores no saben a cuánto es que estas mujeres venden las verduras, pero sospechan que no se les están pagando un precio justo. Los agricultores, hombres la mayor parte de ellos, no han sido capaces de vender sus propios productos pues las comerciantes controlan los mercados de verduras y porque la venta de verduras es culturalmente un dominio femenino. Sin embargo, actualmente los agricultores ven en la AAVOG una oportunidad potencial para comercializar sus productos y para ganar mayor control sobre los precios de venta. En palabras de un agricultor, si todos nos decidimos a decir no a sus bajos precios, estarán forzadas a darnos más, pues ellas también viven de este comercio. Con nuestra asociación, ahora podemos recolectar nuestras lechugas, ponerlas en un camión y venderlas en Kumasi". Esto ha llevado a algunas historias de éxito en Kumasi, como las de Akumadan y Mampong donde los agricultores cuentan con asociaciones fuertes para comercializar sus productos.

Acceso a crédito y asistencia financiera

De acuerdo a sus líderes, la AAVOG fue formada principalmente para ayudar a sus miembros a acceder a créditos y asistencia financiera. Las comerciantes a menudo financian actividades de cultivo, dejando a los agricultores dependiendo de ellas. La AAVOG ha iniciado un esquema de préstamos financiado con las contribuciones de sus miembros, lo que les permite reducir su dependencia de las comerciantes. La asociación cree firmemente que los agricultores tendrán una mayor posibilidad de acceder a créditos de empresas de microcrédito si se les acercan como una organización y no como individuos. En Ghana, varias instituciones de microfinanzas apoyan pequeñas empresas, pero a menudo son escépticas a la hora de apoyar actividades de cultivo debido a su alto riesgo. El gobierno ahora apoya también a grupos agrícolas organizados y la AAVOG siente que sus miembros tienen una mejor oportunidad de acceder a este apoyo gracias a su organización.

Seguridad en la tenencia de la tierra

La agricultura en Gyinyase es practicada en valles sobre terrenos pertenecientes a individuos, el concejo local o la universidad local (KNUST). La AAVOG ha estado presionando por una mayor seguridad en la tenencia, especialmente para terrenos pertenecientes al concejo o a la universidad, pues estas tierras están localizadas en un espacio pantanoso que de todas maneras no puede ser utilizado para muchas otros propósitos. Al estar juntos, los agricultores tienen mayor voz en las negociaciones que la que tendrían como individuos. El concejo local básicamente ha permitido que los agricultores utilicen sus tierras puesto que una de sus tareas es apoyar a personas involucradas en actividades generadoras de ingresos. En tierras universitarias, los científicos conducen investigaciones junto con los agricultores, por lo que las negociaciones persisten para que los agricultores continúen sus actividades bajo un acuerdo especial. La zonificación de suelos para la agricultura urbana destinados a organizaciones de agricultores es una de las políticas cuya aprobación está buscando la Junta Directiva de Agricultura Urbana bajo la nueva política de suelos que está siendo desarrollada en Ghana.

LOS DESAFÍOS DE LA AAVOG Y LAS MEDIDAS SUGERIDAS PARA ENFRENTARLOS

Cooperación entre agricultores

Algunos agricultores de los tres espacios no están registrados en la AAVOG, lo que es una desventaja para las actividades conjuntas de la asociación. Como la asociación recién está empezando, algunos miembros son indiferentes a sus actividades. La mayor parte de los

miembros dicen que las reuniones son pobremente organizadas sin una agenda particular por lo que asistir a ellas es una pérdida de tiempo. Asimismo, los miembros no siempre pagan sus contribuciones mensuales a tiempo ni consistentemente. Luego de conversar tanto con líderes como con otros miembros, sentimos que estos últimos no están involucrados activamente en los procesos de toma de decisiones. Por ejemplo, si las reuniones son realizadas semanalmente sin una agenda específica, estas se volverán aburridas y demasiado frecuentes. Hemos recomendado a los líderes de la AAVOG revisar las contribuciones, y posiblemente establecer diferentes categorías de membresía que tomen en cuenta a los diferentes tipos de miembros. Adicionalmente, para mejorar la asistencia, deberían realizar reuniones mensuales y no semanales, o llamar a reunión sólo cuando se han establecido agendas específicas. Luego que este proceso de revisión finalice, evaluaremos juntos los resultados.

Problemas de liderazgo

En la encuesta, los miembros de la AAVOG cuestionaron la capacidad, transparencia y la rendición de cuentas de sus líderes. Afirmaron categóricamente que sus líderes deben ser confiables, abiertos y justos en la repartición de deberes entre los miembros. En respuesta, los líderes de la AAVOG dijeron que no habían recibido ninguna capacitación en el manejo de una organización de agricultores y aunque les gustaría recibirla, la AAVOG cuenta con recursos limitados por lo que necesitan de apoyo externo. Los agricultores también se quejaron que los representantes que asisten a diversas reuniones fuera de la asociación no comparten el conocimiento obtenido en estas reuniones. Sugerimos la creación de una plataforma para el intercambio de conocimiento entre todos los agricultores.

Apoyo de los formuladores de políticas

A menudo han habido fricciones entre las autoridades locales y los agricultores puesto que la práctica de la agricultura urbana es vista como insegura e informal. Por esta razón, los agricultores no han estado recibiendo servicios de extensión. Sin embargo, esta situación está cambiando debido a que los beneficios del cultivo urbano de verduras están siendo más documentados, con el involucramiento de instituciones de investigación para reducir los riesgos para la salud. En Kumasi, el Ministerio de Alimentación y Agricultura está expandiendo cada vez más sus servicios de extensión para la AAVOG. La Junta Directiva del MOFA se ha involucrado en muchos espacios de cultivo del AAVOG. El director declaró

“alentamos e incluso facilitamos la formación de organizaciones de agricultores. Esto nos hace mucho más fácil brindarles servicios técnicos y hasta buscar asistencia financiera para ellos.

Producción y comercialización de verduras orgánicas

El cultivo de verduras orgánicas es una práctica relativamente nueva en Ghana. Generalmente no existen mecanismos de apoyo ni tecnologías apropiadas disponibles para la producción de verduras orgánicas. Aunque los agricultores preferirían utilizar insumos orgánicos como el abono, estos a menudo son escasos haciendo necesario que los agricultores utilicen fertilizantes inorgánicos. La productividad de los cultivos producidos orgánicamente también es menor que la de las verduras producidas inorgánicamente. Para potenciar la producción de verduras orgánicas, se hace necesaria una mayor inversión en la producción de insumos, así como mayor investigación e intercambio de conocimiento sobre mejores prácticas comprobadas.

Respecto a la comercialización, la AAVOG debería explorar otros canales de distribución como la venta directa a restaurantes, bodegas, supermercados, etc. Actualmente, sus productos son mezclados con productos no orgánicos, haciendo que los esfuerzos de los agricultores por producir de una manera orgánica sean fútiles. Ghana a diferencia de otros países no tiene mercados específicos ni mostradores en los supermercados para las verduras orgánicas. El conocimiento público sobre los beneficios de las verduras orgánicas es bajo (Danso et al., 2002), por lo que se necesitan realizar campañas de sensibilización mejor coordinadas para incrementar la demanda de los consumidores y alcanzar así mayores precios. Adicionalmente,

es necesario desarrollar un marco adecuado para regular el sector. Esto podría ser realizado por todos los actores del sector como investigadores, ONG y formuladores de políticas. La AAVOG no tiene la capacidad de hacerlo por sí sola.

CONCLUSIÓN

El fortalecimiento de las asociaciones de agricultores en sistemas urbanos de producción de verduras debe avanzar un gran trecho hacia la potenciación de la productividad y hacia lograr que los sistemas sean más viables. Esto es visto como una de las soluciones más importantes a los problemas de comercialización del sector, una de las mayores preocupaciones del momento. Recomendamos la formación de organizaciones de agricultores en otras localidades para enfrentar los desafíos específicos de cada zona, pero estas nuevas asociaciones tienen que aprender de las experiencias de la AAVOG. Estas organizaciones podrán convertirse en los pilares de organizaciones paraguas más grandes a nivel de la ciudad e incluso a nivel nacional. Sin embargo, debido a la naturaleza formal de estas prácticas de cultivo, debería hacerse más para asegurar que estas organizaciones tengan un claro liderazgo y cuenten con el reconocimiento de los formuladores de políticas.

Referencias

- Keraita, B., P. Drechsel, F. Huibers and L. Raschid-Sally (2002). Uso de aguas residuales en la irrigación informal de áreas urbanas y periurbanas de Kumasi, Ghana. *Revista Agricultura Urbana* N° 8.
- Obuobie E., B. Keraita G. Danso, P. Amoah, O. Cofie, L. Raschid-Sally, and P. Drechsel. (2006). Irrigated urban vegetable production in Ghana: Characteristics, benefits and risks. *IWMI-RUAF-CPWF, Accra, Ghana: IWMI*, 150 pp.
- Danso G, P. Drechsel, S.C. Fialor (2002). Percepciones de la agricultura urbana de agricultores y consumidores urbanos de Ghana. *Revista Agricultura Urbana* N° 6.

Científicos visitantes interactuando con miembros de la AAVOG



IWMI-Ghana

Asociaciones agroempresariales en espacios urbanos y periurbanos de Lima, Perú



CIP/Urban Harvest

Cosechando productos orgánicos en Lurigancho-Chosica

El amplio mercado de Lima presenta una oportunidad para que los agricultores urbanos y periurbanos del cono este de la ciudad vendan sus productos. Sin embargo, estudios realizados por Cosecha Urbana del CIP revelaron que el sistema de comercialización para los productos agrícolas urbanos está poco desarrollado. Adicionalmente, existe debilidad en los agricultores urbanos por la falta de confianza, inseguridad e incapacidad de organizarse para mejorar el aprendizaje social y la gestión empresarial concertada. Este artículo describe los esfuerzos realizados para mejorar esta situación.

ración de una línea de base, grupos focales de discusión y talleres de capacitación con productores. Los investigadores encontraron un alto uso de productos químicos, como pesticidas y fertilizantes, y un manejo inadecuado en la crianza animal. También identificaron un alto porcentaje de individualismo, desconfianza y falta de comunicación como principales obstáculos o limitantes para la formación de capital social. Se utilizaron herramientas cualitativas, como talleres participativos de intercambio de información, de capacitación en temas agroecológicos, en crianza animal y visitas de campo a productores. Se identificaron necesidades de capacitación en nuevas prácticas productivas para una mejor producción y acceso a precios justos. En la segunda fase, el proyecto adoptó la metodología de Escuela de Campo para Agricultores (ECA) y la adecuó al ecosistema urbano con el fin de capacitar a los agricultores y fomentar su participación grupal. El proceso inicial de convocatoria tomó 3 meses, mayor al tiempo inicialmente previsto, debido a la complejidad de la agricultura urbana.

Escuelas de Campo para Agricultores La metodología ECA permitió reunir grandes grupos de agricultores (entre hombres y mujeres) con quienes se desarrollaron temas referidos al manejo integral de plagas (MIP) en los principales cultivos hortícolas de la zona. Se realizaron dos ECA, una sobre manejo integral de plagas (MIP) en betarraga con agricultores pertenecientes al subsector de riego Carapongo y otra en MIP en lechuga con agricultores pertenecientes al subsector de riego Huachipa. De igual manera se adaptó la metodología ECA en el desarrollo de talleres participativos en crianza de cuyes con agricultores del subsector de riego de Ñaña. A través de este proceso, los agricultores desarrollaron un interés en organizarse con el fin de aplicar todos los conocimientos adquiridos y producir productos (orgánicos) sanos y limpios para acceder a mercados de precios justos y beneficiosos, y mejorar su condición de vida. Cosecha Urbana apoyó estas Escuelas de Agricultores Urbanos (EAU). Con el apoyo adicional de la Municipalidad y de los propios agricultores

El proyecto "Agricultores en la Ciudad", coordinado por el programa Cosecha Urbana (CU)⁽¹⁾ en Lima (Perú) juntamente con otras organizaciones de investigación y desarrollo, está fortaleciendo las capacidades de organización de los agricultores de la zona baja de la cuenca del río Rímac en Lima (para mayor información de contexto revise el artículo sobre Lima de la RAU 16). El proyecto involucra a 924 familias que conforman la asociación de riego Junta de Usuarios Rímac (JUR) y alrededor de 10,000 familias ubicadas en asentamientos humanos,

Jessica Alegre, Dennis Escudero y Omar Tesdell
Programa Cosecha Urbana
Centro Internacional de la Papa
jsalegre@gmail.com

quienes se dedican, principalmente, a la crianza de animales. El sistema de producción agropecuaria que se desarrolla actualmente integra las actividades agrícolas y pecuarias (Figura 1). Los principales cultivos son betarraga, lechuga, nabo, otras hortalizas y plantas aromáticas. La crianza de cerdos, aves, cuyes, ovinos y otros, representa una fuente de ahorro y alimento para los productores. La crianza de cuyes y aves son tradicionales para algunas familias migrantes de las zonas rurales y representan un potencial económico que se viene desarrollando con dinamismo. La producción de cerdos se realiza principalmente en zonas que no cuentan con terrenos agrícolas.

ORGANIZACIÓN DE LOS AGRICULTORES

La primera fase del proyecto incluyó la elabo-

se comenzaron a gestionar dos EAU, en Huachipa y Carapongo. En ambos casos se implementaron centros pilotos de producción agropecuaria integral con el fin de experimentar, validar, demostrar y replicar las técnicas en las parcelas de los agricultores participantes.

La producción de cultivos lograda en cada uno de los centros sirvió para iniciar la comercialización a mercados nuevos y de pequeña escala. La gestión de los centros pilotos por parte de los agricultores fortaleció los lazos de confianza entre los productores. Asimismo, la búsqueda conjunta de nuevos mercados para el beneficio común consolidó la organización. Esto generó la necesidad de buscar la formalización para acceder a mercados de mayor escala.

En busca de la formalización

La consolidación de las organizaciones mediante la formalización genera el desarrollo local a partir de la mejora de la competitividad y productividad (De Soto, 2000). Por este motivo se crearon dos asociaciones agroempresariales. La Asociación de Productores Agropecuarios Orgánicos de Huachipa (APAOH) y Cosecha Sana Carapongo SAC (COSANACA). Esta última se constituyó como una microempresa después de un año de gestiones asesorada por el Programa de Autoempleo y Microempresa (PRODAME), una entidad estatal perteneciente al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Los costos referentes a este proceso fueron de 700 y 900 nuevos soles (\$219 y \$281 USD), respectivamente, y fueron cubiertos por las mismas asociaciones con ingresos obtenidos de la venta de productos (Huachipa), contribuciones de socios y actividades de recaudación de fondos (Carapongo). También, los cuyeros de Ñaña están siendo asesorados por el PRODAME, con el fin de iniciar su propio proceso de formalización.

El principal aporte de esta metodología es que reconoce que la organización de pequeños productores -en cualquiera de sus formas- es una herramienta indispensable para la sostenibilidad en el tiempo de microemprendimientos productivos. En otras palabras, los pequeños agricultores deben estar organizados para poder acceder al financiamiento de sus actividades. Necesitan formalizar algún tipo de asociación con miras a encarar el microemprendimiento (De Soto, 2000).

Para alcanzar la consolidación y formalización de las organizaciones de pequeños productores, es necesario desarrollar una infraestructura funcional con roles claramente definidos para los miembros en el manejo de la producción y

las ventas. El proceso de legalización, por tanto, contribuyó en los casos anteriores a la institucionalización de ambas asociaciones.

ACCESO A MERCADOS JUSTOS

El factor clave en la consolidación de organizaciones de pequeños productores es la obtención de acceso a mercados alternativos, sin la interferencia de terceros. Al respecto, el proyecto buscó, junto con los agricultores, un sistema de comercialización más directo y rentable. De acuerdo a los agricultores, vender directamente a los consumidores es muy beneficioso, por los buenos precios obtenidos, la constancia y la variedad de los pedidos, y la proximidad física de los agricultores con los compradores.

En la actualidad, la APAOH y la COSANACA se están insertando a mercados de mayor escala, gracias a la formalización, el apoyo del proyecto y entidades gubernamentales como el MTPE. De este modo, ambos grupos cuentan con mayores posibilidades de ser sostenibles y desarrollarse en el futuro.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LAS ORGANIZACIONES DE AGRICULTORES

Entre los aspectos claves que han contribuido a la consolidación de estas organizaciones se encuentran la confianza, generada entre los productores a través de las capacitaciones y al monitoreo de sus actividades productivas, la capacidad de producir y comercializar productos orgánicos; y el trabajo en equipo. Sin embargo, también se han identificado aspectos clave que pueden debilitar la cohesión de los integrantes de las organizaciones. La diversidad de ocupaciones de algunos miembros no les permite integrarse de forma continua a la organización. Adicionalmente, debido a las diferencias en la aplicación de técnicas agropecuarias, la calidad de la producción es muy heterogénea. Finalmente, hay una insuficiencia de capital para el desarrollo productivo de las actividades agropecuarias.

LOGROS Y DESAFÍOS FUTUROS

Durante el proceso de trabajo con estos grupos de agricultores urbanos, su capital social se ha incrementado. Los agricultores han fortalecido su capacidades técnico-productivas, organizacionales, empresariales y comerciales de grupos de productores a través de metodologías participativas de aprendizaje. La formación y formalización de asociaciones agroempresariales también ha facilitado su acceso a nuevos mercados de productos orgánicos, más rentables y justos.

La principal razón por la que miembros de estos grupos comenzaron a cultivar productos orgánicos en sus parcelas fue mejorar su acceso a mercados locales (ferias, restaurantes, clínicas y hogares) y empresariales (intermediarios fijos, supermercados y restaurantes). Los agricultores han aprendido a desarrollar planes de siembra de forma coordinada para abastecer los mercados que se les han abierto.

Entidades locales y nacionales también se han involucrado en el apoyo y promoción de las organizaciones de productores recientemente formadas. Las Municipalidades y el gobierno nacional (mediante el MTPE) han contribuido a promover, formalizar e insertar a las organizaciones a nuevos mercados.

No obstante, el crecimiento y consolidación de pequeñas organizaciones en países en vías de desarrollo colocan varios desafíos, particularmente a la actividad agropecuaria urbana donde subsisten amenazas permanentes ligadas al rápido crecimiento de las ciudades. En los últimos cuatro años, la cantidad de áreas agrícolas en la zona de estudio se ha reducido en un 22%, debido a un creciente número de proyectos de vivienda y al crecimiento urbano no planificado. Esta tasa de urbanización es una amenaza para la agricultura urbana y debe ser afrontada de forma concertada por las autoridades locales, nacionales y los agricultores. Debido al uso excesivo de fertilizantes, pesticidas químicos y al drenaje de aguas residuales de hogares y fábricas también hay un incremento en la contaminación del agua, el aire y el suelo. Esto afecta directamente la posibilidad de los productores para lograr una producción sana y limpia de productos agropecuarios urbanos.

NOTAS

1) Cosecha Urbana es una iniciativa institucional del Grupo Consultivo de Investigación Internacional en Agricultura (CGIAR) coordinado por el Centro Internacional de la Papa (CIP)

Referencias

Arce, B.; Valencia, C.; Warnaars, M.; Prain, G.; Valle, R. 2006. The Farmer Field School (FFS) method in an urban setting: case study in Lima, Peru. In Van Veenhuizen, René (ed), Cities Farming for the Future – Urban Agriculture for Green and Productive Cities. RUAF Foundation, IDRC and IIRR, Leusden.

Chambers, R. and Conway R. 1992. Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21st century. IDS Discussion Paper No. 296. Brighton: IDS.

López, M. 2005. Procesamiento y Análisis de datos de la Línea de Base del Proyecto Agricultores en la Ciudad – caso Cono Este. Informe de Consultoría. Lima, Perú. Programa Cosecha Urbana / Centro Internacional de la Papa (CU/CIP), Lima, Perú.

De Soto, H. 2000. El misterio del capital. Empresa Editora El Comercio S.A, Lima, Perú.

Creando oportunidades de comercialización para las agricultoras pobres de Kenia

Tradicionalmente, las verduras frondosas africanas (VFA) son un elemento importante en la dieta de muchos africanos, pero su mercado ha permanecido poco desarrollado debido a la falta de esfuerzos exitosos de comercialización. Rastreando el origen de un grupo de verduras vendidas en un mercado de Nairobi, se descubrió que estas provenían en su mayor parte de agricultoras de pequeña escala ubicadas al oeste de Kenia -a 400 km. de Nairobi-. Al parecer algunos distribuidores empacaron las verduras en sacos que fueron transportados a la ciudad de noche en buses, reduciendo su calidad. Intervenciones iniciadas en 2002 por el FCI y sus socios han logrado revertir esta tendencia.

CIP/Cosecha Urbana



Investigadores conversando con un agricultor periurbano

El programa de intervención busca que los agricultores logren una fuente segura de ingresos y de mejora en su nutrición. Apunta al incremento en la comercialización de VFA a través de una mejora en la producción, sistemas potenciados de comercialización colectiva, cadenas de valor más eficientes, un incremento en la demanda y el consumo, una mejora en la imagen que se tiene de las verduras frondosas y nuevos vínculos de consumo. Este programa funciona en varias villas de Kiambu, Kenia, y trabaja por la satisfacción de las, cada vez más crecientes, demandas por VFA del mercado de Nairobi.

Farm Concern International (FCI) es una agencia de desarrollo comercial que promueve modelos de comercialización y alianzas estratégicas para reforzar el crecimiento económico entre las comunidades pobres. Implementa programas de comercialización en todo el oriente africano y ofrece apoyo técnico a varios proyectos en el África sub sahariana.

Mwangi Stanley, Mumbi Kimathi,
Mary Kamore
Farm Concern International (FCI)
Nancy Karanja y Mary Njenga
Cosecha Urbana - CIP
Correo de contacto:
mwangi@farmconcern.org

Cosecha Urbana es una iniciativa del Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional (CGIAR) que busca dirigir y coordinar el conocimiento y las tecnologías colectivas de futuros Centros de Cosecha con el objetivo de fortalecer la agricultura urbana y periurbana (AUP).

El programa es cofinanciado por la Fundación Rockefeller, el Programa de Desarrollo Hortícola de USAID y el IDRC, y está siendo implementado por FCI en colaboración con IPGRI-SSA, AVRDC-World Vegetable Centre, CIP, Cosecha Urbana, el Ministerio de Agricultura de Kenia, el Instituto de Investigación Agrícola de Kenia, y otros actores de la cadena de valor.

Antes que el programa inicie en 2002, la mayor parte de los agricultores que producían verduras no estaban organizados, lo que dificultaba su acceso a tecnologías, créditos, información, mercados o servicios de extensión del gobierno. Sus granjas estaban pobremente desarrolladas y su producción estaba destinada, en gran medida, a la subsistencia. Vendían en mercados informales pero sólo en volúmenes pequeños. La mayor parte de los agricultores pobres sobrevivían con menos de un dólar por día. Los intermediarios

no estaban interesados en comercializar vegetales oriundos del África, pues no existían consumidores (identificados) que desearan comprarlos.

IMPACTOS SOCIOECONÓMICOS

Mejorar el acceso a los mercados para las VFA ha producido un enorme crecimiento comercial, pues las VFA han evolucionado de ser un cultivo subutilizado a un cultivo comercial con movimientos comerciales mensuales que se incrementaron de 31 toneladas en 2003 a 600 toneladas en 2006. (Nekesa y Meso, 1994).

Las VFA son vistas como cultivos femeninos, pues aproximadamente 60% de los productores de las villas comerciales son mujeres. Un estudio realizado por el FCI en colaboración con Cosecha Urbana reveló también que el intercambio informal de VFA es dominado por mujeres, quienes son el 75% de los actores de la cadena de valor. Las transacciones basadas en VFA orientadas a los supermercados y mercados locales son una enorme fuente de ingresos para un gran número de familias en las áreas rurales, periurbanas y urbanas. El cultivo comercial minifundista de VFA genera anualmente ingresos por 2 millones de dólares americanos. Este es, por lejos, uno de los cultivos más promisorios para la erradicación de la pobreza debido a

su gran demanda (una demanda que supera a la de otros cultivos disponibles en un 40%), al importante papel que juegan las mujeres en la venta, a la relativamente alta resistencia de las plantas a plagas y enfermedades, y al bajo costo de producción comparado con otros cultivos. Muchos de los agricultores en el programa FCI se han cambiado del cultivo de flores de corte al cultivo de VFA.

Adicionalmente a este crecimiento, las intervenciones apuntaron a mejorar la salud, nutrición e ingresos de los grupos vulnerables, incluyendo aquellos infectados o afectados por el VIH/SIDA, a través de la estimulación de la producción en los huertos familiares y en los sistemas comerciales de cultivo. El programa se enfoca en el desarrollo económico progresivo, la promoción empresarial y la mejora de un ambiente socio-económico que sea propicio para la atención de las necesidades de las mujeres pobres.

Los socios de FCI y CGIAR, y sus respectivos roles y contribuciones
 FCI trabaja junto con Cosecha Urbana en la investigación de sistemas urbanos de intercambio comercial; con AVRDC e IPGRI para la multiplicación y distribución de una base limpia de semillas de VFA seleccionadas y ricas en nutrientes; con el Ministerio de Agricultura y KARI para la capacitación de los agricultores; con actores de la cadena de valor para entrar a los mercados; y con más de 100 grupos de productores para mejorar la comercialización de las semillas y los productos de las VFA. Las organizaciones de investigación AVRDC y KARI han estado fortaleciendo las capacidades de los agricultores a través de capacitaciones en multiplicación de semillas y prácticas agronómicas. El Ministerio de Agricultura ofrece servicios de extensión para los agricultores. Cosecha Urbana ha sido crucial en la movilización y el empoderamiento de los agricultores a través de capacitaciones en prácticas de cultivo para estas verduras.

ENFOQUES, METODOLOGÍAS E INNOVACIONES

La investigación de Mercado fue realizada utilizando la herramienta de “Redes de Valor y Sistema de Comercialización” (RVSC) es una herramienta de investigación híbrida desarrollada por FCI que recoge elementos del sector privado y del sector desarrollo para la identificación de prácticas de producción, el tamaño del mercado y sus dinámicas. La investigación identificó una enorme demanda potencial para más de 10 especies de verduras frondosas africanas.

La RVSC tiene seis pasos, pero FCI sólo utilizó los siguientes cinco en su investigación de las VFA:



Transporte de VFA a un supermercado local

- Análisis del tamaño de la demanda del mercado;
- Análisis del comportamiento de los consumidores y del mercado;
- Identificación de segmentos de Mercado y selección de mercados objetivos;
- Análisis de las redes de valor y de los canales de comercialización (incluyendo análisis de la cadena de valor, análisis de la cadena de distribución y análisis de los canales de comercialización);
- Integración del grupo meta en el perfil de la red de valor, análisis de viabilidad de negocios y análisis del valor del producto.

Puesto que el escaso conocimiento del producto y la imagen de las VFA como “comida para pobres” inhibían el crecimiento del mercado, el FCI comenzó a movilizar a las comunidades hacia los diversos lugares disponibles para adoptar las VFA. La mayoría de las comunidades eran primerizas en la producción y la comercialización de las VFA.

Diseminación de tecnologías de producción
 Los grupos de productores tenían poco conocimiento sobre prácticas agronómicas generales en relación a la producción de VFA. Por ello, FCI diseminó información sobre tecnología de producción a través de capacitaciones en campo y en instalaciones, distribución de manuales de producción de VFA, diseminación de folletos sobre verduras específicas, capacitando capacitadores, y Foros Multifacéticos de Diseminación Tecnológica (una herramienta de diseminación desarrollada por el FCI). Se vinculaba a agricultores capacitados y practicantes a través de visitas de intercambio, días de campo y foros de agricultores donde capacitaban a otros agricultores y demostraban

sus tecnologías. Más de 3000 agricultores recibieron capacitación directamente mientras que, utilizando una estación de radio FM y una estación de radio de alcance nacional, se estima que más de un millón de familias tuvieron acceso a información sobre tecnologías de producción de VFA.

Uno de los desafíos resaltados por los agricultores fue la falta de semillas de calidad suficientes, por lo que el FCI diseñó canales de distribución de semillas que alcanzaron a los agricultores minifundistas urbanos y periurbanos. FCI identificó a proveedores de semillas y los vinculó con compañías y otros agricultores para distribuir semillas a través de vínculos rurales – urbanos. Los agricultores fueron capacitados en técnicas de multiplicación de semillas, lo que resultó ser una excelente oportunidad de negocio para dos agricultores de mediana escala y cerca de 300 minifundistas, quienes vendieron cerca de 10 toneladas de semillas desde que el proyecto comenzó en 2002.

La producción y el abastecimiento simultáneo a los mercados por parte de los agricultores minifundistas ha sido un gran inconveniente para la negociación de precios en la cadena de valor y en los espacios de comercialización. Se diseñó una estrategia de producción para asegurar un abastecimiento constante para los mercados, algo de vital importancia para asegurar la demanda continua de los mercados. Los horarios y calendarios de producción fueron determinados de acuerdo a las demandas del mercado por lo que todos los grupos de productores siembran durante el mismo periodo de tiempo. Estos horarios y calendarios son desarrollados por subcomités de producción de una manera participativa.

Enfoque de villa comercial

Una fase de comercialización establecida de acuerdo al Enfoque de Villas Comerciales (EVC) ayudó al FCI y a sus colaboradores en la organización de 1700 agricultores minifundistas en cuatro villas comerciales en el distrito de Kiambu, a 50 kilómetros de Nairobi. El EVC es un concepto que involucra la comercialización de numerosos grupos de agricultores de una villa para asegurar un alto número miembros practicando una agricultura comercial. Los agricultores con contextos sociales similares son organizados en Unidades de Apoyo Comercial (UAC) y sus capacidades como una unidad comercial que puede comercializar sus productos en forma sostenible son fortalecidas. La UAC diseña cronogramas de producción que aseguran que todos sean capaces de vender sus VFA de manera consistente tanto a mercados formales como informales. Este modelo de organización en grupos es vital para un enfoque colectivo de comercialización que ayude a los pequeños agricultores cuyos volúmenes de producción son demasiado bajos para cumplir los pedidos de grandes cadenas de tiendas e instituciones.

Desarrollo de sistemas de canales de comercialización y de redes de valor

El acceso al mercado se logró a través de un enfoque sistémico para el desarrollo de redes de valor, que incluye cadenas de valor informales y formales, y Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) como transporte, abastecimiento de semillas, y redes de distribución para diversos segmentos de consumidores. El FCI identificó muchos actores incluyendo mercados, supermercados, instituciones, tiendas y mercados informales de alto valor, que estaban vinculados con las UAC cuyos cronogramas de trabajo les permitían satisfacer en forma constante las demandas del mercado. La entrada al mercado para las VFA ha sido extremadamente buena, con supermercados ofreciendo precios para las VFA que son 20% más altos que otras verduras convencionales.

Las UAC se vincularon a los supermercados y recibieron facturas y libros de recibos. El FCI mantiene contratos con los supermercados y los agricultores, asegurando precios favorables durante todo el año.

Servicios Financieros para Acceder al Mercado

Por lo general, los compradores formales compran productos bajo un crédito de 30-60 días, esto excluye a los minifundistas de los sistemas de abastecimiento puesto que ellos no pueden costear un crédito en dicho periodo de tiempo. El FCI ha desarrollado Servicios

Financieros para Acceder al Mercado que actúan como un fondo catalizador disponible sólo hasta que la UAC obtenga el capital suficiente de sus ventas como para dejar de usar el sistema y comience a vender colectivamente. A los grupos se les solicita que depositen 10% de sus ganancias. Este método ha permitido que cerca de 50% de los grupos iniciales puedan financiar el proceso. Ellos reciben el apoyo en la forma de transporte, impuestos locales, descuentos en insumos y otros.

Fortalecimiento de capacidades

El FCI ha diseñado paquetes y módulos de capacitación para mejorar sus capacidades, crear unidad entre los miembros y hacer competitivos a las UAC. El FCI ha utilizado 15 de los 30 módulos para capacitar a los agricultores de VFA.

Creando demanda

Las preferencias de los consumidores y la demanda se han incrementado gracias a una estrategia promocional sistemática abarcando a todo tipo de consumidores. La estrategia incluye un conjunto de campañas promocionales dentro y fuera de las tiendas, distribución de volantes y folletos, discusiones en radio y televisión, exhibiciones y ferias comerciales. Una rápida evaluación del mercado realizada por FCI en colaboración con actores de la cadena de valor reveló que el nivel actual de abastecimiento sólo cubre el 60% de la demanda por VFA.

CAMBIO DE ESCALA Y SOSTENIBILIDAD

Los agricultores son animados a ahorrar un 10% de sus ventas para que se libren de los fondos de los Servicios Financieros. Las UAC están siendo introducidas al mercado en donde van identificando oportunidades comerciales, y sus capacidades son fortalecidas para que puedan mantener los vínculos ya establecidos e identificar otros mercados potenciales.

Para cambiar la escala de la intervención, el FCI ha combinado recursos de varios patrocinadores para empoderar más centros urbanos de Kenia y del oriente africano en la comercialización de verduras y otros productos. Uno de estos productos son las batatas anaranjadas. Un estudio de impacto será realizado para determinar las ganancias alcanzadas hasta el momento y el involucramiento en una futura intervención. El Ministerio de Cultura y Servicios Sociales está formando y registrando grupos que pueden disolverse mediante acuerdo de dos tercios del total de los miembros. Cerca del 90% de los grupos que han pasado a través del proceso de comercialización han estado

creciendo y comercializando verduras frondosas africanas colectivamente por lo últimos cuatro años.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El acceso sostenible al mercado para los pequeños productores requiere de productos para los que haya una alta o mediana demanda en crecimiento. Los agricultores de gran escala, compañías y agricultores de mediana escala son conocidos por sacar a los minifundistas del mercado más que por apoyarlos. Una estrategia que apunte a reforzar las posibilidades de los pequeños agricultores a permanecer en el negocio debe integrar productos que ofrezcan ventajas competitivas y como bajos costos de producción. Las VFA, por ejemplo, se cultivan fácilmente sin químicos inorgánicos.

Un enfoque colectivo juega un papel vital para incrementar la participación de los pobres. Para que los pequeños agricultores puedan competir efectivamente en todos los segmentos de mercado, tienen que fortalecer sus capacidades de acceso a mercados y organizarse en UAC. Antes que sus productos puedan penetrar el mercado, la imagen y el valor de los productos tienen que ser potenciados a través de un enfoque de sensibilización. El crédito como un producto por sí mismo no necesariamente incrementa ingresos, pero el microcrédito dentro de un programa de acceso al mercado sí contribuye a aumentar los ahorros y a reducir los niveles de pobreza.

Los agricultores pobres del África urbana y periurbana desean obtener apoyo comercial a través de este tipo de intervención, la que puede crear un ingreso cuantificable para ellos y emanciparlos de la pobreza. Mucha tecnología ha sido diseminada, pero sólo puede ayudar si es que incrementa sus ingresos.

Referencias
Nekesa y Meso, 1994

RECONOCIMIENTO

Los autores quisieran agradecer a IPGRI-SSA, la Fundación Rockefeller, Gatsby UK y Farm Africa por su apoyo financiero y también a AVRDC-World Vegetable Centre, Ministerio de Agricultura y KARI por sus apoyos técnicos continuos. También agradecemos a nuestros socios del sector privado en el desarrollo de la comercialización de VFA y en la sociedad con los pequeños agricultores y el FCI. Gracias especiales para Cosecha Urbana por la colaboración que nos ha permitido alcanzar a muchos agricultores urbanos y a todos los agricultores, quienes han sido bastante cooperantes, trabajadores y por atreverse a comercializar VFA.

State of the World 2007: Our Urban Future. (Estado del mundo 2007: nuestro futuro urbano)

El Instituto World Watch ha publicado recientemente su informe "Estado del mundo 2007" que se ocupa con especial interés del fenómeno de la urbanización. En 2008, la mitad de la población de la tierra vivirá en áreas urbanas, "marcando a los seres humanos como una especie urbana". Esta publicación en inglés explora las maneras en las que la urbanización afecta nuestras vidas y el ambiente. Incluye un capítulo sobre agricultura urbana escrito por Brian Halweil y Danielle Nierenberg con estudios de caso de ciudades como Freetown en Sierra Leona.

Para ordenarlo y para solicitar mayor información visite: <http://www.worldwatch.org/node/4752>

State of the World's Cities, 2006/7. The Millennium Development Goals and Urban Sustainability, 30 years of shaping the Habitat Agenda. (Estado de las ciudades del mundo, 2006/7. Los objetivos de desarrollo del milenio y la sostenibilidad urbana, 30 años después de la Agenda Hábitat)

Publicado por Earthscan para ONU Hábitat. Este informe subraya la creciente gravedad de la pobreza urbana: en poco tiempo uno de cada tres residentes urbanos vivirá en viviendas inadecuadas. Viendo los objetivos de desarrollo de milenio, tiene que reconocerse un progreso pero aún queda mucho por hacer, algo particularmente cierto para las áreas urbanas. Si bien este informe aún no le presta mucha atención a la agricultura urbana, presenta información sobre los huertos de Rosario en Argentina.

Knowledge Cities: Approaches, experiences, and perspectives. (Ciudades del Conocimiento: enfoques, experiencias y perspectivas)

Carrillo, F.J., 2006, Butterworth-Heinemann Ltd. ISBN 978-0750679411, 312 p.

Las ciudades del conocimiento son ciudades en las que tanto el sector privado como el público valoran el conocimiento, lo protegen, e invierten dinero para apoyar su diseminación y la creación de productos y servicios que agreguen valor y generen riquezas. Actualmente, existen a nivel mundial 65 programas de desarrollo urbano diseñados formalmente como ciudades del conocimiento. Este libro agrupa contribuciones sobre la teoría, el desarrollo, y la realidad de las ciudades del conocimiento.

A Guide to Supporting Producer Organisations. (Una Guía para Apoyar a las Organizaciones de Productores)
Chris Penrose-Buckley. Oxfam Skills and Practice Series. Oxfam.

El libro explica por qué la acción colectiva en la forma de organizaciones de productores es una estrategia clave para incrementar su acceso y poder en los mercados. Sobre la base de ocho estudios de casos de todo el mundo, el libro describe diferentes tipos de organizaciones de productores y extrae las lecciones y factores clave que determinan su éxito. El libro provee una guía paso a paso para profesionales del desarrollo, gerentes, etc. en cómo el desarrollo de organizaciones puede ayudar a que productores de pequeña escala construyan empresas colectivas eficientes. Para más información visite: <http://www.oxfam.org.uk>

Empowering Small Producers: Manuals on producer organisations and group development. (Empoderamiento de Pequeños Productores: manuales sobre organizaciones de productores y desarrollo grupal)

Este CD-ROM en varios legajos ofrece un juego completo de manuales de capacitación de la FAO. Estos lineamientos y manuales están pensados para ser utilizados por formuladores de políticas del gobierno, organizaciones no gubernamentales y trabajadores de campo comprometidos en la promoción de grupos y cooperativas sostenibles de productores en países en desarrollo. Cubren una amplia gama de temas incluyendo la formación de grupos de autoayuda, gestión empresarial, desarrollo de cooperativas agrícolas y la incorporación de enfoques de grupo en proyectos rurales de inversión a gran escala. Para más información visite: <http://www.fao.org/sd>

La yerba no es basura: lombrices, humus y cultivos urbanos

Jorge Solari y Flavio Pelerino, Asociación Civil Centro Uruguay Independiente (CUI).

Esta publicación es un material de sensibilización, promoción y educación ambiental que propone y demanda —tanto desde la teoría como desde la práctica— políticas públicas de inclusión laboral y social a través de circuitos limpios, eficientes y seguros de recuperación de residuos urbanos, fundamentalmente yerba mate utilizada como abono en huertos urbanos.

DVD "Food for the Cities"

Este DVD presenta las experiencias y los problemas relacionados con el abastecimiento y distribución de alimentos en Addis Abeba, Amán, Lahore, Luanda y Ciudad de México. It is supported by the FAO Food for The Cities Initiative: "Food Supply and Distribution to Cities", Agricultural Management, Marketing and Finance Service, FAO. E-mail: sada@fao.org.

www.agriterra.org

Agriterra fue fundado en 1997 por organizaciones rurales holandesas. Agriterra coopera con las organizaciones rurales de África, Asia, América Latina y Europa Oriental para promocionar, facilitar y apoyar vínculos de cooperación directos y duraderos entre las organizaciones rurales en los Países Bajos y en los países en desarrollo.

www.farmingsolutions.org

Farming Solutions, el Futuro de la Agricultura, es un sitio que cuenta con el apoyo de ILEIA, OXFAM y Greenpeace que busca compartir ejemplos de sistemas de producción exitosos y respetuosos del ambiente en todo el mundo que ilustren cómo los agricultores pueden proteger el ambiente incrementando el abastecimiento de alimentos.

www.icsc.ca

El Centro Internacional para Ciudades Sostenibles (ICSC, por sus siglas en inglés) fue creado con la idea de llevar la sostenibilidad urbana a la acción práctica. El ICSC es un "espacio de hacer cosas" para enfrentar los problemas urbanos la comunidad empresarial, organizaciones de la sociedad civil y diversos niveles del gobierno.

www.ruaf.org

Desde su lanzamiento en 2006, el sitio web de RUAF ha crecido a más de 1100 páginas y recibido más de 500,000 visitas. La subdivisión temática y sus diversas bases de datos simplifican las búsquedas. Partes del video de RUAF han sido subidas al sitio así como todas las versiones de la Revista AU.

www.ipes.org/au/osaup

Es el sitio web del proyecto titulado "Organizaciones Sociales de Agricultores Urbanos y Periurbanos: modelos de gestión y alianzas innovadoras para la incidencia pública" (vea el artículo de la página 5). Este sitio web incluye estudios de caso, agendas locales, fotografías y documentos relacionados a ocho organizaciones de productores (tres de Europa y cinco de América Latina y el Caribe).

www.idrc.ca/es/ev-97997-201-1-DO_TOPIC.html

En el marco de su programa En_Foco, el sitio web del IDRC presenta una variedad de recursos sobre agricultura urbana, incluyendo presentaciones, historias cortas, estudios de caso, informes de investigación y libros. Estos son sólo parte de los resultados de las investigaciones que apoya el IDRC.

www.uc.org.uy

La CUI tiene como objetivo promover emprendimientos de carácter productivo, educativo, terapéutico,

ambiental y cultural. A través de ellos se capacita y apoya prioritariamente a instituciones para la gestión social de la discapacidad y la rehabilitación en materia de salud mental. En su sitio web disponen de otros materiales en línea sobre AU y reciclaje de desechos.

www.tve.org/ho/doc.cm?aid=1398

La Compañía Televisiva para el Ambiente (TVE por sus siglas en inglés) es una organización independiente, sin fines de lucro, que promueve la sensibilización global en temas del ambiente, desarrollo, derechos humanos y salud a través de plataformas televisivas y otros medios audiovisuales. BBC Mundo ha difundido la serie de TVE/ITDG sobre agricultura urbana.

www.cuhi.utoronto.ca

El Centro para Iniciativas Urbanas de Salud (CUHI) es un centro urbano de investigación en salud ubicado en la Universidad de Toronto, Canadá. El Cuhi facilita investigaciones que examinen la manera en que las condiciones físicas y sociales de las ciudades afectan la salud de las personas que viven en ellas.

www.livablecities.org

El Concejo Internacional para Hacer Habitables a las Ciudades es una red interdisciplinaria e internacional de individuos y ciudades dedicadas a hacer que nuestras ciudades y comunidades sean más habitables.

www.enn.com

Durante más de 10 años, la Red de Noticias Ambientales (Environmental News Network™ - ENN) ha ayudado a educar al mundo en temas ambientales. La Red produce varios programas radiales de corte ambiental que son distribuidos por todo Estados Unidos, incluyendo las radios EarthNews y ENN, conducida por el editor de la Red, Jerry Kay.

www.portals.edi.wur.nl/msp/

Este sitio web le brinda información práctica sobre cómo facilitar procesos participativos de aprendizaje con diversos actores. Proporciona fundamentos teóricos, estudios de caso concretos, métodos y herramientas para crear procesos de aprendizaje, consejos, ejemplos, bibliografía y otros enlaces. El objetivo de compartir esta información es desarrollar las capacidades para la implementación de procesos multiactorales y de aprendizaje social.

Revista Agricultura Urbana

Lo invitamos a contribuir con las próximas ediciones de la Revista AU:

NO. 18: AGRICULTURA URBANA Y FORTALECIMIENTO COMUNAL

En ciudades de todo el mundo la agricultura no sólo contribuye a fortalecer la seguridad alimentaria sino que además realiza importante aportes al alivio de la pobreza y a la solución de otros problemas urbanos. En el caso de las iniciativas de agricultura urbana comunal; estas, por lo general, son iniciadas por las mismas comunidades o por alguna ONG y sus actividades se enfocan en la producción de alimentos, aunque cada vez más se reconoce (y se documenta) su importancia para alcanzar las diversas metas formuladas por la comunidad.

Esta edición de la RAU buscará discutir experiencias de inclusión social de migrantes recientes, desplazados, jóvenes y otros grupos excluidos a través de la agricultura urbana; experiencias de agricultura urbana y proyectos de VIH/SIDA; modernización de barrios; y desarrollo del capital político y social a través de la AU comunal.

NO. 19: APOYANDO INNOVACIONES EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN PARA LA AGRICULTURA URBANA

Los sistemas de producción para la agricultura urbana se encuentran en un proceso continuo de desarrollo que hace que las innovaciones aparezcan en forma regular. Estos sistemas de producción no siempre se encuentran adaptados a las condiciones de la ciudad, por lo que los agricultores urbanos necesitan apoyo técnico para actualizar sus conocimientos y mejorar sus prácticas agrícolas. Puesto que, por lo general, la agricultura urbana no hace parte del mandato de instituciones convencionales de investigación agrícola, existen pocas investigaciones sobre el desarrollo de sistemas de producción adecuados para la AU.

Esta edición de la Revista AU busca presentar y discutir una amplia gama de experiencias relacionada a:

- metodologías participativas para promover la innovación de sistemas de producción para la AU, como por ejemplo: desarrollos tecnológicos participativos, escuelas de campo para agricultores, innovaciones de los propios agricultores, visitas de intercambio, uso de TIC (radio, etc.).
- nuevas tecnologías desarrolladas en respuesta a condiciones urbanas específicas (espacios confinados, reuso de residuos y aguas residuales, etc.).

Son de particular interés aquellas experiencias que muestren el proceso de adaptación de ciertas metodologías y tecnologías al contexto urbano, indicando en qué formas estas innovaciones pueden ser apoyadas con mayor eficiencia.

Lo invitamos a que comparta su experiencia indicando:

- detalles generales (objetivo principal, ubicación, actores, grupos meta, actividades)
- métodos aplicados (cómo, por qué este método, por qué funciona bien, con quiénes, vínculos con ONG, organizaciones de agricultores, municipalidades, etc.).
- impactos alcanzados (en qué áreas, extensión, género, impactos no buscados)
- problemas/desafíos enfrentados, soluciones encontradas, y las principales lecciones aprendidas
- continuación (planes futuros, nuevos socios, apoyo requerido y de quién, etc.)

Los artículos enviados a la Revista AU deberán tener un máximo de 2,300 palabras (para artículos de tres páginas), 1,600 palabras (para artículos de dos páginas), o 700 palabras (para artículos de una página), preferentemente acompañados por un resumen, referencias (cinco como máximo), figuras e imágenes o fotografías de alta calidad (300 dpi). Los artículos deben estar escritos de manera que puedan ser rápidamente entendidos por una diversidad de actores alrededor del mundo. También lo invitamos a enviarnos información sobre publicaciones recientes, diarios, videos, fotografías, caricaturas, cartas, tecnología, descripciones y evaluaciones, talleres, cursos de capacitación, conferencias, redes, enlaces, etc.



Revista Agricultura Urbana

FORTALECIMIENTO DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES URBANOS
ISSN 13902334
No. 17, Febrero 2007

La Revista AU es publicada dos veces al año por el Centro de Recursos en Agricultura Urbana y Seguridad Alimentaria (RUAF), a través del Programa Ciudades Cultivando para el Futuro, el cual es financiado por DGIS, Países Bajos, y el IDRC, Canadá.

La Revista AU es traducida del inglés al francés, español, portugués, chino y árabe. La revista también se encuentra disponible en www.ruaf.org.

Los Socios de RUAF son

* América Latina: IPES Promoción del Desarrollo Sostenible, Lima - Perú; email: au@ipes.org.pe; Revista en español y portugués: www.ipes.org/au

* África Occidental Francófona: IAGU Institut Africain de Gestion Urbaine, Dakar, Senegal; email: moussa@iagu.org; Revista en francés: www.iagu.org/ruaf/ruafiagufr.php

* África Occidental Anglófona: International Water Management Institute, IWMI-Ghana; email: o.coffie@cgiar.org
Website: www.iwmi.cgiar.org/afrika/west_afrika/projects/RUAFII-CFF.htm

* Este y Sur de África: Municipal Development Partnership (MDP); email: tmubvami@mdpfrica.org.zw ;
website: www.mdpafrica.org.zw/urban_agriculture.html

* Sur y Sureste de Asia: International Water Management Institute, IWMI-India; email: r.simmons@cgiar.org
Website: www.iwmi.cgiar.org/southasia/index.aspnc=9106&msid=119

* Norte de África y Medio Oriente: American University of Beirut, email: zm13@aub.edu.lb;
Revista en árabe: www.ecosystems.org/esduhomepage.php

* China: IGSNRR Institute of Geographical Sciences and Natural Resource Research of the Chinese Academy of Sciences; email: caijm@igsnr.ac.cn; Revista en chino: www.cnruaf.com.cn

* Apoyo y Coordinación: ETC Foundation; email: ruaf@etcnl.nl; Revista en inglés: www.ruaf.org

Editores, No. 17

Esta edición fue compilada por René van Veenhuizen (Editor Responsable), junto con Joanna Wilbers de ETC-UA y Cecilia Castro de IPES.

Diseño
Koninklijke BDU

EDICIÓN EN ESPAÑOL
IPES - Promoción del Desarrollo Sostenible

Coordinación
Gunther Merzthal
Marco Bustamante
Alain Santandreu

Traducción
Gerardo Polo

Revisión del texto
Marco Bustamante
Alain Santandreu

Diagramación e Impresión
Gamagráfica
Telf: 470-2143

Subscripciones
IPES - Promoción del Desarrollo Sostenible
Calle Audiencia 194, San Isidro
Telefax: (511) 440-6099 / 421-9722
e-mail: au@ipes.org.pe
website: www.ipes.org/au