

TICAS PRODUCEN Y COMERCIALIZAN ALIMENTOS ORGANICOS A SU PAIS Y EL MUNDO

- *Pasaron de recolectoras a expertas negociadoras*
- *Una historia de Fresy Campos, APOT*

Por: Natalia López (Voces Nuestras), para VECO
23 de abril de 2008

En Costa Rica como en otros países de Latinoamérica la producción y comercialización del café es un espacio reservado para los varones. Sin embargo, desde hace más de cuatro años un grupo de mujeres costarricenses de Turrialba, decidieron cambiar y empezar a comercializar el café más allá de las fronteras nacionales.

Es una organización mixta, Asociación de Productores Orgánicos de Turrialba APOT, afiliada a COPROALDE y miembro de MAOCO. En el 2004, APOT accedió a la solicitud de un grupo de mujeres de ser capacitadas en el procesamiento y comercialización del café orgánico.

Fresy Campos, madre de 48 años de edad, es una de estas mujeres que pasaron de ser amas de casa y esposas de tiempo completo a expertas negociadoras de café orgánico.



Sra. Fresy Campos

Por mucho tiempo Fresy acompañó a su marido en el campo, recolectando y vendiendo los productos orgánicos de su finca. Siempre soñó con estudiar administración y educación, pero sus sueños dependían del dinero que el esposo aportaba al hogar, igual que la mayoría de mujeres del campo.

Está orgullosa porque hoy contribuye a mejorar la economía de su familia generando sus propios ingresos. "Para mí fue una satisfacción tan grande poder arreglar mi casita y ayudar a mis padres abasteciéndolos de víveres, fue tan sorprendente que ellos se asustaron y se preguntaron de donde había sacado tanta plata", narra Fresy.

APOT hoy sobrepasa pedidos para el mercado nacional, más de 4000 kg. de café orgánico por mes. Además de nichos en Estados Unidos y países de Europa.

"Nunca imaginé que pasaría de vender los productos de mi huerta entre mis vecinos, a negociar con grandes concedores de café a nivel mundial... No imaginé la apertura de la organización, ni que a mi casa llegarían estudiantes a escuchar esta experiencia que enorgullece a mis hijos", comenta Fresy.

Para Fresy los grandes aliados de la agricultura orgánica, además de los productores y productoras, son sus propias familias, seguidas de instituciones y ONGs de asistencia técnica. "Crear en el trabajo de las mujeres, en sus capacidades y en su aptitud para desarrollar procesos, es lo que deben tener como punto prioritario las organizaciones" añade.

APOT LOGRA INCIDENCIA POLÍTICA

La participación de estas mujeres en la organización se extendió con igual éxito a las Ferias de Productos Orgánicos que APOT abrió en Turrialba meses después de la capacitación.

"Fue con el amparo de la Iglesia Católica de Turrialba. Siempre pensamos que no era sólo producir y comercializar sino llevar conocimiento y así comenzamos a sentir ganas de ayudar a nuestros esposos. Cuando nos dimos cuenta estábamos

Fresy Campos es hija de padres campesinos, quienes le enseñaron desde muy pequeña a cuidar de la naturaleza. Con los años su esposo se dedicó a la agricultura orgánica, incorporándose en APOT. Luego siguió un curso en el INA de Cartago, y siguió capacitándose en APOT.

"Uno educa con el ejemplo: los chiquillos estaban un poquillo grandes ya y yo le dije a mi familia, bueno ya los crié y ahora si es tiempo de colaborar con la organización", indica Fresy.

"Creo en el desarrollo y acceso a los mercados locales como una herramienta que necesitamos los agricultores. Oigo decir a muchos compañeros que no conocen los mercados y que no saben de precios y entonces pienso que los mercados deben estar movilizadas por los agricultores organizados y eso es lo que hemos conseguido participando en Coproalde a través de la Red de Mercados Locales, y en el Maoco, donde se trabaja en el fortalecimiento de los puntos de venta", añade.

a full trabajando en esa feria y pensando que tenía que crecer, que tenía que haber más productos, más variedad y la feria se convirtió en un área de tertulia, de conversación, de tomar la tacita de café, de contar sobre los proyectos de las mujeres. Invitamos a más gente a llevar sus productos y cuando nos dimos cuenta las ONGs nos estaban apoyando, ya no era un lugar donde nos pegaba el sol, ya era un toldo, tarimas, balanzas romanas, y todo empezó a crecer... hasta que, de la noche a la mañana, la Iglesia nos dijo que teníamos que desalojar”, comentó.



La feria orgánica APOT en 2003, patio del templo católico

No obstante los retrocesos, la feria continúa; ya no detrás del templo, sino cerca del Cuerpo de Bomberos. “Todos nuestros clientes nos siguieron igual y más bien aumentaron, hay más productos... Vendemos frutas, verduras, hortalizas, tubérculos, huevos, pollos, quesos, café, yogurt, panes tradicionales, tamal asado, tamales de hoja, miel de abeja, jugo de caña y hay una alianza estratégica con APODAR para el intercambio de productos orgánicos”, apunta. En esta feria, los y las agricultores/as venden directamente, manejan precios e interactúan con los consumidores.

A nivel de cantón de Turrialba, Fresy ve muy buenos resultados, porque la Municipalidad ha demostrado interés de trabajar con APOT en el tema de las ferias.

“A nivel nacional, en 2007 logramos la Ley para el desarrollo, promoción y fomento de la actividad agropecuaria orgánica, que ya va a tener reglamento en 2008”, indica Fresy.

APOYO DE POLÍTICOS NO ES DEL 100%

Aun con la nueva ley mencionada arriba, Fresy dice que los políticos deberían trabajar de una forma más cercana a la gente. “Fuera de nuestras fronteras a veces observamos que en competencia con otros países estamos en desventaja. Hay productores que son subsidiados y nosotros estamos en desventaja al momento de comercializar”, afirma Fresy.

Y continúa: “A los políticos les falta más trabajar a lado nuestro. No es decir 'que bonito', es 'venga sentémonos, negociemos'.”

PLANTEAMIENTOS DESDE EL MOVIMIENTO ORGANICO

Para Fresy Campos la coordinación y entendimiento entre organizaciones y movimiento ha cambiado con el paso del tiempo, porque se ha escuchado la voz de productores y productoras a nivel nacional.

“Ahora exigimos lo que nos corresponde, a nivel comercial ahora sabemos y nos esforzamos en alianzas estratégicas entre nuestras organizaciones para fortalecer la venta de productos orgánicos”.

El movimiento social orgánico plantea educar y dar conocimiento a los consumidores/as, y compartir la experiencia y el conocimiento de los productores orgánicos con el Ministerio de Agricultura. Buscan alianzas para cumplir los requerimientos, en áreas de producción, comercialización y de capacitación.



La feria actual, 2007, cerca de los bomberos

“Primero tenemos que estar debidamente informados acerca de la certificación participativa, que es un requerimiento urgente, necesitamos que sea una certificación donde medien las instituciones gubernamentales, productores y consumidores, para evitar el desgaste”, apuntó Fresy Campos.

Proyectarse más a aquellos productores convencionales para que vean los resultados de la agricultura orgánica, cambios efectivos y productos con los que se pueden trabajar. Se requiere más divulgación, apoyo económico y técnico. “Somos muchos los que hicimos el cambio, pero hacen falta que muchos también hagan ese cambio y necesitamos ese apoyo”, declara la agricultora.

Indicó que la propuesta orgánica tiene respaldo de instituciones del país, porque muchas trabajan con transparencia de forma ordenada y dando resultados.

La experiencia de los movimientos orgánicos cruza fronteras: “compartimos criterios con nicaragüenses, guatemaltecos, hondureños y salvadoreños, mexicanos y brasileros, gracias al MAOCO y COPROALDE que nos apoyan en pasantías en el extranjero”. En estos encuentros comparten similares situaciones y necesidades: “Esto nos ha permitido sentarnos conversar y fortalecer redes de mercadeo la transferencia de conocimientos entre un país y otro”, dice Fresy.

Ella observa que actualmente hay un crecimiento de las organizaciones, “Ojalá que COPORALDE y MAOCO se mantenga. Necesitamos esa sombrilla donde nos amparamos para dar nuestro apoyo y para ser escuchados... Con el poco conocimiento podemos ser impactados muy duro por el TLC y tenemos que estar muy organizados para hacer más incidencia a nivel nacional”, sostiene Fresy.

MAS MERCADOS PARA MAS ORGANICOS

Turrialba fue un cantón productor de caña y café por excelencia hasta el año 2000, cuando se produce una grave caída del precio del grano. “El impacto fue tremendo, los agricultores vendían sus tierras casi regaladas para irse a trabajar a empresas a San José y Cartago”, nos cuenta Fresy.

“Eso empeoró cuando quitaron el ferrocarril al Atlántico que era un medio de transporte para vender los productos y llevarlos a San José o a la Zona Atlántica. Otro impacto fue la construcción de la carretera Braulio Carrillo, eso hizo que cayera casi en su totalidad la producción de café”.

En Turrialba no se conocía de producción orgánica, hasta la conformación de APOT en 1998, que se unió a la Asociación de Alianza Familias Productoras de Café Orgánico de Costa Rica, para buscar nichos importantes para la exportación, y así se comercializó a través de comercio justo, comenta.

“Creo que la decadencia de la agricultura orgánica ya pasó y ahora estamos en auge”. Para Fresy, también terminó la fase de meros productores y entregadores de materia prima; ahora se ocupan de la industrialización y comercialización. “Eso hace cinco años no se hacía, era muy, muy poco”, señala.

Hoy hay más mercados para los productos orgánicos que hace cinco años, y un ambiente para la industrialización en países de Europa y Canadá. “Antes comercializábamos el banano como fruta fresca, ahora vamos a ir un paso más adelante, la industrialización del banano como vinagre, porque tiene gran demanda en mercados europeos y aquí como materia prima”, afirma Fresy.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ORGANICOS DE TURRIALBA

APOT nació en el sótano de la iglesia de Turrialba en octubre de 1998. En ese momento, 28 productores asumieron como tarea favorecer la organización, la educación y la promoción de alternativas de cultivos y de comercialización para dignificar el trabajo agrícola, teniendo como principio una producción en armonía con el ambiente por medio de la agricultura orgánica.

Hoy la asociación cuenta con 255 familias, de las cuales más de cien pertenecen a la zona indígena de Grano de Oro, en Turrialba, Costa Rica. El 95% de los asociados/as de APOT produce café, 80% banano orgánico, dos familias tiene la caña, y alrededor de 14% producen diversos productos.

También cambió la certificación, legislación y exigencia de los mercados. “Con la cuestión del bioterrorismo eso está muy extendido. Para el mercado de exportación de café oro, con la Alianza, necesitamos certificación de tercera parte, en este caso de la firma Eco-lógica. Tenemos que certificar dos normativas: la NOP para EE.UU. y la CE para la Unión Europea, y hay nuevas modificaciones. Eso significa más capacitación y más implementación en las fincas”, señala Fresy.

COMERCIO DE ORGANICOS CON VALOR AGREGADO

La relación comercial con los clientes nacionales y extranjeros, es muy especial, pues no es sólo producir y comercializar, sino transferir valores y principios de la cultura de sus productores.

“En este momento, por ejemplo, tenemos un cliente que está haciendo un recorrido por cuatro ciudades en los Estados Unidos, porque él dice que no sólo es comercializar café orgánico, sino que se tiene que hablar de lo que se está trabajando en las fincas de APOT, de la zona indígena y de pagar un precio justo”, explica Fresy.

APOT realiza actividades para explicar los beneficios de la agricultura orgánica. “Hacíamos exposiciones en la feria y nos acompañaba la UCR, el Hospital, y era algo increíble... Invitamos a nuestros clientes a las fincas a hacer un recorrido de cómo cultivamos nuestros productos, huelen la cosecha y tienen un contacto directo... El Ministerio de Agricultura nos apoya en estas visitas, pero debería dar apoyo más intenso”, explica Fresy.



Fresy ve que los clientes de la Feria de Orgánicos se molestan cuando algún producto no llega a la feria porque alguna plaga cayó a la producción, o por el mal tiempo. Algo que ellos deben aprender.

Sin medios suficientes, los y las productoras orgánicas dependen de intermediarios para procesar materia prima. “Si no hay la maquinaria, tenemos que apostar a un maquilador”.

Según Fresy, dado el insuficiente desarrollo del mercado local, los productores orgánicos caen en manos de supermercados, que no tienen conciencia y no pagan lo justo. “No valoran nuestros esfuerzos, si es orgánico piden certificado y si no lo tiene o si es un producto en transición, se paga como convencional y punto”, señaló. No conviene depender de supermercados, sino contar con dos o tres empresas con quienes comercializar y hacer una efectiva negociación de nuestros productos.”

COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEBE SEGUIR APOYANDO

“Soy una mujer de mucha fé, y confié en el trabajo de mis compañeros y compañeras, tengo muchas esperanzas en el futuro, no sólo para la agricultura orgánica, sino para la permanencia de la humanidad completa”. Y, en concreto: “De aquí a cinco años veo la producción de orgánicos con más acceso al mercado local y nacional y sobre todo en manos de organizaciones de productores/as”.

Finalmente, se ven resultados en lo social, económico y ambiental. Pero Fresy dice que no se debe creer que están consolidados. “Somos como el niño que camina, pero si cae hay que darle una mano, porque estamos en proceso de transformación y necesitamos que cooperación también; no significa que hemos alcanzado ya las metas al 100%”.

“En la medida que las organizaciones hablemos el mismo idioma y propongamos estrategias de desarrollo en agricultura orgánica, la cooperación internacional recibirá un verdadero informe de lo que estamos trabajando, y podrá apoyarnos. Lo que se está haciendo es reinvertiendo en pequeños proyectos, como hace APOT”, dice categóricamente Fresy.