

Informe de acción

Alimentación saludable en Togo: alianzas de nutrición entre consumidores y productores para ofrecer cestas de alimentos ecológicos

País: Togo

Tema: Nutrición

Subtema: Mejora de la disponibilidad a escala local

Fecha: 2023



Resumen



La promoción de los productos agroecológicos y la mejora de la salud de los consumidores mediante el uso de nutraceuticos (alimentos que tienen efectos positivos en la salud de los consumidores y protegen el medioambiente).

Por qué es importante: La agricultura convencional es intensiva y se caracteriza por el uso indiscriminado de capital e insumos (por ejemplo, pesticidas sintéticos y fertilizantes químicos), por la explotación abusiva de las parcelas y por el poco respeto al medio ambiente. Hoy por hoy, es probable que el consumo de estos productos agrícolas derive en complicaciones e intoxicaciones alimentarias. En consecuencia, los alimentos se han convertido en un factor importante de salud pública para las comunidades y los consumidores están cada vez más preocupados por esta cuestión.



El Centre d'Action pour le Développement Rural (CADR) y sus socios han abordado esta necesidad a través de la iniciativa Panier Bio Kpalimé («Cesta orgánica Kpalimé»), que une a consumidores y productores con el objetivo de promover los productos agroecológicos y mejorar la salud de los consumidores a partir de los nutraceuticos y la protección del medio ambiente.



Objetivos del informe de acción

El objetivo de este informe es compartir información sobre las mejores prácticas de la iniciativa:

- Desarrollar y mantener una agricultura local económicamente viable, socialmente equitativa y ecológicamente sostenible que no perjudique al medio ambiente y que promueva la actividad económica y el empleo.
- Promover una relación responsable y cívica con la alimentación.
- Fomentar una economía local y justa.
- Contribuir a la soberanía alimentaria, favoreciendo a los campesinos en un espíritu de solidaridad.
- Desarrollar alianzas entre productores y consumidores y entre los propios productores.
- Promover la protección del medio ambiente.



Período cubierto

Después de varias reuniones entre los diferentes actores para definir los métodos operativos y la organización, «Panier Bio Kpalimé» se presentó oficialmente el 2 de noviembre de 2018 en el gran salón del Ayuntamiento de Kpalimé (en la región de las Planicies Occidentales de Togo), en presencia del presidente de la delegación especial de la ciudad de Kpalimé, del secretario general de la prefectura de Kloto, los medios de comunicación, productores agrícolas y consumidores.

Desde entonces, la producción y la comercialización de productos no ha parado. La producción disminuye durante la temporada de escasez debido a la falta de control sobre el suministro de agua. Las restricciones impuestas durante la pandemia de COVID-19 afectaron al sistema de comercialización, que se paralizó en 2020.



© Sanofi Pasteur



¿Qué se ha hecho?

La venta de productos se lleva a cabo sin intermediarios, ya que los productores están en contacto directo y periódico con los consumidores. Los pequeños productores negocian los precios directamente con los consumidores. Gracias a esta alianza local y solidaria, los productores se benefician de la ayuda (financiera, de insumos e incluso en términos de asesoramiento) de los consumidores. El sistema tradicional no era así, ya que existían intermediarios que imponían los precios. Eran ellos los que estaban en contacto con los consumidores y nada de esto beneficiaba a los productores. Con el nuevo sistema, los consumidores saben quién produce sus alimentos y los productores saben quiénes son los consumidores que comprarán los productos.

Además de la creación de un equipo de coordinación formado por consumidores y productores, se organizaron varias reuniones de trabajo para establecer los precios y definir la organización y el funcionamiento de la iniciativa.

Se han definido dos modelos de venta. Los consumidores pueden comprar cestas o productos sueltos. Hay tres tipos de cestas a la venta:

- la cesta clásica, que contiene productos importados (lechuga, repollo, zanahoria, eneldo, albahaca, etc.);
- la cesta local, que contiene productos locales (solanáceas, okra, calabacines, etc.);
- la cesta mixta, en la que se combinan los productos de la cesta local y de la clásica.

El principio de esta iniciativa es que los precios no cambien a lo largo del año. Por ejemplo, si el medio kilo de tomates está a 500 francos CFA en la temporada de lluvias, la relación precio/cantidad seguirá siendo la misma tanto en la temporada seca como en la lluviosa. En otras palabras, el agricultor «pierde» en la estación



seca y gana en la estación lluviosa. Sobre todo, se tiene en cuenta el coste de producción.

La venta tiene lugar cada viernes, con aproximadamente 15 productores habituales y 60 consumidores. Cada mes se entregan más de 200 kg de productos y la mayoría de los pedidos se realizan a través de un grupo de WhatsApp creado para este propósito. Existen tres de estos grupos, a saber: el grupo de coordinación, el grupo de productores (donde se decide la composición semanal de las canastas en relación con los productos disponibles de cada productor), y finalmente el grupo de “Canastas Orgánicas”, en el que se pueden realizar pedidos semanalmente, o comentar distintos temas de interés.

La coordinación de la iniciativa recae en los productores y los consumidores. Actualmente, la «cesta ecológica» llega a toda la prefectura de Kloto (Planicies Occidentales) y en Lomé se pueden hacer pedidos a la carta.

El sector agrícola está muy involucrado y también se han sumado a la iniciativa la granja de producción del Instituto Nacional de Formación Agraria de Tové y la escuela secundaria agrícola de Agou (una escuela que pertenece al Estado togolés). Actualmente, la iniciativa está bien establecida y es conocida en toda la prefectura de Kloto y con determinados socios, como GIZ, a través de sus proyectos ProDED y ProEnergie.

La iniciativa funciona con el apoyo técnico de la Alianza para la Nutrición en Togo, y Action Solidarité Tiers Monde de Luxemburgo, prestó su ayuda para el lanzamiento oficial y la financiación de las jornadas de puertas abiertas y del equipo. Los gastos se financian, en parte, mediante una retención del 10 % de las ventas semanales.

Sostenibilidad:

- El mercado ecológico está creciendo. La población es cada vez más consciente de la necesidad de consumir productos agroecológicos.
- Esta forma de negocio es sostenible precisamente porque proporciona ingresos regulares a los productores. El 10 % de estos ingresos se utiliza para cubrir algunos de los costes operativos de la iniciativa.
- Los productores no descuidan la protección del medio ambiente en sus actividades.
- Los productores ponen en práctica las experiencias colectivas en sus respectivas granjas y parcelas.

Estos son algunos de los beneficios del programa:

- Los consumidores saben dónde conseguir productos ecológicos y sostenibles.
- El riesgo de intoxicación alimentaria se ha reducido significativamente.
- Se forma y se concientia a los pequeños productores en buenas prácticas de agroecología.
- Los ingresos de los pequeños productores son mayores que antes.
- Cada vez se suman más personas (consumidores y productores).
- Proceso de certificación Bio SPG de productos locales por parte de la Asociación Nacional de Agricultura Ecológica de Togo (Anabio), iniciado por IFOAM International.





¿Qué haría de forma diferente?

Se han observado las siguientes problemáticas:

- La producción disminuye durante las estaciones secas; sin embargo, la demanda de productos frescos sigue siendo alta. Se debe promover el uso de sistemas de riego solar en las granjas de producción.
- No hay suficientes fondos para las granjas de producción.
- El sistema carece de certificación, pero se está trabajando con la Asociación Nacional de Agricultura Ecológica de Togo para obtener la certificación Bio SPG



Adaptación y aplicabilidad

- Hay que tener paciencia y organizar muchas reuniones para poner en marcha una iniciativa como esta. Dado que no es probable que una sola granja pueda satisfacer la demanda de todo un conjunto de consumidores, se necesita un grupo de productores (granjas o productores individuales).
- También conviene evitar la escasez de productos, organizar reuniones periódicas entre productores y consumidores y realizar con regularidad encuestas de satisfacción.



Próximos pasos

- Organizar sesiones de formación sobre temáticas como los biofertilizantes o los bioprotectores.
- Obtener la certificación ecológica.
- Diversificar y desarrollar alianzas con los consumidores fuera de Kpalimé.
- Formalizar la iniciativa y obtener reconocimiento oficial.
- Participar en convocatorias de proyectos para la financiación de la iniciativa.



Más información



<https://cadrtego.org/article/192804183601-mise-en-place-et-fonctionnement-de-l-initiative-panier-bio-kpalime>



<https://www.facebook.com/profile.php?id=100063091518610&mibextid=ZbWKwL>



<https://vert-togo.tg/panier-bio-kpalime-voit-le-jour/>



<https://www.savoirnews.net/blog/2018/11/03/promotion-des-produits-agricoles-bio-les-populations-de-kpalime-applees-a-consommer-des-produits-bio/>



<https://atop.tg/kloto-les-acteurs-agroecologiques-appelles-a-promouvoir-une-alimentation-de-qualite-aux-consommateurs/>



<https://youtu.be/-ORVtruHjgg>



Esta Buena Práctica se ha desarrollado en colaboración con la Red de la Sociedad Civil del Movimiento SUN. Para más información sobre la Red, visite su sitio web: <https://www.suncivilsociety.com/>

Scaling Up
NUTRITION

Red de la sociedad civil

INVOLUCRAR • INSPIRAR • INVERTIR