

Mercado ecológico interno
Aporte al Plan Nacional de Fomento para la
Agricultura Orgánica o Ecológica 2020 – 2030*

Elaborado por Fernando Alvarado de la Fuente
1 de diciembre 2020

Variable 4. Acceso de los productores orgánicos al mercado

Mercado ecológico interno

El mercado interno de productos ecológicos en el Perú empezó a formarse en la década de los 90 y, a finales de 1999 se inició su fortalecimiento sin interrupción, tanto, que ha crecido exponencialmente en estos poco más de 20 años transcurridos.

Nuestro mercado ecológico interno está constituido por ferias ecológicas semanales, biotiendas, sistemas de reparto a domicilio, *market places*, venta de productos ecológicos en supermercados, en mercados y tiendas tradicionales.

La dinámica de todas estas alternativas existentes se desarrolla de la siguiente manera.

Ferias ecológicas semanales

La primera y más antigua, y con funcionamiento ininterrumpido, es la BioFeria de Miraflores, que se inició un sábado 4 de diciembre de 1999. Esta experiencia fue impulsada por instituciones asociadas a la Red de Agricultura Ecológica del Perú – RAE Perú.

RAE Perú (con sus miembros) y la Asociación Nacional de Productores Ecológicos (ANPE), impulsaron diversas ferias ecológicas semanales en Lima y 15 regiones. Algunas son grandes y exitosas, otras muy pequeñas y de baja regularidad.

En Lima las más exitosas están en distritos como Miraflores, La Molina, Barranco, San Isidro, Surco, San Borja, Surquillo, Lince, Magdalena.

En las regiones, las más exitosas y con continuidad se ubican en Junín, Huánuco, Apurímac, Arequipa, Áncash.

Lo destacable sobre la oferta ecológica garantizada existente en las bioferias, es que, en casi 21 años, pasamos de tener una bioferia muy poco diversa de menos de 100 productos distintos a tener ferias ecológicas bien surtidas con más de 1500 productos diferentes. De esta oferta, un tercio corresponde a productos frescos (hortalizas, tubérculos, frutas; derivados cárnicos; huevos) y dos tercios a procesados, tanto para consumo humano, como también, para el cuidado personal y el cuidado del hogar. La alta variedad demuestra el esfuerzo de I + D + i de nuestras/nuestros bio-productores.

De los productos procesados queremos resaltar la inventiva peruana por lograr resultados anteponiendo la salud de las personas y la salud del planeta. Para el caso de procesados alimentarios, este principio se expresa en el uso de ingredientes ecológicos certificados, y también en técnicas que aplican un mínimo proceso en la elaboración y dejan de lado el uso de aditivos alimentarios dañinos y de insumos refinados. Para el caso de los productos destinados al cuidado personal y al cuidado del hogar, están libres de derivados del petróleo, libres de parabenos, libres de laurilos sulfatos y son biodegradables.

Las BioTiendas

Para muchas personas resulta una limitante dedicar el fin de semana a las compras de su canasta con productos ecológicos. Para atender esta demanda surgen las biotiendas con una oferta mayoritariamente ecológica. La más antigua se abrió a inicios de 2010, y posteriormente el número de biotiendas se ha ido incrementado significativamente, tanto en Lima como en las regiones.

En un inicio, la mayoría de las biotiendas fue impulsada por personas con la misma visión de aportar a una alimentación saludable; posteriormente, las/los integrantes de las bioferias también se animaron a tener sus biotiendas.

Las biotiendas más exitosas tienen alta diversidad de productos ecológicos de calidad, que en muchos casos, deben complementar con productos naturales y saludables.

Destacamos a Punto Orgánico (la primera en este género), La Calandria, Salvia, La Zanahoria y Flora y Fauna. En el EcoDirectorio de RAE Perú, se tiene registradas más de 100 biotiendas en Lima y otro tanto en las regiones.

Sistemas de reparto a domicilio de alimentos ecológicos

El origen de los *delivery* de alimentos ecológicos se inicia en la década de los 80, con María Quiroz y Pedro Otero. Fueron experiencias con una variedad limitada y había que atenerse a lo que el productor lograba obtener, sin posibilidad de solicitar lo que se necesitaba verdaderamente. A finales de los 90, también lo intentaron Natalia Ansión y César De la Cruz, quienes además de lo que producían en BioHuertos del Manantial, se esforzaron por reunir productos de otros bio-productores vecinos; una diferencia interesante con sus colegas porque entendían la necesidad de mejorar la variedad en la canasta de reparto. La mayoría de estos emprendimientos se dejaron al empezar las bioferias. Posteriormente, en 2003, la BioCanasta de Silvia Wú Guin se sumó a esta historia en el convencimiento que con la alta diversidad existente, la experiencia sería exitosa. Sin embargo, el mercado aún se resistía a esta modalidad de comercialización.

En los últimos años, muchos otros *delivery* han nacido y la mayoría se han abandonado. Observamos que los 'exitosos' son principalmente los operados directamente por las/los propios bio-productores, y ello es lógico porque cuentan con la producción a mano y, a su vez, constituye un complemento a sus ventas de fin de semana en las ferias ecológicas.

Y precisamente, la pandemia del COVID 19, junto con la obligación de mantenernos

en confinamiento, y con el cierre de las ferias ecológicas están alentando el repunte de los *delivery*, y la mayoría de estos son atendidos por bio-productores. Muchos de nosotros, caseritos fijos de las bioferias cada fin de semana, estamos recurriendo a las/los bioferiantes para ser abastecidos puntualmente en nuestros domicilios. Al principio padecieron numerosos tropiezos que hábilmente fueron superados a las pocas semanas. Algunos opinan que sus ventas son óptimas, aunque reconocen que con mucho mayor esfuerzo.

Venta de productos ecológicos en supermercados

Antes del año 2000, uno que otro productor ecológico ya vendía en supermercados; se trató de experiencias aisladas, con poca continuidad, que en más de una ocasión dejó insatisfacciones porque la política de pagos luego de 45 o 60 días de dejada la mercadería resultaba insostenible para un pequeño productor de escasa capacidad financiera.

En 2003, el Grupo EcoLógica Perú asumió la venta en supermercados de manera regular, con una cartera de productos bastante variada. Durante el proceso pasó por largos periodos de apoyo externo con proyectos de desarrollo para alcanzar el punto de equilibrio. El éxito fue relativo a pesar de que se logró rebajar el plazo de los pagos y negociar el tema de las mermas.

A partir de 2010 todos los supermercados cuentan con una oferta de productos ecológicos, tanto de frescos como de procesados. Sin embargo, es poco variada y por lo general, está dispersa y perdida entre los demás productos. La diferencia de precios con los productos convencionales es significativa.

Venta de productos ecológicos en mercados y tiendas tradicionales

Se trata de una oferta muy cercana, o incluso, al interior de mercados tradicionales de "barrio". Por ejemplo en el Mercado No. 1 de Surquillo; otro ejemplo es el de la finca HECOSAN, que tiene un puesto en el Qatuna Mercados de Carabayllo. Un emprendimiento interesante son las EcoBodegas, que son las bodegas tradicionales en cuyo interior se habilitan espacios con productos ecológicos; ANPE Perú se involucró en esta iniciativa.

¿En cuánto se calculan las ventas de todos estos canales?

Estimando las ventas conocidas de las ferias y las tiendas, y extrapolando al conjunto, podemos (pre)decir que las ventas anuales de productos ecológicos en el mercado interno sobrepasa los US\$ 40 millones de dólares. Comparado con los más de US\$ 400 millones de dólares de ventas al exterior vemos un gran desequilibrio entre ambos mercados. Exportamos el 90% de nuestros mejores alimentos -los ecológicos- y consumimos sólo el 10%.

** Desde el 2019 venimos apoyando la elaboración del Plan Nacional de Fomento de la Agricultura Orgánica o Ecológica 2020 – 2030, esperamos que se apruebe pronto por el nuevo Ministro de Agricultura. Aquí la nota que enviamos recientemente.*