|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | Mercados Inclusivos | | |
| **Componente** | Acceso a Mercados de Productos | | |
| **1. Nombre de la intervención** | **ASISTENCIA TÉCNICA Y CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN PARA HORTALIZAS AGROECOLÓGICAS QUE SE PRODUCEN EN INVERNADEROS** | | |
| **2. Ubicación/región** | Oruro | | |
| **3. Complejo/rubros** | Hortalizas (varias especies) | | |
| **4. Grupo meta** | Familias productoras del complejo productivo de hortalizas | | |
| **5. Actores del sistema** | * Gobierno Autónomo Departamental de Oruro (GADOR) * Gobiernos Autónomos Municipales (GAM) * Mancomunidad Minera de Municipios de Oruro * Asociación de UPF de producción de hortalizas bajo cubierta (invernaderos) * Otros actores de los sistemas de mercado | | |
| **6. Problemas/Cuellos de botella** | * Familias productoras con limitado acceso a servicios de fortalecimiento de capacidades y asistencia técnica en producción, post cosecha y comercialización. * Precios bajos de hortalizas por estacionalidad de la oferta. * Predominio del sector intermediario en el acceso a información de precios y circuitos de comercialización. * Escasos mecanismos de apoyo de parte del sector público y privado para promover y/o expandir los circuitos de comercialización más directo de las familias productoras al consumidor. * Limitado conocimiento y acceso a circuitos de comercialización por parte de las familias productoras. * Familias consumidoras no acceden a hortalizas de calidad producidas en invernaderos. | | |
| **7. Oportunidades** | * Política departamental de apoyo a la comercialización en circuitos cortos de hortalizas que se producen en invernaderos * Aumento del segmento de mercado interesado en la compra directa a familias productoras. * Productos diversos y de calidad que pueden ser comercializados bajo este mecanismo. | | |
| **8. Soluciones** | * En el marco del convenio interinstitucional con el Gobierno Autónomo Departamental de Oruro y el Proyecto Mercados Inclusivos se estableció una agenda de trabajo institucional para trabajar el fortalecimiento de capacidades de las familias productoras. * Fortalecimiento de capacidades de promotoras/es y líderes comunitarios en producción, post cosecha y comercialización. * De manera concertada y el marco de un proceso de asistencia técnica que mejora sus condiciones de acceso a mercados, productoras/es orureños de hortalizas adoptaron a Pacha como la marca comercial que los identifica. * Proceso de fortalecimiento que busca la incorporación de innovaciones como la cosecha de agua de lluvia y el uso de energía solar para riego en invernaderos, que, además de mejorar los ingresos de las unidades productivas familiares busca una adaptación gradual al cambio climático. * Uso de lavaderos y salas de empaque para la generación de valor agregado a las hortalizas. * Desarrollo de circuitos cortos de comercialización para hortalizas producidas en invernaderos en la ciudad de Oruro y otras poblaciones intermedias (Huanuni, Caracollo, Challapata, entre otras). * Transformación de hortalizas para el desarrollo de línea de sazonadores de uso diario. | | |
| **9. Descripción de la intervención** | Mediante acciones de fortalecimiento de capacidades y asistencia técnica a las familias productoras por parte de la Gobernación de Oruro y otras instituciones de apoyo (ONG) se ha innovado y mejorado la producción de hortalizas en invernaderos, así como los procesos de cosecha, post cosecha y comercialización.  Se facilitó a las mujeres el acceso a mercados y fortalecimiento de capacidades para la comercialización para acceder a mercados locales. Por ej. creación participativa de la marca “Pacha” (APROADOR)1 para la producción de hortalizas ecológicas en el departamento de Oruro, con buenas prácticas de postcosecha, fortalecimiento de habilidades de negociación y procesos de transformación (sazonadores con productos ecológicos).  La asistencia técnica contribuyó a la obtención del Sistema Participativo de Garantía (SPG) con el que las familias productoras se comprometen a una producción ecológica y saludable mejorando sus condiciones de acceso a mercados que valoran lo ecológico como restaurantes, hoteles y supermercados.  Las familias consumidoras de la ciudad de Oruro y otras poblaciones intermedias acceden a productos frescos mediante ferias semanales, donde se venden hortalizas, lácteos y granos andinos. Además, se han establecido puntos de venta de hortalizas ecológicas en varios lugares de la ciudad de Oruro. | | |
| **10. Impactos** | **GRUPO META:**  **Acceso**   * Acceden a nuevos mercados para sus productos de calidad. * Acceden a capacitación en producción, comercialización con énfasis en costos de producción, postcosecha y comercialización.   **Mejora**   * Mejora de la comercialización de productos frescos   **Impacto**   * Incrementan sus ingresos * Ofertan producto de calidad a consumidoras/es finales del subsidio de lactancia   **ACTORES DEL SISTEMA:**  **Mejora**   * Logros de objetivos institucionales * Cumplimiento de metas operativas * Contribuyen a la seguridad y soberanía alimentaria * Incrementan ventas de insumos, materiales y servicios * Capacidad de apoyo a familias productoras * Ganan credibilidad y mejoran la gobernabilidad de su gestión * Los transformadores compran productos de mejor calidad   **Impacto**   * Mayor número de familias beneficiarias | | |
| **11. Aspectos Transversales** | **Empoderamiento de las mujeres** | **Cambio climático** | **Gobernabilidad** |
| * **Mujeres comercializan la producción:** * Fortalecimiento de capacidades, se mejoran las capacidades de negociación con base a costos de producción y algunas mujeres realizan procesos de transformación de hortalizas a sazonadores | * **Familias productoras** han generado un proceso que les permite producir hortalizas en condiciones controlas y tienen un sistema resiliente ante los efectos del cambio climático | * Se promueve el posicionamiento de pequeñas/os productores en su rol de abastecimiento de alimentos fortaleciendo la articulación mediante circuitos cortos de comercialización |