



# **GUIA PARA ORGANIZAR FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS**

La publicación de esta cartilla se realizó con financiamiento de la Unión Europea y la Agencia Francesa de Cooperación.

Guía para organizar ferias y mercados campesinos / Proyecto Mercados Campesinos; Agrónomos y Veterinarios sin Fronteras; Asociación de Productores Ecológicos de Bolivia. - La Paz: AVSF, AOPEB, 2013.

28 p.; il.; 21 x 16,5 cm

D.L.: 4-2-2201-13

ISBN: 978-99954—88-10-9

Ferias campesinas / Mercados campesinos / Organización de ferias / Productos agropecuarios / Comercialización / Manuales .



Agrónomos y Veterinarios sin fronteras (AVSF)  
Calle Ricardo Mujía y Jaimes Freyre 1008  
Sopocachi – La Paz, Bolivia  
Cel: (+591) 79353181 Tel: (+591)(2) 2413184 / 2413599  
[www.avsf.org](http://www.avsf.org) / <http://mercadoscampesinos.com>  
La Paz – Bolivia



Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB)  
Calle Landaeta esq. Luis Crespo  
San Pedro – La Paz, Bolivia  
Tel: (+591)(2) 2490686 / 2490691  
Fax: (+591)(2) 2129286 [www.aopeb.org](http://www.aopeb.org)  
Email: [info@aopeb.org](mailto:info@aopeb.org)  
La Paz – Bolivia

ELABORACION: Marcelo Kucharsky, Javier Thellaeche, Bishelly Elias

REVISIÓN: Nancy Coparicona, Lourdes Vargas , Pierril Lacroix.

FOTOS: AOPEB , CIOEC y Pedro Azuga.

DISEÑO, ILUSTRACIÓN E IMPRESIÓN: Prisma Publicidad Integral S.R.L. / Cel. 77243992

Impreso en Bolivia

Octubre de 2013

*(El contenido de esta publicación no necesariamente refleja la posición u opinión de la Unión Europea)*

# I ntroducción



Las ferias y los mercados campesinos del productor al consumidor son un circuito de comercialización que ayuda al consumo de productos sanos, frescos, al reconocimiento de la importancia del campo para la alimentación de la ciudad y a la generación de ingresos para la agricultura familiar sostenible. Por ello es importante promover este tipo de espacios y su sostenibilidad desde instancias públicas y privadas.

Esta guía tiene como objetivo orientar a los y las productores/as de la Agricultura Familiar Sostenible a gestionar y organizar una feria o un mercado campesino; para su conformación, funcionamiento y sostenibilidad. Está dividida en tres partes: La primera, describe las características principales de las ferias y mercados campesinos. En la segunda se detalla los pasos básicos para organizar y hacer sostenibles las ferias y en la tercera ejemplos de ferias a nivel Nacional e Internacional.

El proyecto “Mercados Campesinos” tiene como objetivo fortalecer la comercialización alternativa de los pequeños productores a través del desarrollo, fortalecimiento y la consolidación de las ferias y mercados campesinos, buscando principalmente:

- Acercar al productor y al consumidor.
- Fortalecer los procesos de transformación y comercialización de las organizaciones de productores.
- Promover políticas públicas para la agricultura familiar campesina y la soberanía alimentaria.

“Mercados Campesinos” es ejecutado por Agrónomos y Veterinarios sin fronteras (AVSF) junto con la Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB) y la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas de Bolivia (CIOEC Bolivia).



# Contenido



PARTE I	
CARACTERISTICAS DE LAS FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS.....	5
PARTE II	
COMO PODEMOS ORGANIZAR UNA FERIA O MERCADOS CAMPESINOS.....	8
1 ANTES DE LA FERIA .....	10
2 DURANTE DE LA FERIA .....	12
3 DESPUES DE LA FERIA .....	14
COMO GARANTIZAMOS LA CONTINUIDAD DE LA FERIA O MERCADO CAMPESINO.....	16
OTROS CONCEJOS PARA LOS FERIANTES.....	17
PARTE III	
OTRAS FERIAS EXISTENTES.....	20
FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS A NIVEL NACIONAL.....	20
FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS A NIVEL INTERNACIONAL.....	24

# PARTE I

## CARACTERÍSTICAS DE LAS FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS

¿Qué son las ferias y mercados campesinos?

- Son espacios de encuentro económico social y cultural entre productores y consumidores, donde se comercializa directamente alimentos frescos, procesados, artesanías y comida local (gastronomía), entre otros.
- Se establecen cada cierto tiempo, y puede ser fija (en un solo lugar), o ambulante, una vez en un barrio, otra vez en otro, en base a un cronograma.
- Algunas ferias adicionalmente tienen actividades de educación para niños, música y puntos de información para los/as visitantes.
- Pueden ser gestionadas con apoyo estatal, privado o propio.
- Son espacios que sirven para conocer posibles clientes y potenciales mercados.

El objetivo es vender y hacer conocer nuestros productos



# Otras características de las ferias y mercados campesinos.

- Se desarrollan en un espacio físico que puede ser abierto o un ambiente adecuado.
- Existe un grupo organizador o representantes de la feria que se ocupan de organizar, promocionar, supervisar y evaluar su desempeño.
- Los feriantes que participan generalmente son: pequeños productores campesinos (individuales o asociados), productores ecológicos o tradicionales, transformadores urbanos o rurales.



Comadre, ¿Qué productos puedo llevar a la feria?



Todo lo que producimos compadre, desde verduras y hortalizas, tubérculos, frutas y derivados, carnes, huevos, miel, leche, yogures, quesos, café, té, cereales, en incluso comidas típicas, artesanías y hierbas medicinales.

# T

## ipos de ferias y mercados campesinos.

**Feria ecológica:** es aquella que converge a productores que trabajan con principios ecológicos y están con certificación ecológica o en proceso Ejemplo: Bio Tarija (Tarija).



**Feria tradicional campesina:** es aquella que se realiza continuamente en una comunidad o región, donde se comercializan productos de temporadas y de distintas zona, existen productores y mayoristas. Ejemplo: Lahuachaca (La Paz).



**Feria convencional:** es aquella que reúne comercializadores de alimentos, artesanías, ropa y productos en general, donde existen productores pero también hay acopiadores y mayoristas que están organizados entre si, Ejemplo: La Cancha (Cochabamba).



## Como es una feria del productor al consumidor, debemos garantizar que:

- Somos productores quienes vendemos directamente a los consumidores y no intermediarios.
- Nuestros alimentos transformados sean sanos, elaborados con productos tradicionales o ecológicos.
- Nuestra producción sea campesina, tradicional o ecológica.

## Esto se puede demostrar de distintas maneras:

- La garantía de la producción ecológica a través de SPG o sellos de tercera parte.
- La garantía de producción campesina a través del sello social de CIOEC.
- La garantía de sanidad e inocuidad alimentaria a través del registro sanitario
- La garantía por el lugar de origen: por ejemplo las verduras de Achocalla en La Paz o de Tiquipaya en Cochabamba, son conocidos y se sabe que son alimentos frescos y sin químicos.



Y cómo es eso de las ferias ecológicas?



Algunas ferias se especializan en productos ecológicos, por ejemplo nosotros vendemos en Bio Achocalla, donde nuestros productos no tienen químicos, la producción es natural pues cuidamos nuestra tierra.

# PARTE II

## CÓMO PODEMOS ORGANIZARNOS PARA UNA FERIA O MERCADO CAMPESINO ?



Comadre, entonces nosotros podemos organizar una feria?



Claro compadre, pero debemos hacerlo siguiendo algunos pasos:



**1.** Juntarnos entre varias organizaciones de productores y/o transformadores, así conformamos un grupo organizador (pueden ser 2 o más delegados).



**2.** Buscar un espacio seguro (puede ser un ambiente cerrado como un salón o una zona abierta como una plaza, parque o un patio grande) los días domingo o la continuación de un mercado conocido los días sábados. Si no tenemos uno, nuestro grupo organizador puede negociarlo con algunas instituciones:



**3.** Fijar el día y el horario. Tiene que ser un día en que nos puedan visitar más los compradores, por ejemplo los fines de semana y en un horario fijo.

**INSTITUCIONES ESTATALES:** La gobernación, el gobierno municipal (la Alcaldía), la sub alcaldía.

**INSTITUCIONES PRIVADAS O COMUNALES:** Espacios de ONGs, fundaciones, Iglesias, restaurantes, centros culturales, etc. Vecinos del barrio, la Junta vecinal, la organización sindical o una organización gremial que nos permita usar algún espacio disponible.



# Ahora podemos organizar la Feria

Para organizarnos mejor, dividimos nuestra feria en tres etapas:

## 1 ANTES DE LA FERIA

Organizarnos para garantizar que nuestros compañeros y nuestras compañeras vengan a la feria y no nos falten productos. No debemos olvidar que es muy importante promocionar y difundir nuestras ferias.



## 2 DURANTE DE LA FERIA

Ofrecer una buena atención a los visitantes, garantizando un peso y un precio justo. Mantener la limpieza y orden del espacio.



## 3 DESPUES DE LA FERIA

Evaluar cómo nos ha ido y planificar futuras ferias.



# 1 ANTES DE LA FERIA

## Organización

Ahora  
ampliaremos  
cada una de estas  
etapas:



- Es hacer un plan de cómo queremos que salga la feria, para seguirlo paso a paso
- Tener una lista de las organizaciones y productores que participarán, detallar que productos llevarán, y qué cantidades pueden traer a la feria. También, se debe consensuar con los feriantes qué días vendrán a participar de la Feria. Es importante saber qué productos son los que se ofrecerán permanentemente, los que son sólo por temporadas y saber cuando van a llegar.
- Podemos programar ferias en fechas especiales: día de la Madre, de la Tierra, incluir otras actividades: música, concursos, información de productos y organizaciones, etc., con el objetivo de atraer a más caseros (clientes).
- Al tener un grupo organizador que nos represente, debemos definir con ellos/as cuáles son las reglas de participación entre los feriantes y qué información necesitamos conocer de la feria (ingresos, gastos, aspectos positivos o cosas que debemos mejorar) y finalmente que aspectos debemos resaltar de nuestra feria para informar a nuestros compradores.
- Debemos definir quienes se van a encargar de la promoción de la feria, de convocar a los demás participantes, quiénes y en qué momento se organizarán del armado y desarmado de las carpas, la limpieza de los ambientes y todas las actividades necesarias para la realización de la ferias; estas actividades se pueden hacer de forma rotativa o tener grupos de personas designadas para realizarlas.

# Promoción

- Es avisar a la mayor cantidad de gente posible sobre nuestra feria, qué ofrecemos y qué bondades tienen nuestros productos, mientras más personas sepan, más gente vendrá.

También se puede hacer propaganda con volantes, pidiendo a la junta de vecinos que difunda a las familias de la zona y si es posible ir nosotros mismos a los colegios, plazas, iglesia y otros lugares donde van más personas del barrio y otros lugares concurridos.

Cuando hacemos feria, nosotros avisamos primero a instituciones, luego a la gente que vive cerca, anunciamos por la tele, la radio, por el correo electrónico, creado una página web en el Facebook!



### Presentación



Hay que ofrecer nuestros productos limpios y presentables, dar peso exacto y atenderlos de forma atenta, así nos ganamos caseros y caseras.

Es necesario generar confianza con los consumidores contándoles cómo producimos, y la importancia del aporte de los alimentos del campo para la ciudad.



#### ES IMPORTANTE TENER UN ESPACIO LIMPIO y PRESENTABLE:

- Si se puede tener carpas, mesas, sillas, manteles y letreros que identifiquen a la feria, a nuestra organización y sus productos.
- También se puede tener un amplificador con música y/o que sirve para dar información de las ofertas de la feria.
- Poder disponer de agua, basureros y un baño, para garantizar la limpieza de la feria.
- Y también es muy importante llevar un registro de ventas (un cuaderno basta) para saber cómo nos ha ido en nuestras ventas (qué vendimos, a qué precio y qué monto vendimos en la feria).

# Precios

¿Cómo establecemos nuestros precios?



Debemos tener precios que sean adecuados a nuestros costos y accesibles a los consumidores, para ello nos podemos reunir y ponernos de acuerdo para fijar precios y también averiguar cuáles son los precios en el mercado. Es importante que estos precios estén a la vista en un letrero para informar a nuestros visitantes.

En el encuentro productivo nosotros tenemos la "Balanza de la Confianza", una balanza donde los compradores puedan comprobar el peso exacto de los productos comprados.

Tenemos una pizarra en la que informamos los precios (lo importante es que cubran todos nuestros gastos y den un margen razonable de ganancia)



### 3 DESPUES DE LA FERIA

Es importante reunirnos entre todos y todas las feriantes para evaluar cómo nos ha ido, si están mejorando las ventas, si viene más gente y la promoción está funcionando. También es importante saber que han dicho los visitantes sobre nuestros productos y sobre la feria.

Debemos ver qué cambios podemos plantear y quienes pueden ayudar a llevarlos a cabo para la próxima feria. Hacer una lista de los productos que se han traído y cuales han pedido los compradores.



“Nosotros nos reunimos después de cada feria para que nuestro grupo organizador nos informe sobre los gastos realizados y para pagar nuestros aportes, después debemos evaluar cómo nos ha ido para ir mejorando para la próxima Microferia de CIOEC Bolivia”.

# Cómo garantizamos la continuidad de la feria o mercado campesino

Hacer una feria una vez se puede lograr, lo difícil es que sigamos haciendo más y mejores ferias, para eso podemos:

## COMO GRUPO ORGANIZADOR

- Aumentar la diversidad de productos (Hacerlo dinámico presentando productos como: verduras, frutas, cárnicos, lácteos y transformados, derivados de miel, cereales, panadería y gastronomía).
- Escuchar al consumidor (haciendo preguntas sobre que les ha parecido la feria, que cosas compraron y cuanto gastaron, ¿qué se puede mejorar?).
- Planificar ofertas y promociones que podríamos hacer en el año, por ejemplo para navidad, día de las madres, o de acuerdo a la temporalidad de productos (considerando las épocas altas y bajas de producción y cosecha).
- Comprometer a representantes públicos y privados (Instituciones, municipios), que puedan dar apoyo a la feria a través de dos cosas: la autorización de uso de estos espacios de forma sostenida y la promoción de nuestra feria.
- Capacitándonos en técnicas de atención al cliente (nuestros caseros/as); y en estrategias de comercialización alternativas y conociendo otras ferias que existen en el país.



Podemos tener un punto de información o pedirle a alguien que haga algunas encuestas

## COMO FERIAANTE APOYAMOS A LA FERIA:

- Participando de forma fija o la mayor cantidad de veces posible
- Aprendiendo nuevas técnicas y estrategias para vender nuestros productos y promocionar nuestra feria
- Atendiendo de forma esmerada a nuestros y nuestras visitantes
- Innovando diversos productos que sean solicitados por los compradores
- un registro de las ventas para que en cada feria se entregue esta información al grupo organizador
- Consolidando acuerdos o alianzas nuevas para vender o promocionar nuestros productos
  - Teniendo una lista de clientes a quienes informar las promociones.



# Sostenibilidad de una Feria

Una feria se vuelve sostenible cuando los feriantes aportamos con un monto mínimo para cubrir los gastos administrativos.



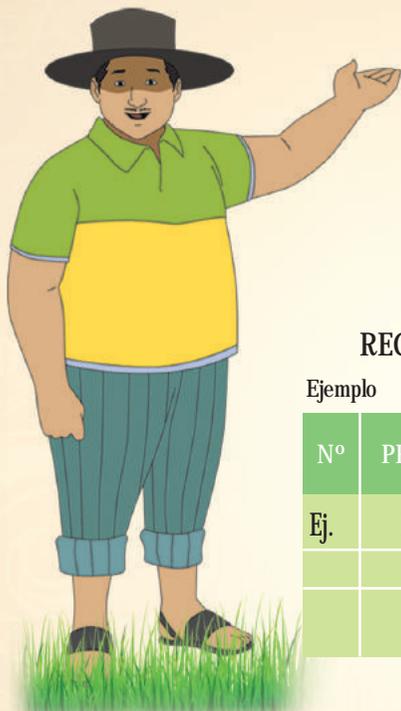
- El espacio es atractivo a nivel comercial: Se puede vender lo suficiente o más para pagar nuestros gastos de participación en la misma.
- Participamos de forma activa.
- Hacemos conocer tus productos en mercados diferentes a los actuales.
- Se tiene el apoyo de actores comprometidos con el desarrollo de sector campesino productivo.

Tenemos que decir cuanto hemos vendido realmente y tomar nota en cada feria.

- En algunos casos se hace un reglamento de la Feria, en otros se establecen algunas reglas, eso depende de cada grupo.
- Conociendo el movimiento económico de cada feria, para poder compararlos entre sí.



## Otros consejos para los feriantes



- Llevar una lista de los productos que venderé en la feria (cantidad, tipo de envase o embalaje y precio de feria).

### REGISTRO DE PRODUCCIÓN POR FERIANTE

Ejemplo

Nº	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO
Ej.	Papas	Pintaboca	10 cargas	100 Bs/qq

- Traer productos limpios y ofrecer información de su origen, contenido nutricional: valor energético, vitaminas, minerales, etc.)
- Tener idea de sus costos de producción y los precios de otros mercados.
- Saber cuánto nos ha costado traer nuestros productos a la feria (transporte y carga) para incluirlo en el precio de nuestros productos.
- Respetar los sitios o espacios de todos los feriantes designados anteriormente.

- Preparar y armar sus puestos de venta.
- Ser atentos con los compradores/as, informando que damos precios y pesos justos de nuestros productos.
- Hacer degustación y promoción de algunos productos.
- Mantener la limpieza e higiene de los alimentos ofertados y del espacio de venta.
- Hacer un registro de ventas.
- Hacer un registro de clientes, tomando nota de los compradores más interesados. Las ferias son tanto para vender como para hacer nuevos contactos:



Ejemplo

Nº	Nombre Apellidos	Dirección	Institución.	Tel./Cel.	Correo electrónico	Observaciones	Preferencias
Ej.	Julio Saire	Av. América Nº 1007	Centro Promoción Unida	72934512	j.saire@cpu.ef	Visitas Lunes principios de cada mes	Miel en sachets y empanadas integrales

- Participar en la evaluación de la feria y dar nuestro aporte.
- Saber qué productos hemos vendido más, si han faltado traer más la próxima, si ha sobrado, ver como promocionarlo y que estrategias y actividades debemos realizar para mejorar las siguientes ferias.
- Informar al grupo organizador si es que traeremos nuevos productos así como nuestras sugerencias.



# PARTE III

## OTRAS FERIAS EXISTENTES

### Ferias y Mercados Campesinos a Nivel Nacional

#### Eco feria (Cochabamba)

Feria agroalimentaria urbana que cuenta con la participación de productores ecológicos rurales y urbanos, organizaciones campesinas y microempresas y servicios de gastronomía provenientes de la ciudad de Cochabamba.

LUGAR: Parque la Torre, calle Carlos Davis frente al colegio Loyola, COCHABAMBA

FECHA: Cada Miércoles de 9:00 a 14:00.

MAYOR INFORMACIÓN: Alberto Cárdenas [Agregol Andes]: 72255007 4423636:  
ecoferia@agrecolandes.org o Mauricio Bagatin [Presidente Ecoferia]: 70736671  
mauriciobagatin@yahoo.es.



#### Bio Tiquipaya (Cochabamba)

Esta feria ecológica de productos agroalimentarios y gastronomía cuenta con la participación de asociaciones productivas campesinas y otros transformadores individuales del municipio de Tiquipaya y del valle de Cochabamba.

LUGAR: Avenida Reducto esquina Calle Loa, Tiquipaya, COCHABAMBA

FECHA: Cada Domingo de 9:00 a 14:00.

MAYOR INFORMACIÓN: Guadalupe Sermenio [Gobierno Municipal de Tiquipaya]: 72813108  
77975500, correoguadi@gmail.com





## Encuentro productivo, comercial y social de las OECAs (Cochabamba)

Encuentro de Organizaciones económicas campesinas indígenas y originarias (OECAs) asociadas a la CIOEC de Cochabamba y zonas urbanas de consumidores, es un esfuerzo coordinado por KAMPESINO (Brazo comercial de CIOEC CBBA) y Dirigentes de diferentes zonas urbanas (OTB 's) coordinado los días domingos cada 2 semanas. Se comercializa principalmente Alimentos frescos y transformados.

MAYOR INFORMACIÓN: "CIOEC COCHABAMBA: 44584203, cioeccbba@cioecbolivia.org y AOPEB COCHABAMBA: 74375772

## Bio feria de Achocalla (La Paz)

Es una feria ecológica que cuenta con la participación asociaciones productivas campesinas ecológicas: ACSHA (Asociación de Carpas Solares y Hortalizas de Achocalla), AFLOPHA (Asociación de Floricultores y Productores de Hortalizas en Carpas Solares "Ajawir Imilla"), productores de la altura, microempresas y empresas eco-sociales del Municipio de Achocalla.

LUGAR: Achocalla, carretera principal y calle ecológica: CHURUTIENDA (cerca del lago), LA PAZ

FECHA: Segundo y último domingo de cada mes (cada 15 días), de 9:00 a 16:00  
MAYOR INFORMACIÓN: Sergio Quispe [Plataforma eco social de Achocalla]: 71234319, tambobioachocalla@yahoo.com, plataformaachocalla@hotmail.com

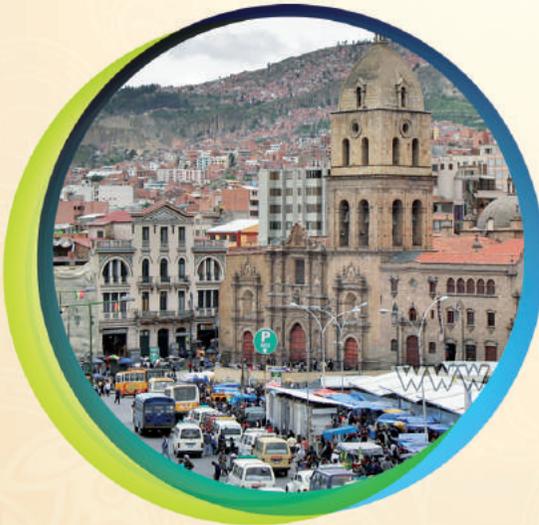


# Microferias de las OECAs

(La Paz)

Es un espacio de venta de las Organizaciones Económicas Campesinas (OECAs) y pequeños productores campesinos, que ofertan sus alimentos a la población paceña. Participan productores del altiplano, de los valles y del trópico paceño.

LUGAR: Oficina de CIOEC Bolivia. Calle Beni esquina Departamento Pando N° 285 zona Challapampa, LA PAZ  
FECHA: Viernes (de 8:30 a 14:00) y sábados (de 8:30 a 13:00), cada 15 días  
MAYOR INFORMACIÓN: (CIOEC BOLIVIA): 2145050 - 2124754, .



# Feria en el templo de San Francisco (La Paz)

Feria ecológica que cuenta con la participación de agricultores de verduras y hortalizas del municipio de Achocalla, productores de cereales, mieles, comida vegetariana y Slow food (cocina lenta).

LUGAR: Plaza mayor, Templo de San Francisco avenida Mariscal Santa Cruz, LA PAZ

FECHA: Segundo jueves de cada mes, de 17:00 a 20:00.

MAYOR INFORMACIÓN: Arturo Reynaga: 73571314,



## Eco feria Norte Potosí (Potosí)

Feria de productores campesinos pertenecientes a los municipios de Pocoata, San Pedro de Buena Vista, Chayanta y Llallagua que ofrecen alimentos de productores campesinos y agroecológicos.

LUGAR: Calle Oruro casi esquina Cochabamba, Llallagua, POTOSÍ.

FECHA: Segundo fin de semana de cada mes, de 9:00 a 14:00.

MAYOR INFORMACIÓN: [PRODII]: 25820248 72421718, [prodii@hotmail.com](mailto:prodii@hotmail.com).

## Bio Tarija (Tarija)

Se realiza en cercanía al mercado de Villa Fátima, donde se ofrecen productos ecológicos de 15 organizaciones de productores, pertenecientes a los municipios de Padcaya y Uriondo.

LUGAR: Calle España entre Belgrano e Ingavi, TARIJA

FECHA: Cada Sábados, de 9:00 a 14:00

MAYOR INFORMACIÓN: [AOPEB Tarija]: 7 2 9 6 9 3 7 9 - 7 2 9 8 0 4 8 1, [ramiromarquez97@yahoo.com](mailto:ramiromarquez97@yahoo.com)



## FERIAS Y MERCADOS CAMPESINOS A NIVEL INTERNACIONAL

### Mercado campesino en Huancaro

Ubicado en Cusco, donde cerca de 1200 productores provenientes de 30 distritos comercializan directamente sus productos (alimentos frescos, transformados y gastronomía) a los consumidores finales, comerciantes y otros productores. Este mercado se realiza todos los sábados gracias a ARPAC (Asociación Regional de Productores Agropecuarios del Cusco) y con el apoyo de instituciones públicas y Privadas.

MAYOR INFORMACIÓN: Edison Ramos,  
Email: [e.ramos@avsf.org](mailto:e.ramos@avsf.org)  
Ronald Quispe, [r.quispe@avsf.org](mailto:r.quispe@avsf.org)



### Mercado campesino en Colombia

Forma parte del Plan de Abastecimiento de productos agroalimentarios “Alimenta Bogotá”, organizado por el comité de interlocución campesino comunal, en el que participan la federación de campesinos, de mujeres y las organizaciones económicas y productivas contribuyendo con el desarrollo económico de la ciudad-región, visibilizando la importancia de la pequeña y mediana producción campesina para el abastecimiento de alimentos de la ciudad desde el año 2007. Cada dos semanas van más de 1000 productores a 9 plazas de Bogotá para contribuir a la soberanía alimentaria de la ciudad.

MAYOR INFORMACIÓN: páginas web:  
[mercadoscampesinos.ilsa.org.co](http://mercadoscampesinos.ilsa.org.co);  
[www.desarrolloeconomico.gov.co](http://www.desarrolloeconomico.gov.co);







ISBN: 978-99954-88-10-9



9 789995 148810 9

