

Almanaque del **Futuro**

EXPERIENCIAS MOTIVADORAS PARA UN MUNDO MEJOR

Experiencia motivadora No. 9



**El mercado
es el vecindario**

El mercado es el vecindario

La producción de una pequeña lechería familiar, resultado de un proceso de asentamiento con obstáculos, se ha convertido en la base sólida de una existencia familiar. Después de una fase de experimentación en el procesamiento de la leche y la comercialización de los derivados, se ha priorizado la venta de yogurt en el entorno inmediato. Toda la producción, cuando sale de la finca, prácticamente ya está vendida, sin llegar al mercado.



Paisaje que encontraron las familias cuando llegaron a la zona

La Llegada

Raúl Cháves, con su mujer Viviana y sus hijos, antes de llegar a la parcelación El Rodeo, perteneciente al municipio de Puerto Gaitán, en los Llanos Orientales de Colombia habían vivido algunos reveses severos. La compra de una tierra salió mal a esta familia. En vez de poder asentarse y construir una existencia de campesinos, nunca han podido posesionarse en ella ya que fueron engañados en el momento de la compra. Ha sido una fase difícil para esta joven familia, peregrinando de un lado a otro. En este tiempo, Raúl y Viviana decidieron hacer una solicitud ante el Estado Colombiano para poder ser tomados en cuenta en el programa de asentamiento en tierras.

Recuerdan aun el momento en que fueron informados por el INCODER, entidad estatal dedicada al tema de la reforma agraria y entrega de tierras a las familias que presentaron solicitudes y que a la vez llenan los requisitos. Raúl y Viviana muestran las fotos que tomaron cuando iniciaron su asentamiento en la parcela asignada.

Vinieron a vivir en el 2007 y recuerdan que su hijo Esteban había nacido semanas antes. Las tierras repartidas formaban parte de una estancia ganadera muy grande, confiscado por el Estado por delitos

de narcotráfico. En los primeros meses, a pesar que INCODER aun no había definido si las, en total 28 familias, podrían quedarse definitivamente o si después de un estadía provisional su asentamiento fuese en otra parcelación, la familia empezó a instalarse, excavar un pozo y levantar una casita provisional. Poco a poco, Raúl, Viviana y sus dos hijos empezaron a apoderarse de su parcela de 26 ha.

En realidad se trataba al principio de varios potreros y los árboles existentes se podían contar con los dedos de una sola mano. Con el pozo cisterna se proveía agua a las plantas sembradas y los pocos animales que tenían al principio. Los esposos se hicieron a la tarea de sembrar árboles, palmeras, papaya y yuca.

Vocación ganadera

Raúl siempre había soñado con tener vacas lecheras. Gracias a los constantes esfuerzos y perseverancia de la familia han seguido adelante. 10 de las 28 familias, quienes llegaron a la parcelación no aguantaron los primeros años y se fueron. Viviana cuenta que hubo momentos donde faltaba hasta la comida. Hoy, des-



Excavando pozo y construyendo futuro
(Fuente: Raúl Cháves)

“... la familia empezó a instalarse, excavar un pozo, levantar una casita provisional. Poco a poco, Raúl, Viviana y sus dos hijos empezaron a apoderarse de su parcela de 26 ha”

pués de 8 años los potreros desolados se han convertidos en finca, con una variedad de árboles, palmeras, huerta, animales menores y ganado lechero. La producción de la finca es diversificada y garantiza en buena parte la alimentación de la familia. Pero la base de existencia son las 30 cabezas de ganado. Los ingresos monetarios que genera la familia en buena parte dependen de la venta de productos lácteos.

Espíritu de emprendedores

Dado que la venta de leche no era muy lucrativa o por lo menos no alcanzaba para el sustento de la familia, la pareja empezó a probar el procesamiento de la leche. Al principio se producía y vendía cuajada; luego se cambió a la producción de queso. Pero los ingresos, obtenidos por concepto de ventas no mejoraron mucho. Pero dado que la producción de la finca en cuanto a alimentos garantizaba buena parte de la alimentación, se ahorraba al no tener que comprar muchos víveres. Raúl y Viviana seguían experimentando diferentes formas de procesamiento de la leche y llegaron

finalmente a producir yogurt. Se capacitaron además de averiguar por internet todo detalle acerca de la producción de yogurt. Desde hace un buen tiempo, producen diariamente entre 20 y 30 litros de yogurt, con sabor a frutas de la temporada. Con el tiempo encontraron el punto óptimo en la elaboración de este derivado lácteo.

El mercado es el vecindario

Todos los días Raúl sale en la moto llevando el yogurt, envasado y guardado en una caja de refrigeración. Raras veces tiene que viajar hasta el mercado del pueblo para vender el producto. Son principalmente las familias vecinas de las parcelaciones quienes agotan el surtido. Aun con más producción, Raúl duda que tuviera dificultad de vender de forma directa el yogurt. Con 50 frascos de yogurt igual no tardaría más de dos horas para vender. Es un hecho que el yogurt, antes que salga de la finca de Viviana y Raúl ya está vendido, del productor al consumidor, sin pasar por los manos de terceros o ser ofrecido en el mercado. Para Raúl, más que trabajo, la venta se constituye en una complementariedad cuando visita al vecindario, compartiendo un rato aquí y charlando otro tanto allá.



La pareja recuerda cómo empezó su vida en El Rodeo



Vecinas de Viviana y Raúl durante una reunión

Todos los días Raúl sale en la moto llevando el yogurt, envasado y guardado en una caja de refrigeración. Raras veces tiene que viajar hasta el mercado del pueblo para vender el producto. Son principalmente las familias vecinas de las parcelaciones quienes agotan el surtido.



La familia unida (Fuente: Raúl Cháves)

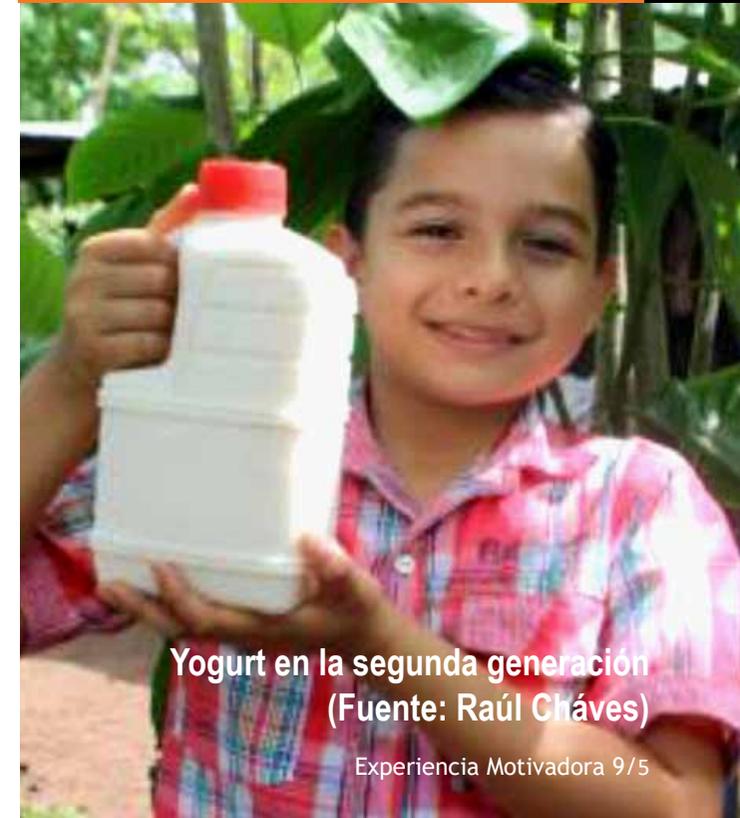
El costo de crecer versus menos es más

La pareja coincide en su opinión que están bien con el volumen de producción, aun cuando Raúl indica que podría vender tranquilamente el doble. Igual han analizado otras posibilidades para incursionar más en el mercado pero esto significaría obtener un certificado sanitario, llenar estándares orientados a la producción industrial lo que significaría bastantes dolores de cabeza; también tendrían que etiquetar los frascos etc. La familia prefiere vender su yogurt de forma

artesanal, sin poner otros aditivos y conservantes. Prefieren su entorno inmediato, sus vecinos como clientes fijos y tampoco quisieran aumentar el precio de venta de los frascos de yogurt (un litro de yogurt cuesta 5000 pesos, equivalente a aproximadamente 2 dólares). Ya con solo etiquetar los frascos (código de barra), así han calculado, estarían obligados a subir el precio. Prefieren vender el yogurt de forma casera y saludable, accesible para sus vecinos. La familia aprecia su vida en la finca. Viviana, la hija y su hermano menor Esteban son felices donde están y no quisieran vivir en la ciudad. A Viviana le falta poco para terminar su bachillerato y sus papás quieren brindarles a sus hijos la posibilidad de entrar a la universidad. La producción y venta del yogurt permitirá financiar esto como enfrentar también otras necesidades de la familia. Raúl, también su esposa Viviana, se sienten felices con lo que hacen, donde viven y perciben que su calidad de vida es confortable. Por el momento, la pareja no piensa ni ampliar mucho la producción ni tampoco cambiar la forma del mercadeo.

Producir sano y vender a un precio accesible para los demás y suficiente para las necesidades monetarias de la familia, esto es lo le gusta a Raúl y Viviana.

Producir sano y vender a un precio accesible para los demás y suficiente para las necesidades monetarias de la familia, esto es lo le gusta a Raúl y Viviana.



Yogurt en la segunda generación (Fuente: Raúl Cháves)

Yogurt – producido de forma artesanal y saludable para un mercado de caminos cortos.



Texto: Fue elaborado basado en conversaciones in situ por Jorge Krekeler, asesor de Misereor y consensuado con las personas visitadas. Se agradece en representación a Raúl Cháves y su familia y a Roberto Rodríguez por facilitar el contacto.

En su proceso de levantar su finca, con principios agroecológicos, han contado con el acompañamiento de la Fundación Cosmopolitana. Diferente a muchos proyectos que trabajaban con un enfoque de inducción a ciertos rubros productivos, el apoyo por parte de la fundación y su proyecto, apoyado por Misereor, ha respetado la iniciativa de cada una de las familias de la parcelación. Para Raúl, es definitivamente mejor que cada uno trabaje el rubro que más le gusta. De esta forma se llega a la necesaria diversificación de rubros y se evita tener que vender a intermediarios o mediante mercados. Es un camino viable para la venta directa y local del productor al consumidor: la huella ecológica de la comercialización es mínima optando por los caminos más cortos, no hay encarecimiento del producto, garantizando un precio accesible y beneficioso en términos de convivencia social y desarrollo local.

Así como la familia Cháves hay varias experiencias más y hay un contacto constante entre las familias en los diferentes sectores de las parcelaciones, tanto para intercambiar experiencias acerca de la producción agropecuaria como también para analizar nuevas leyes relevantes para la vida en el campo.

Mensajes al futuro

- Ser audaz en la experimentación para encontrar la producción más adecuada, donde la orientación hacia la calidad en vez de la cantidad puede ser más ventajosa.
- Es necesario tener una noción de “mercado”: no se trata de miles de clientes... pueden estar a su lado sin saberlo.

Almanaque del Futuro

EXPERIENCIAS MOTIVADORAS PARA UN MUNDO MEJOR

www.almanaquedelfuturo.wordpress.com

Autor: **Jorge Krekeler**, jorge.krekeler@scbbs.net asesor de Misereor

Diseño: **Diana Patricia Montealegre**

Fotografías: **Raúl Cháves / Jorge Krekeler**

Datos de contacto en cuanto a la experiencia documentada

Raúl Cháves email: granjacaporal76@gmail.com

Roberto Rodríguez email: Robertorodriguez0502@gmail.com

Fundación Cosmopolitana

Edición: mayo de 2016

Toda reproducción autorizada citando la fuente

Con el apoyo de:

MISEREOR
● IHR HILFSWERK