

# Almanaque do **Futuro**

EXPERIENCIAS MOTIVADORAS PARA UM MUNDO MELHOR

Experiencia motivadora No. 9



**O mercado  
é a vizinhança**

# O mercado é a vizinhança

A produção de uma pequena láctea familiar, resultado de um processo de assentamento, tornou-se a base sólida de uma existência familiar. Após uma fase de experimentação no processamento de leite e na comercialização de derivados, a venda de iogurte na vizinhança foi priorizada. Toda a produção, quando sai da fazenda, praticamente já está vendida, antes mesmo de chegar ao mercado.



Paisagem encontrada pelas famílias quando chegaram ao local

## A chegada

Raúl Cháves, sua esposa Viviana e seus filhos, viveram alguns contratempos severos antes de chegar ao assentamento de El Rodeo, pertencente ao município de Puerto Gaitán, nas planícies orientais da Colômbia. Eles haviam comprado uma terra e se deram mal. Invés de se instalar e construir sua existência enquanto camponeses, eles nunca tomaram posse da terra pois foram enganados no momento da compra. Foi uma fase difícil para esta jovem família, que passou a fazer uma peregrinação por todo lado. Neste momento, Raúl e Viviana decidiram entrar com um pedido ao Estado colombiano para serem levados em consideração no programa de assentamento de terras.

A família ainda recorda quando foram informados pelo INCODER, entidade estatal dedicada a questão da reforma agrária e da distribuição de terras para as famílias selecionadas e que atendam aos requisitos. Raúl e Viviana mostram as fotos que eles tiraram quando começaram a se assentar na terra atribuída.

O casal passou a viver no assentamento em 2007 e lembram-se de que seu filho Esteban havia nascido semanas antes. As terras distribuídas faziam parte de uma enorme fazenda de gado, confiscada pelo Estado devido à delitos relacionados ao tráfico

de drogas. Nos primeiros meses, embora o INCODER ainda não havia definido se as famílias, 28 no total, poderiam ficar permanentemente ou se depois de uma estadia provisória suas terras seriam em outra localidade, a família começou a se instalar, cavar um poço e construir uma casa temporária. Pouco a pouco, Raúl, Viviana e seus dois filhos começaram a aproveitar sua área de 26 hectares.

Na verdade, no princípio se tratava de várias áreas de pasto e as árvores existentes se podiam contar com os dedos de uma mão. Com o poço foi fornecida a água necessária para as plantas semeadas e os poucos animais que eles tinham no início. O casal trabalhou para plantar árvores, palmeiras, papaia e mandioca.

## Vocação para o gado

Raúl sempre havia sonhado em ter vacas leiteiras. Graças aos constantes esforços e perseverança da família, eles seguiram em frente. 10 das 28 famílias que chegaram ao assentamento sofreram nos primeiros anos e abandonaram. Viviana conta que houve momentos onde faltava comida. Hoje, após 8 anos, os pastos desolados se transformaram em



Escavando o poço e construindo o futuro  
(Fonte: Raúl Cháves)

*“... a família começou a se instalar, cavar um poço e construir uma casa temporária. Pouco a pouco, Raúl, Viviana e seus dois filhos começaram a aproveitar sua área de 26 hectares”*

fazendas, com um variedade de árvores, palmeiras, hortas, animais menores e gado leiteiro. A produção da fazenda é diversificada e garante grande parte da alimentação da família. Mas a base da existência são as 30 cabeças de gado. Os ingressos monetários gerados pela família dependem em boa parte da venda de produtos lácteos.

## Espirito empreendedor

Como a venda de leite não era muito lucrativa, ou pelo menos não o suficiente para o sustento da família, o casal começou a tentar o processamento do leite. No início, produziam e vendiam coalhada; logo mudaram para a produção de queijo. Porém, a renda obtida com as vendas não melhorou muito. Mas já que a produção de alimentos da fazenda garantia boa parte da alimentação, a família se manteve e não tinha que comprar muitas provisões. Raúl e Viviana seguiram experimentando diferentes formas de processamento do leite até que finalmente vieram a produzir iogurte. Eles se capacitaram e pesquisaram muito na internet sobre a produção de iogurte. Há

muito tempo, produzem diariamente entre 20 e 30 litros de iogurte, com o sabor da fruta da temporada. Com o tempo eles encontraram o ponto ótimo da elaboração deste derivado lácteo.

## O mercado é a vizinhança

Todos os dias, Raúl sai com sua motocicleta carregando o iogurte, embalado e armazenado em uma caixa de resfriamento. Raramente ele tem que viajar ao mercado da aldeia para vender o produto. São principalmente as famílias vizinhas do assentamento que esgotam o estoque. Mesmo produzindo mais, Raúl duvida que teria dificuldade em vender diretamente o iogurte. Com 50 frascos de iogurte, não demoraria mais de duas horas para vender. É um fato que o iogurte, antes de sair da fazenda de Viviana e Raúl, já está vendido, do produtor ao consumidor, sem passar pelas mãos de terceiros ou ser oferecido no mercado. Para Raúl, mais do que o trabalho, a venda constitui uma complementaridade quando visita ao bairro, compartilhando um tempo aqui e conversando por outro tempo ali.



O casal recorda como começou sua vida em El Rodeo



Vizinhas de Viviana e Raúl durante uma reunião

*Todos os dias, Raúl sai com sua motocicleta carregando o iogurte, embalado e armazenado em uma caixa de resfriamento. Raramente ele tem que viajar ao mercado da aldeia para vender o produto. São principalmente as famílias vizinhas do assentamento que esgotam o estoque.*



A família unida (Fonte: Raúl Cháves)

## O custo de crescer versus menos é mais

O casal concorda na ideia de que estão bem com o volume atual de produção, mesmo quando Raúl indica que ele poderia vender o dobro. Eles analisaram outras possibilidades para investir no mercado, mas isso significaria obter um certificado de saúde e cumprir padrões orientados para a produção industrial, o que significaria algumas dores de cabeça, como rotular os frascos, etc. A família prefere vender seu iogurte de maneira artesanal, sem adicionar aditivos e conservantes.

Eles preferem seu ambiente imediato, seus vizinhos como clientes fixos e não gostariam de aumentar o preço de venda dos frascos de iogurte (um litro de iogurte custa 5000 pesos, equivalente a aproximadamente 2 dólares). Apenas com a rotulagem dos frascos (código de barras), eles calcularam que seriam forçados a elevar o preço. Eles preferem vender o iogurte de forma caseira e saudável, acessível para seus vizinhos. A família aprecia sua vida na fazenda. Viviana, a filha, e seu irmão menor, Esteban, estão felizes onde eles estão e não gostariam de viver na cidade. Viviana está prestes a terminar sua educação na escola e os pais desejam dar aos seus filhos a possibilidade de entrar na Universidade. A produção e venda de iogurte vai permitir financiar isso e enfrentar outras necessidades da família. Raúl e sua esposa Viviana se sentem satisfeitos com o que fazem, onde vivem e percebem que sua qualidade de vida é confortável. No momento, o casal não pensa em expandir a produção nem mudar o caminho de suas vendas.

Produzir saudável e vender a um preço acessível para outros é o suficiente para as necessidades da família, e é disso que Raúl e Viviana gostam.

*Produzir saudável e vender a um preço acessível para outros é o suficiente para as necessidades da família, e é disso que Raúl e Viviana gostam.*



Iogurte na segunda geração  
(Fonte: Raúl Cháves)

logurte – produzido de forma artesanal e saudável para um mercado de caminhos curtos.



Texto: foi elaborado com base em conversas no local por Jorge Krekeler, assessor de Misereor e consensuado com as pessoas visitadas. Agradecemos por representação a Raúl Cháves e sua família e Roberto Rodríguez por facilitar o contato.

No processo de conformar sua fazenda, com princípios agroecológicos, a família contou com o acompanhamento da Fundação Cosmopolitana. Diferente de muitos projetos que trabalharam com uma abordagem de indução em certas áreas produtivas, a ação da fundação e seu projeto, apoiado por Misereor, tem respeitado a iniciativa de cada uma das famílias do assentamento. Para Raúl, definitivamente é melhor que todos trabalhem o que gostem mais. Desta forma, a diversificação necessária dos itens é alcançada e as famílias evitam ter que vender para intermediários ou através de mercados. É uma maneira viável para venda direta local, de produtor para consumidor: o custo ecológico do mercado é mínimo, pois ao optar pelo caminho mais curto, não há aumento de preço do produto, o que garante um preço acessível e benéfico em termos de coexistência social e desenvolvimento local.

Além da família Cháves, há várias outras experiências e há um contato constante entre as famílias nos diferentes setores do assentamento, tanto para trocar experiências sobre produção agrícola bem como analisar novas leis relevantes para a vida no campo.

## Mensagens para o futuro

- Seja ousado na experimentação para encontrar a produção mais apropriada, onde a orientação para a qualidade invés da quantidade pode ser mais vantajosa.
- É necessário ter uma noção de “mercado”: não é de milhares de clientes... eles podem estar ao seu lado sem você saber.

# Almanaque do Futuro

EXPERIENCIAS MOTIVADORAS PARA UM MUNDO MELHOR

---

Autor: **Jorge Krekeler**, [jorge.krekeler@scbbs.net](mailto:jorge.krekeler@scbbs.net) assessor de Misereor

Tradução: **Pedro P. Bocca**

Design: **Diana Patricia Montealegre**

Fotografias: **Raúl Cháves / Jorge Krekeler**

Dados de contato sobre a experiência documentada

**Raúl Cháves** email: [chaolin54nt@hotmail.com](mailto:chaolin54nt@hotmail.com)

**Roberto Rodríguez** email: [Robertorodriguez0502@gmail.com](mailto:Robertorodriguez0502@gmail.com)

Fundación Cosmopolitana

Edição: maio de 2016

Toda reprodução autorizada citando a fonte

Com o apoio de:

**MISEREOR**  
● IHR HILFSWERK