

Compendio de entrevistas transcritas de la investigación: “Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores”

Contenido

Entrevistas Productores	1
Entrevistas Comercializadores	116
Entrevistas Actores Institucionales	201

Entrevistas Productores

Entrevistado: Wilson

Lugar de producción: Vereda El Tambo, La Ceja.

Duración de la entrevista: 30:34 minutos

Paulina	Bueno, primero vamos a... por favor que me cuente un poquito de la finca, donde está ubicada exactamente, los propietarios quiénes son, si trabajan acá, la estructura de la mano de obra, su grado de educación
Wilson	Bueno, la finca está ubicada en la Vereda El Tambo, municipio de la Ceja, a 5 km de La Ceja. El propietario es un señor Jaime Tobón, el murió el año pasado pero bueno, ya como que tenía organizados a tres hijos que él tiene, de ellos solo se mantiene uno acá, pues que casi se mantiene acá permanentemente, sin embargo trabaja conmigo acá. Hace unos años trabajábamos era con la madera, ya ahora estamos dedicados a este cultivo. Sí él se mantiene permanente acá, él es Luis Tobón, creo que alcanzó a hacer algo universitario, no sé hasta qué punto. Yo terminé el bachillerato.
Paulina	Listo, ahora cuénteme ¿Cuáles son los principales alimentos ecológicos que se producen en la finca?
Wilson	Acá tenemos una variedad bastante lo trabajamos por... o sea en las aromáticas estuvimos trabajando la menta, el oréganos, romero, tomillo,

2 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	pues son como los más prácticos acá. En las verduras, brócoli, coliflor, repollo morado, la espinaca bogotana, remolacha, el apio, también tenemos la cebolla puerro, estamos ahora empezando con la zanahoria, rábano, cilantro...
Paulina	Listo, bueno ¿Usted cuáles cree que tienen mejor aceptación o mayor demanda, que les compran más?
Wilson	O sea, hasta el momento no ha tenido consistencia, de pronto el repollo no ha tenido tanta salida por lo que el repollo uno siembra muchas cantidades y un solo repollo pues pesa hasta 2 kilos, entonces para uno sembrar una cantidad, no es capaz, porque, una familia consigue un repollo y prácticamente con eso les dura una semana o hasta más. En cambio ya las otras cosas, lo que es el brócoli o eso se utilizan mucho y son más pequeños, entonces va a ser como un consumo o una salida más rápida.
Paulina	¿Y usted cuál prefiere producir, qué le gusta más cultivar, y por qué?
Wilson	Pues la verdad, en el momento acá no hemos tenido así como problemas con ninguno, lo único que hemos tenido problema es de pronto con el coliflor, pero es por la... tenemos, de pronto hay es una epidemia de babosas complicado y ese es como bastante delicadito, que apenas ya está de corte, medio lo jode la babosa y se empieza a deteriorar muy feo, pero no, relativamente con lo que hemos tenido, todos hemos compensado con ellos, o sea, no hemos tenido problemas con ninguno.
Paulina	Perfecto ¿Desde cuándo están en este sistema de producción, en la parte ecológica?
Wilson	Ecológico, ecológico llevamos alquilo más de un año, con esto de Siembra Viva llevamos 6 meses, entramos con ellos, y con eso sí es ecológico, ecológico, totalmente. Con la aromática al principio, que empezamos, sí era como algo integrado y que es muy complicado por lo que como es un producto para exportación, sí es muy complicado para sacarle algo sanito, sanito; es muy duro, porque mucha gente piensa que el hecho de ser orgánico las cosas van a ser muy sanitas y no salen tan sanas, porque sí uno tiene problemitas de ataquitos de gusanitos, pero son pues muy leves. (Paulina: es que es normal, porque es, también la naturaleza). Pero sí, con las aromáticas también tratamos de manejar algo... sí también se puede.
Paulina	Perfecto, ahora ¿Qué tamaño tiene el predio? Bueno ya me contó, pero para dejar aquí en la entrevista, ¿Qué tamaño tiene la finca, aproximado, de eso qué porcentaje sería producción ecológica, o porcentaje o cuánta superficie más o menos?

Wilson	Hasta donde tengo entendido, es aproximada a 80 cuadras, está como 75-80 cuadras de tierra. O sea, lo que tenemos ahí en cultivo... o sea, nosotros en ara tenemos por ahí una cuadrita, porque ya lo otro está pues ecológico en bosque, en pino, y la otra partecita en potreros y esta partecita pues que es la que estamos cultivando ahora en aromática y legumbres.
Paulina	Listo ¿Por qué escogió usted ese sistema de producción, qué le llevó a preferir este que al trabajo en el convencional?
Wilson	Pues cuando nosotros trabajábamos acá, ya le conté, con el aserrío pues explotando la... se nos terminó, ya le dimos la vuelta prácticamente, y mirando pues que qué podíamos... porque acá hay oportunidades de pronto pues de cultivar varias cosas, por las vías, afortunadamente pues contamos con aguas para riegos, para muchas cosas, mirando en eso ya encontramos que la aromática es un buen cultivo, sí y es productivo, es complicadito sí, pero es rentable, pues es bueno. Nos encontramos de que también por condiciones del terreno, para el romero no es muy apropiado porque es alquilo húmedo, entonces mirando en otras formas de trabajo, empezamos con las legumbres y ya... sí, el terreno pa' las legumbres es muy apropiado, mucho, mucho y hemos encontrado que sin embargo, hay productos que nos están saliendo, se nos está acelerando el tiempo de cosecha y se nos ha aumentado hasta 8 y 15 días; sí, entendemos que el terreno es muy bueno pa' las legumbres, casi en todos los productos se nos está agilizando la salida, cosas que han salido de tres meses, tres meses y medio han agilizado un poquito.
Paulina	Aja, pero ¿Qué le motivó a usted, o fue simplemente porque la decisión de la finca fue ir a ese sistema de producción, o usted tiene alguna motivación personal para elegir este tipo de agricultura?
Wilson	Así orgánico, la verdad yo desde pequeño tenía una cultura muy química, ya como le digo, Luis Tobón, en este momento patrón de acá de la finca sí ha sido muy... o sea, le gustó, se dedicó mucho a eso orgánico, mucho y sí ha tenido la paciencia bastante y de la mano de él seguí y seguí y seguí y he encontrado de que es bueno. Fue el que me llevó, "No, venga, vamos a hacer esto", y asesorías de personas acá que venían a uno y le concientizaban a uno las cosas. Y ya nos han dado la asesoría, llegué a ir hasta Medellín donde un muchacho, Carlos Adrián se llama, que él produce todas esas cosas orgánicas. (Paulina: ¿y por medio de quién le contactaron a él?) Por medio también de Bioquiramo, alguien lo conocía, entonces buscando por ahí solucionar problemas de la [fitotra?] se va encontrando uno a cada paso con personas de que ya han trabajado ese caso. Como le digo no es fácil uno empezar con algo orgánico porque es de paciencia, y de pronto pues la inexperiencia de uno, porque uno pues orgánico, pues

4 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	<p>entonces le muestran esto y le entregan una cantidad de productos para que aplique, pero ya con un conocimiento más alto, de personas que ya lo llevan a uno pues a analizar mejor y al conocimiento mejor, y es más fácil, lo que pasa es que uno físicamente pues empezando es complicado porque como no conoce de productos, de esas cosas, en cambio con la guía de las otras personas lo llevan a uno al conocimiento y ya empieza uno a... es como en todo uno necesita ya el conocimiento como para poder aplicar las cosas mejor.</p>
Paulina	<p>¿Y con John Ríos cómo se encontraron y sabían que siempre él estaba con esto de cultivos ecológicos?</p>
Wilson	<p>Ah, no a John Ríos sí lo conocíamos de tiempo atrás, bastante, ya mucho. Sí [sabían]. Entonces ya cuando él una vez... casualmente nos pusimos a hablar por ahí con el patrón, entonces, no, que él no tenía problema con eso y fuimos allá, nunca habíamos ido allá, sabíamos que el producía eso sí, y nos mostró pues todo lo que él, los insumos que él fabrica porque él fabrica todo allá y ya vino acá y nos empezó a meter en el cuento. Él ya tenía el contrato de legumbres, dijo "siembren legumbre que eso sale y allá me comprometo a irles vendiendo", ya en ese momento también llegó Siembra Viva, hay un proyecto bueno de Siembra Viva, que necesita que les produzcan ciertas cantidades de las formas, de tales condiciones, y empezamos con él. De hecho John Ríos es como el asesor en este momento de Siembra Viva por acá, él es el que... por acá ya hay varios productores, estamos acá, John, donde ustedes fueron ahora hasta por allá que es donde el tal Wilmar, [Laurita], la mamá de él también tiene un cultivito allá. Siembra viva tiene unos túneles (a usted debe haberlos visto donde John) unos túneles pues, que es unos tanques, que es un sistema también como bueno de trabajo, menos riesgo de que las producciones se pierdan por invierno, por granizadas, por algo. Entonces ya nos encarretamos con él y sí, él sí tiene un conocimiento y la experiencia que él ya lleva de mucho tiempo atrás trabajando con eso (Paulina: sí ojalá algún día lo podamos encontrar) pero ahora encontramos de que ya, consciente, conscientemente uno... que sí se puede cosechar, y de lo que uno está consumiendo que es algo muy. O sea, uno que ya ha visto algo químico y logró trabajar algo químico porque yo más joven, más pequeño, con mi papá algo trabajábamos algo químico, y la manera de echarle químicos pues a las plantas, a las papas a los frijoles, a todo era pues exagerada, entonces ahora uno ya está consciente de lo que se está consumiendo, no, es algo muy muy sano. (Paulina: que bueno, usted ya me imagino que con su familia consume sólo esto, eso es un beneficio muy grande) Pues claro.</p>

Paulina	Bueno, en su opinión cuénteme. Ah, no, yo tenía otra duda, no sé si usted sabe y pues ahora el señor, el que está manejando la finca ¿por qué será que él tuvo tanto interés en este tipo de agricultura?
Wilson	De por sí él no ha sido muy del lado de los químicos, siempre ha tenido... lo que es de utilizar herbicidas, él no ha sido, porque eso deteriora la tierra, él no ha sido mucho. Él es muy creador. Por ejemplo él acá, con los animales, una culebra no la deja matar, acá hay mucho animalito, y si no usted ve las guacharacas. Acá cazadores no dejamos entrar, a veces llegan con escopetas o... nada. Entonces él ha sido muy de ese tema de orgánico, no ha sido tan de los químico, entonces, y ahora ya nos entramos, sí siempre ha tenido esa conciencia. Cuando empezamos con la aromática que era química, el trataba también de manejar, si no era necesario, no echar químico, porque también tuvimos la asesoría de alguien que también tenía el conocimiento en las aromáticas, pero era químico y tenía el conocimiento bastante, muy bueno muy amplio, pero entonces él llegaba y miraba y nos dejaba una programación de fumigación, pero entonces él sí miraba, de eso sí mirábamos, y el concepto del era ese, nos dejaba por ejemplo una fumigación con unos químicos que de pronto en ese momento no eran tan necesarios, no echarlos, que ¿para qué?, o sea y si, ahora ya uno si... echar algo como por prevención, sabiendo que está haciendo daño a la tierra, a las personas que están consumiendo... él sí ha sido muy de ese lado de orgánico.
Paulina	Que bien. Ahora cuénteme en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica que usted identifica? Identifiquemos primero en el aspecto social. No sé, por ejemplo las relaciones con otros productores, o qué se yo, la parte de la salud de las personas, algo de su familia, de sus conocidos, que si les beneficia de alguna manera.
Wilson	<p>O sea, pues en el beneficio personal para uno es que uno está consciente y está dejando también de uno echarse esos químicos encima, porque es que el solo hecho de uno terciarse algo o una de esas motobombas a ir a echar ese químico allá, uno mismo se lo está echando también, uno mismo se está fumigando igual que las plantas. Entonces por ese lado es un beneficio grande pa' uno porque evita el contacto con los químicos.</p> <p>En la parte económica mejora mucho. Al principio es complicado que uno empieza porque tiene que invertir tiempo, pero ya ahora como nosotros tenemos toda esa batería fabricada, ya es económicamente, muy económica (Paulina: me imagino todo el ahorro, que ya no tiene que comprar ningún químico, eso es un ahorro tenaz) Ya no, porque eso está ahí, mire que eso ya está desde el año pasado ahí, ya hay cantidades, ya hay para hacer un montón. Entonces económicamente al principio uno cree que</p>

6 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	no merma, no reduce gastos, pero con el tiempo sí, mucho, mucho, económicamente merma mucho.
Paulina	Y en la parte ambiental, algún beneficio en la parte ecológica...
Wilson	Pues de todas maneras uno deja de echarle el químico a la tierra, las plantas, los animales, porque es que uno... (Paulina: el aire igual). El hecho de uno tener de pronto algunos bichitos allá no son malos, entonces ellos mismos se controla, en cambio con el químico uno le da a lo que coja (Paulina: mata todo) El hecho de que uno vaya en este momento y encuentre allá, puede que un mojojoi o cualquier bichito, no es malo, porque s que por allí se puede encontrar el que lo controla, entonces ellos compiten entre ellos mismos. Entonces no, no, ecológicamente es clave para el ambiente.
Paulina	Podría por favor ponerle una calificación a la parte social que me dijo del 1 al 5 de acuerdo a la importancia que usted le dé, 5 es el más importante. A la parte social ¿qué le pondría del 1 al 5?
Wilson	O sea los beneficios que le puede dar a uno eso. Yo le daría 5 porque los beneficios son muchos, encontramos de que uno va a consumir algo muy sano, le está vendiendo a la gente algo muy sano que uno también se va a concientizar de que uno no está matando a una persona porque uno químico, es consciente de también a veces está matando la gente con... de la manera exagerada de vaciarle químico a los cultivos, uno es consciente de eso y que al ambiente también le está haciendo un beneficio muy grande para el ambiente.
Paulina	Le pondría 5 entonces. ¿Y en el económico qué le pondría a todo este ahorro y...cuánto le pondría de calificación del 1 al 5? De acuerdo a la importancia que usted le dé, no tanto al ahorro que vea, sino, cuán importante es para usted la parte económica en esto.
Wilson	O sea, en el económico también se reduce mucho. Ya cuando uno está pues como ya instalado metido en el cuento, reduce mucho. O sea, igual... yo le daría por ahí un 4.
Paulina	¿Y en la parte ambiental, ecológica?
Wilson	No, pues ahí toda, porque este usted no echa químicos, usted no está afectando nada de la ecología. Ahí sí es toda (5).
Paulina	¿Cuáles serían los limitantes, también la parte social. Ha visto algún limitante, no sé, que hay como alguna, qué se yo, como que otros

	productores, como que dejan de apoyarle o como que se aleja de ciertos círculos?
Wilson	Si, la diferencia con mucha gente, porque mucha gente de verdad se burlan es de uno, o sea porque no creen, entonces uno les dice "No, hágale. –No yo sigo con lo mío". No creen, es que llegar a la gente con esto no es fácil, yo lo digo porque cuando yo empecé, uno empezaba con la dudita y con el incierto y porque es un proceso... es de paciencia, es de tiempo, eso no es algo instantáneo. En cambio con lo social, no es fácil con las personas, uno invitar la gente a que... (Paulina: sí es complicadísimo porque es una cultura que ya viene de mucho tiempo, que está ya en la tradición, en la cultura misma del campesino). También ay gente que no se fija en eso; a la hora de consumir uno va y les ofrece por ejemplo productos químicos y yo ofrecerle orgánicos y eso no le paran bolas a eso, o sea de pronto que lo orgánico, darle un valor agregado que porque es orgánico, ellos prefieren hasta llevarse el químico, porque ellos no creen en él, pero lo equivocados que están... necesita uno dedicarse a hacer las cosas para convencer.
Paulina	Perfecto. Ahora un limitante en la parte económica. ¿Ha visto usted alguna cosa que limite a la gente a producir de manera ecológica? Tal vez la inversión inicial o que es muy lento...
Wilson	No, la inversión inicial no es tanta, es más el tiempo de espera, porque la inversión inicial no es plata, o sea, es relativamente normal. Ahí es darse uno un tiempito, que empiece ya a producir, y que ya tenga pues como esa batería de insumos montada, pero inicialmente no es tan costoso tampoco la inversión, es de tiempito. (Paulina: solo sería el tiempo de espera hasta que empiece a ver la parte económica fluyendo) Sí.
Paulina	¿Y algún limitante en la parte ambiental, para producir ecológico? No sé, como que se depende mucho del clima...
Wilson	A no, es que uno del clima depende donde sea y con lo que sea. El clima es un enemigo en lo químico, o sea si es verano es complicado, necesitamos de regar, si es invierno, también va a ser complicado, entonces no, yo a eso no le vería problema, porque los va a tener usted allá o acá, entonces no, yo no le vería limitación en el tiempo, porque es que es un problema que usted lo va a tener, químico, orgánico o lo que sea. El problema va a estar ahí, el clima va a cambiar, entonces no; es un enemigo que lo va a tener usted donde esté.
Paulina	¿Cómo está estructurada la mano de obra en la finca, cuántas personas hay, cómo está la repartición del trabajo?
Wilson	No, o sea, en el momento estoy yo y está este muchacho [ilegible]. Él se mantiene acá y trabaja conmigo, de hecho estoy trabajando como en

8 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	<p>sociedad con él. Yo antes trabajaba asalariado con él y le dije “no, no le quiero pagar más, miremos si hay forma de que nos consigamos el sueldo”. Al principio fue complicado porque es duro, pero ya por lo que con las aromáticas hemos tenido problemas de venta... encuentra uno problemas en toda parte. Pero no, laboramos él y yo allá, aunque él pues sí me dice “No me coloque trabajo muy pesado” pero él me ayuda lo que es a cosechar, desmalece, él le mete mucho lo que es a la producción de insumos, bastante, y yo ya lo que es las otras fumigaciones y esas cosas sí se me han subido mucho. Pero en sí, o sea, no, no como que yo tengo que hacer esto y que este hace eso, no, nos colaboramos y ya sabemos cosas. Por ejemplo, las fumigaciones yo las tengo pendientes, ya lo de resto lo hacemos como ahí, como muy fácil entre los dos.</p>
Paulina	<p>Perfecto, entonces son los dos. Ahora ¿La finca o la producción ecológica de ustedes tiene algún tipo de certificación o les interesaría tener?</p>
Wilson	<p>No en el momento, certificación orgánica no lo tenemos, porque también es otro proceso. Pa’ uno certificarse orgánico necesita de cierto tiempo de ser orgánico, orgánico y cero químicos. (Paulina: claro, porque tienen que certificar que el suelo ya se haya regenerado y todo esto). Y para uno certificarse tendría que ser ya que justificara de pronto tener una producción más amplia, o sea, de interesarnos sí, pero es algo como a largo tiempo que ya de pronto uno, le justifique porque es un proceso también de tiempo y de todo. Que sería bueno, sí sería bueno, pero yo creo que en este momento estamos muy... estamos muy iniciando como para pensar en una certificación porque eso necesita como de ciertos años, que ya vengan y hagan las pruebas, uno demostrar lo orgánico.</p>
Paulina	<p>Listo ¿Qué tipo de certificación le interesaría? Porque por ejemplo hay esto de la certificación por terceros que certifica una empresa externa y que viene y que generalmente es para un mercado en el exterior, o hay estas otras certificaciones que son participativas, que son con un grupo de otros productores, generalmente, que... bueno generalmente estas son las más baratas para los productores que tienen un mercado nacional, cierto?, que no les interesa exportar, sino que está el certificado, pero para un mercado interno. ¿O les interesarían las dos?</p>
Wilson	<p>O sea, pues cualquiera de las dos, pero hay una pues, la precisa... [ilegible] pues que a uno, pues que el sueño de uno “me voy a certificar”, sería pues como la más propia, pues que uno ya es como más independiente, sería la más original, porque ya las otras pues, uno con los intermediarios, pues sería bueno, cierto? Pero uno decir que el dueño de uno sería pues... de certificarse sí sería ese ente propio (Paulina: a lo grande) sí ya como</p>

	<p>empresa pues o algo, aunque esto no es algo muy grande, pero, o sea, el bueno, bueno sí sería ese. Ahora con los intermediarios si también sería bueno uno darse a conocer, porque así no solo se queda acá, sino que se da a conocer a...</p>
Paulina	<p>Y, bueno Siembra viva no les hace como alguna auditoria, algún... o sea como que ellos simplemente con ustedes es una cosa de confianza, cierto? ¿O ellos les exigen como algún control o alguna cosa por parte de ellos...?</p>
Wilson	<p>O sea, Siembra viva tiene a John Ríos como el asesor pues, que él lleva ocho años en esto y él es orgánico, orgánico y ya es consciente... o sea ya también es mucha conciencia de los procesos de no echar químicos. (Paulina: ya es confianza). Llegan en cualquier momento, en el momento no lo están haciendo, pero llega el momento de que Diego Benítez le quiere hacer una prueba de eso, ya; la complicación va a ser pa' uno, entonces ah no, el llamado de ellos es a ser orgánico, orgánico, orgánico. De hecho nosotros porque ya tenemos la batería acá, de hecho, a muchos productores que tienen también por ahí, John Ríos produce los insumos y él se los hace llegar para que rieguen con eso.</p>
Paulina	<p>Qué bueno, perfecto. Ahora cuénteme ¿Qué opina sobre los procesos de certificación, qué le parecen a usted?</p>
Wilson	<p>Pues por lo largo y... pues inicialmente uno lo ve como complicado, porque uno dice pues, tan estrictos, de tanto tiempo, pero si uno va a analizar las cosas más a fondo, pues creo que sí debe ser así porque para analizarles ya un verdadero proceso se orgánico, sí, yo creo que sí requiere de un tiempo, porque hay químicos muy fuertes que permanecen ahí en la tierra por mucho tiempo, entonces, inicialmente uno cree que sí que es muy complicado, que es de mucho tiempo, pero beneficiosamente creo que sí es justo pues como más o menos, hasta el fondo donde ellos llegan.</p>
Paulina	<p>Bueno ¿Dónde y cómo se comercializan los productos suyos, ya sabemos que en Siembra Viva, dónde más?</p>
Wilson	<p>Nosotros en el momento, lo que es legumbres, no producimos sino pa' Siembra Viva. O sea, ellos se comprometieron a que nosotros sembráramos hartas cantidades, que ellos nos respondían por la comercialización y hasta el momento nos han respondido por lo que comercializamos nos han respondido; hasta el momento no hemos tenido problema con Siembra Viva, nos han respondido pues por ese negocio que se hizo, entonces lo que se ha estado produciendo (Paulina: ah que bueno, o sea que es exclusivo para ellos). Claro que estamos ahí con muchas ganas de crecer, pero entonces diego sí nos dijo que esperáramos, que tuviéramos paciencia, de él irle buscando salida al mercado (Paulina: claro, porque hay que seguir</p>

10 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	creciendo conforme al mercado)... entonces en caso de que yo vaya creciendo van creciendo ustedes. Él dice que pa' fines de este año la meta de él es agrandar más y esperemos de que sí, pero inicialmente hasta el momento no hemos tenido problemas con Diego para eso.
Paulina	Ah, qué bien. En su opinión cuáles son... No bueno... Hay otros tipos de comercialización, cierto? Usted me contaba que por ejemplo las aromáticas, que dan por intermediarios y esas cosas. ¿A ustedes cómo les parece o cuál de los... qué les parece a ustedes con Diego, cómo es o si es diferente con lo otro, cuáles les parece mejor a ustedes?
Wilson	O sea, para nosotros nos favorecía con Diego, ¿Por qué? Por la exigencia que tienen las comercializadoras, porque son muy estrictas en plagas y en cosas. Con Diego sí le tiene que sacar un producto pues bueno, pero no son tan exigentes a un montonón de cositas que acá nacional no le ponemos problemas a eso, muchas plaguitas o algo, que llevan un dañito, no tienen el problema, en cambio con esto de las comercializadoras pa' exportación sí son muy estrictos en llevar una cosa muy sana, en enfermedades, en plaguitas, en eso, son muy estrictos. (Paulina: y eso genera pérdidas para ustedes)O sea, que uno pudiera producir pa' nacional sería mejor para uno.
Paulina	Ahora ¿Ustedes hacen parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización?
Wilson	No, en este momento no, porque sí hemos estado muy por intermedio... [ruidos] con la aromática pensábamos crecer [ilegible por ruidos], pero encontramos el problema porque nos tocó trabajar ahí suave, suave y ya nos metimos con las [legumbres] también hay mercado ahí. Esperemos tener más o menos como también el tiempo ahí "copaíto", entonces, hasta el momento no hemos tenido asociaciones por ahí. Ahora la asociación que tenemos pues de pronto es con Siembra Viva funciona como empresa (Paulina: ellos son los que les están apoyando en la comercialización).
Paulina	Perfecto, por último... ah no, faltan dos. ¿La actividad agrícola es su actividad principal o tiene otras fuentes de ingreso?
Wilson	No, la unidad principal, principal es la agrícola.
Paulina	Qué bueno. Y por último ahora sí, si identifica usted algún actor o política estatal o tal vez local que apoyen esta labor de agricultura ecológica, no sé, de pronto la alcaldía, de pronto la gobernación... alguna política estatal que ustedes digan "Sí esta política nos ha servido mucho, nos ha ayudado en este trabajo"...

Wilson	O sea, la verdad, la verdad, no. La única que nos ha servido ahora pues, como empresa, Diego Benítez, de resto no y tampoco como que hemos salido a buscarla pues; la asesoría que buscamos con algunos productores también, pero asesoría así como de entidades, no. No la hemos tenido y tampoco la hemos buscado, tampoco tenemos como dónde buscarla porque esto es algo que apenas está... pues mucha gente no cree en eso como le digo, entonces es complicado buscar también como un apoyo verdadero, no.
Paulina	Perfecto, eso sería todo, muchas gracias.

Entrevistado: Sebastián

Lugar de producción: Orgaenik. Vereda Cabeceras, Rionegro.

Duración de la entrevista: 27:09 minutos

Paulina	Primeramente quisiera que me cuentes como unos datos informativos de ti ¿Cuál es tu edad?
Sebastián	Tengo 35 años.
Paulina	El predio que tú tienes ¿Es tu propiedad? La superficie ¿Qué superficie tiene?
Sebastián	Sí. El predio tiene más o menos unas 5 hectáreas, pero yo tengo impactadas en el proyecto de nosotros más o menos unas 2 hectáreas, pero no solamente en hortalizas sino también en la parte pecuaria, con animales y la producción de insumos, la poscosecha, las plántulas.
Paulina	Listo, en este predio, las dos hectáreas me dices que son pecuaria y agrícola ¿el 100% de esta producción es agrícola?
Sebastián	Sí.
Paulina	Primero, quería preguntarte, ya entrando en materia de la producción ¿Por qué escogieron este sistema de producción, cuál fue la motivación?
Sebastián	Realmente esto es algo muy personal porque yo hace cinco años estaba estudiando gastronomía en Estados Unidos, en Los Ángeles, y más o menos a los 6 meses de estar estudiando cocina tuve una, digamos que una infección en el colon que me llevó al hospital, lo cual me hizo caer en cuenta de que los productos que yo estaba consumiendo me estaban haciendo algo de daño en mi salud. No conocía nada del campo ni conocía nada del agro distinto a que la gallina ponía el huevo, la leche salía de la vaca y las lechugas salían del suelo. Pero no sabía cómo

12 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	<p>las producían, entonces me puse a la tarea de investigar y digamos que todo esto nace a raíz de esa enfermedad personal y en aras a tener la producción para un futuro restaurante que yo quería montar. Entonces en este modelo empiezo a crear primero una huerta personal para consumo propio, sin conocer nada del agro como te digo, pero buscando alternativas, porque me di cuenta que el sistema de producción que tenemos actual no tiene más de 60 años de estar trabajando en el mundo y entonces mi pregunta fue ¿Antes de 1950 cómo hacíamos pa’ producir la comida si éramos muchos seres humanos igual en el planeta? De alguna manera, nuestros antepasados, mi abuelo o sus abuelos antepasados hacían una agricultura orgánica sin saber que era orgánica. Entonces lo que hicimos fue empezar a rescatar como todos esos principios, esas ideas, para traerlas a la actualidad.</p>
Paulina	<p>Perfecto. En tu opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica, que tú identificas en el aspecto social, económico y ecológico?</p>
Sebastián	<p>Bueno, en el aspecto social, tenemos pues un modelo donde hay más integración de ambos géneros, tanto el femenino como el masculino, dentro del campo y fuera de él, porque este modelo permite tener tanto personas haciendo mano de obra, como personas administrativas, entonces en ambos campos, caben ambos géneros de igual manera. Las mujeres tienen una mano más delicada, sirven mucho más para hacer la parte de la germinación y las plántulas; los hombres tienen una mano más pesada, entonces pues la trabajan mucho más en el campo; en la poscosecha la mujer tiene una sutileza para ver más el detalle, si hay algún insecto o algún sucio, o algún mugre para limpiar el producto; son más cuidadosas con el dinero entonces te ayudan mucho en la parte administrativa y finalmente nos dimos cuenta que esto es un modelo que hace inclusión no solamente de una mano de obra pesada, sino de una capacidad mental, una habilidad comercial, una... varios conocimientos de la academia caben dentro de este modelo, entonces no es simplemente una mano de obra pesada donde la mujer de pronto no tenía mucha cabida hace unos años en el campo; ahora con este tipo de modelo, pues en la parte social hay más integración y que la misma sociedad como tal pues, generando un modelo de cooperativismo, de asociación o de red, pues tiene mucho más chance hacia el futuro, de tener una economía solidaria, una economía local que se genere y empiece a circular y que a ellos les brinde una mejor calidad de vida.</p> <p>Pues en la parte económica, como te digo, también empezamos a generar economías locales, economías donde la circulación del dinero es ahí mismo y no sale para otros departamentos, otras ciudades u otros países, donde al mismo tiempo generamos de pronto un mejor desarrollo dentro de la economía del mismo pueblo o de la misma región.</p>

	<p>Y en el tema medio ambiental, pues es una agricultura que va de la mano del medio ambiente, de la naturaleza, tratando antes de entender cómo funciona ella para aprovecharla mejor y más bien compartir sus conocimientos y aprovecharlos para tener una agricultura que nos beneficie tanto a nosotros como a ella. Entonces en el medio ambiente lo que estamos es tratando de crear unos pequeños oasis para que la naturaleza vuelva a aflorar como debe ser.</p>
Paulina	<p>Perfecto, podrías dar una calificación de acuerdo a la importancia de estos tres aspectos, los beneficios que me has dicho en cada uno de los aspectos ¿Le puedes poner una calificación del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el más importante, entre el económico, el ecológico y el social?</p>
Sebastián	<p>Eh... en este tipo de agricultura yo pensaría que sería muy difícil desligar uno del otro, porque realmente en este manejo, los tres están implicados: al tú hacer este tipo de agricultura estás mejorando el medio ambiente, al mismo tiempo estás mejorando la economía porque es una economía local, es un consumo de insumos locales, entonces al mismo tiempo la sociedad se está viendo beneficiada porque entonces tiene productos locales, buena calidad, con buena nutrición y al mismo tiempo están cuidando el medio ambiente. Entonces no sé si de pronto darle un calificativo a uno por su lado desvirtúa el mismo modelo en sí, porque implica que los tres funcionen de la mano, no puede ser uno más que el otro porque si no, no hay un modelo equilibrado; en este modelo el equilibrio es lo más importante.</p>
Paulina	<p>Perfecto ¿Me podrías por favor mencionar, después de ver los beneficios que ya me contaste, ahora cuáles son los limitantes de la producción ecológica?</p>
Sebastián	<p>Yo pienso que en este momento la limitación la tenemos en una gran medida en los mismos seres humanos, porque la educación que tenemos en este momento del campo en Colombia, es una educación que es muy cultural, muy de herencia, muy de mis padres, mis abuelos; ellos cuando yo estaba pequeño me enseñaron a llevar una tradición, una cultura y bien o mal, yo aprendí de ellos, así no sea lo más rentable económicamente ni la mejor calidad de vida, yo he logrado sobrevivir y ese sobrevivir me permite seguir haciendo este mismo quehacer; entonces llegar a ellos y decirles "lo que estás haciendo, de alguna manera lo debes modificar o cambiar" para ellos salir de esa zona de confort, ya como un adulto con una familia establecida donde, mal o bien con esto logro sostener en el día a día mi familia con el pan que les traigo a la mesa, el cambiar esto radicalmente porque es casi que un cambio de 180° es un choque cultural y alego muy duro. Entonces digamos que la limitante que yo veo es el mismo ser humano como tal, por las mismas condiciones que hemos brindado al campo colombiano, que ha logrado que ellos se cierren, no porque quieran, sino porque la mentalidad que les han inculcado ha sido así de cerrada. Entonces estos cambios de manejar el campo y ver el campo de otra manera, digamos que es una de las barreras más importantes que yo he encontrado, en principio.</p>

14 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	<p>Y segundo, el tema, digamos, de la comercialización, que es digamos, el último eslabón en la cadena, pero el primero en presentar problemas, porque el productor, bien o mal, logra cambiar su hábito, hace el esfuerzo, se mete dentro de sí mismo y hace el esfuerzo de cambiar, pero llega el momento en el que tiene que vender su producto y si no tiene en donde sacarlo, en donde quién se lo compre o quién se lo mueva, esta agricultura exige que él esté casi que los 365 días del año en su predio, como si fuera una vaca lechera, que hay que ordeñarla los domingos y los festivos, este tipo de agricultura es así, entonces no permite que él, de su tiempo vaya a una plaza de mercado y se gaste dos días en un carro dando vueltas, tratando de ofrecer su producto. O sea que hay que ayudar a establecer una línea de comercialización para que él se despreocupe de la venta y se ocupe realmente de su quehacer que es cultivar y trabajar el campo.</p>
Paulina	<p>Perfecto, sigamos. ¿La agricultura que tú practicas, en tu caso orgánica, tiene algún tipo de certificación para los productos?</p>
Sebastián	<p>Sí, nosotros tenemos en este momento, ya hace 3 años y medio, una certificación con la normativa nacional que es la resolución 187 de 2006, que es la que nos dictamina, qué hay que cumplir para que un producto se pueda llamar ecológico en Colombia. Es una norma que es una copia muy parecida a la europea, pero igual tiene sus diferencias, entonces en este momento, pues realmente el mercado que nos interesa es el nacional y por eso estamos enfocados en la certificación nacional.</p>
Paulina	<p>Perfecto, y ¿qué opinión tienes de las certificaciones, te parecen necesarias?</p>
Sebastián	<p>Digo que ellas son un instrumento para que el consumidor pueda tomar una decisión de compra, más no comparto la forma en que se hace hoy para lograr ese sello, o para lograr esa certificación, porque es a costas del mismo productor, dado que el consumidor final, pues no está muy dispuesto a pagar un mayor precio por un producto certificado y segundo, el comerciante tampoco está dispuesto a darle al productor un mayor valor; igualmente él para poder lograr ese sello va a tener que incurrir en una mayor inversión en su predio, porque la certificación cuesta. En el caso nuestro que tenemos un predio de unos 4000 metros sembrados, que eso significa casi una cuadra, el costo de certificación anual para nosotros, incluyendo los viáticos, el tiquete de avión, el hospedaje y la alimentación, es alrededor de 2 millones y medio anuales, que en el caso de un productor de campo que pues, a duras penas recibe el mínimo mensual, pues es imposible que él se ahorre 2 millones y medio al año para simplemente entregárselos a un ente internacional que no le va a aportar nada distinto a ponerle unas condiciones para poder cumplir con un sello, pero no le puede ayudar a cumplirlas porque él es un ente imparcial; entonces por lo tanto, le pone unas trabas al productos, que él mismo de su propia cuenta, por otro lado,</p>

	<p>sacando plata de su bolsillo, tiene que resolver. Entonces no comparto esa metodología, mas sí comparto el sello como tal, porque el consumidor realmente es una persona realmente que, sin quererlo tildar... es ignorante en muchas cosas, no porque él quiera, sino porque la misma sociedad lo lleva a esto y no conoce realmente las cadenas de producción de muchos de los alimentos que lleva a su boca o a la boca de sus hijos. Entonces uno como consumidor tiene un arma impresionante de decisión y de decidir qué se le ofrece al mismo consumidor [sic], pero como no nos importa y creemos que el mismo gobierno o los mismos mercados están avalando por nosotros como consumidores qué es bueno y qué es malo, no nos preocupamos por lo que compramos, pero realmente nadie está preocupándose por nosotros, ni el gobierno, ni los mercados. Entonces realmente el consumidor debe tomar como otra vez eso en sus riendas y empezar a decidir con sus compras qué es lo que se produce.</p>
Paulina	<p>Perfecto ¿Y de las certificaciones participativas, qué opinas?</p>
Sebastián	<p>En este momento nosotros estamos tratando de emplear un sello de, digamos, una certificación participativa donde tendríamos un grupo de productores y grupo de consumidores que serían los mismos avaladores del sello, donde acompañaríamos, a diferencia de la certificadora, lo que haríamos es un acompañamiento al productor en el día a día, en donde compartiríamos experiencias de cada uno para poder así crear una mejor experiencia y que él, en vez de encontrar trabas en el camino, encuentre es una mano de ayuda que le mejore su predio, le indique por dónde es el camino correcto y logre más rápidamente una certificación de un producto realmente ecológico.</p>
Paulina	<p>Perfecto. Queremos saber ¿dónde y cómo Orgaenik comercializa sus productos?</p>
Sebastián	<p>Dónde y cómo, nosotros tenemos una comercialización directa a mercados pequeños, restaurantes y puerta a puerta. La comercialización se hace a través de una llamada telefónica a un teléfono fijo o a un celular, o por medio de un correo electrónico; hacemos despachos de lunes a sábado con el fin de garantizar un producto fresco, recién cosechado y realmente, lo más importante es la nutrición que lleva el mismo. Un producto cosechado después de 48 horas ha perdido el 40% de su valor nutricional si no mantiene una cadena de frío. Entonces nosotros lo que queremos es llevarle realmente la salud y la nutrición a la mesa al consumidor.</p>
Paulina	<p>Perfecto. De estos sistemas que me dijiste de comercializar los productos ¿Cuál te parece más óptimo para Orgaenik?</p>
Sebastián	<p>Yo diría que los tres canales son ideales, pues porque cada uno, digamos que maneja un margen distinto por el público que es, pero al mismo tiempo cada uno maneja un volumen distinto y una constancia distinta. Entonces los públicos directos de puerta a puerta dan una mayor utilizad, pero no tienen una constancia</p>

	<p>y un volumen que puede tener por ejemplo un mercado, un restaurante, que tiene una mayor continuidad, un mayor volumen, pero no dan una utilidad tan alta. Entonces yo diría que sería una mezcla de los tres para poder mantener un mercado equilibrado.</p>
Paulina	<p>Perfecto. Ya me dijiste un poco de esto, pero tal vez ¿puedes nombrar algunos limitantes de estas formas de comercialización?</p>
Sebastián	<p>Sí, digamos que en el caso nuestro estamos enfocados en hacer una producción según una demanda anticipada, por lo tanto, generar un cliente nuevo siempre es una limitante, porque como las demandas están creadas sobre los clientes antiguos, cuando llega un cliente nuevo pues es muy difícil cumplirle con su demanda total. De todos modos, como la naturaleza no es exacta, nosotros en el momento de producción siempre tenemos un excedente, o nos permitimos una pérdida en campo que llamamos un excedente de un 20%, como quien dice, si yo requiero de 100 lechugas a la semana, no siembro 100 sino que siembro 120, con el fin de que una se la pueda comer la babosa, otra un grillo, otra un animal distinto y que no pase nada y mi producción salga adelante. En ese caso, cuando no se la come la babosa, no se la come el grillo y salen las otras 20 lechugas de más, podemos atender un cliente nuevo. En el caso de que no tengamos el producto en ese momento, pues la limitante es que tenemos que vernos obligados a decirle al cliente "según tu demanda y según los tiempos estipulados de cada uno de los productos para cosecha, estaríamos cumpliéndote en la totalidad de lo que tú requieres aproximadamente en unos 4 meses", que es de lo que sembramos, lo que más se demora en salir, pero podríamos empezar a venderle más o menos al mes y de ahí en adelante, cada semanita iría saliendo un producto distinto.</p> <p>Y por otro lado, los picos que manejan los restaurantes siempre son difíciles de llevar, porque ellos tienen una demanda más o menos estipulada, pero llega un Halloween, llegan unas vacaciones, llega un día de la madre, llega un día del padre, todos esos días y cuando hay eventos en las ciudades, pues eso siempre dispara unos picos que no estamos acostumbrados a manejar, entonces una de las limitantes es que para poder llegar a cumplir con esos picos tienes que estar en el mercado por lo menos dos años viviéndolo para entender esas fluctuaciones y ya tú ajustar tus siembras a esas fluctuaciones.</p>
Paulina	<p>Listo. ¿Orgaenik hace parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización...?</p>
Sebastián	<p>Nosotros estamos asociados a una red que se llama la Red de Biocomercio, que es del oriente antioqueño, en donde ellos están enfocados en ayudar en la comercialización de productores donde estén certificados con buenas prácticas agrícolas de productores ecológicos. En el caso nuestro les ofrecemos productos</p>

	para que ellos comercialicen o les ayudamos a comercializar algunos de los productos que ellos producen, siempre y cuando sí sean ecológicos. Por último estamos, digamos que, empezando con nuestros propios productores, un inicio de lo que sería una precooperativa.
Paulina	Perfecto, cuando me dices "nuestros productores" ¿A quiénes te refieres?
Sebastián	Me refiero a los productores que con nosotros han venido trabajando los últimos 4 años, que se han capacitado con nosotros, que se han interesado en el modelo de producción y que se han vinculado al proyecto de tal manera en donde nosotros les ofrecemos una demanda de más o menos unos 500 o 1000 metros cuadrados y ellos están ya con la capacidad de producir y después traernos a nosotros ese alimento para nosotros comercializar. Ahí les aseguramos que en cada uno de los productos obtengan entre un 25% y un 30% de utilidad, a diferencia de las cooperativas tradicionales, donde la comercializadora en el momento de la venta se lleva todo el porcentaje, digamos, de ganancia. En este caso la comercializadora se está ganando entre un 7% y un 8% de los productos que le comercializa a los productores que les compramos; de los productos que comercializa, propios, sí tiene una utilidad mayor.
Paulina	Perfecto, por último ¿identifica usted algún actor o política estatal que apoye la labor de los productores de este tipo de agricultura y si es que la identifica, usted cómo cree que ha influido en la labor de Orgaenik?
Sebastián	No, realmente políticas no conozco ninguna que esté a favor de la producción ecológica realmente. En el agro sí hay unas normativas que para uno empezar un proyecto de agricultura, hay una exención de impuestos en los primeros dos años como una empresa conformada, pero realmente no importa si es ecológico o no, y antes pienso que hay una confusión a nivel político y a nivel gobierno en cuanto a cómo manejar la agricultura orgánica en Colombia, cómo certificarla, quién es el ente regulador, en este momento el Ministerio de Agricultura supuestamente es el ente, pero el Ministerio nunca debió haber sido un ente, las funciones de un Ministerio nunca ser un ente regulados, sino generar leyes y no regularlas, por lo tanto el ICA en este momento es el que está tratando de tomar las riendas de esto pero igual no se ha decidido política ni oficialmente que esto pase. La normativa colombiana es una fotocopia algo así como de la europea, pero sin serlo realmente y todavía con muchas ambigüedades porque se contradice en algunas normativas con el mismo ICA, entonces yo creo que antes lo que nos falta es un trabajo muy arduo para poder sacar adelante una política ecológica u orgánica en Colombia.
Paulina	Perfecto. Eso sería todo Sebastián, muchísimas gracias. Ah! Una cosa ¿En dónde está ubicada exactamente la finca y los otros productores?

18 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Sebastián	La finca está ubicada en la vereda Cabeceras en el Municipio de Rionegro. Los otros productores también están en Oriente, la gran mayoría, salvo uno que está en el suroeste, en Fredonia, que es de tierra caliente, donde producimos algunos productos de tierra caliente.
Paulina	Ah! No, sí me falta una pregunta que creo que me la salté, que no está acá, sí. ¿Me podrías nombrar los principales productos que tiene tu finca, si tienes la idea del número exacto de especies cultivadas y cuáles son los principales y cuáles son los productos que más dificultad tiene Orgaenik en producir?
Sebastián	<p>Ok. Bueno en este momento nosotros en la finca de Orgaenik tenemos aproximadamente unos 40 productos sembrados entre hortalizas, aromáticas y frutas. Tenemos, pues así más o menos: acelgas, espinacas, lechugas, remolachas, rábanos, zanahorias, papa, ajo, tenemos pimentón, tomate, arveja, brócoli, coliflor, repollo, zanahoria, tenemos cebollín chino, albahaca, cidrón limoncillo, hinojo, estragón, laurel, romero; tenemos, qué más tenemos nosotros allá raro, distinto, tenemos espárragos, tenemos ají picante, tenemos ají dulce, tenemos yacón, tenemos ruibarbo, tenemos alcachofas, berenjenas; qué más tenemos por allá, pepinos cohombros, tenemos cilantro, tenemos perejil, tenemos cogollo europeo; qué más, no sé si se me olvida alguno, pero igual en la página está, si quieres mirar.</p> <p>De estos realmente los más difíciles son los productos de la familia de las solanáceas realmente, como lo que es el tomate, el pimentón y de pronto lo que son las papas y las zanahorias. Esos 4 productos son como los más difíciles de llevar, no porque sean difíciles, sino porque requieren de mucha atención; entonces, pues en el caso de los otros, tú con que los mires una vez por semana o dos máximo ya tienes; estos últimos 4 tienes que estar encima de ellos mínimo 3 veces a la semana, entonces requieren de una mayor mano de obra, realmente no es mucha, sino que requiere que sí sea disciplinada y continua, o sea, no puedes dejar una semana pasar por alto porque en esa semana te puede pasar algo. Y logras sacar una producción igual o mayor de productiva a la convencional, lo que pasa es que sí requiere de aprender técnicas y de realmente implementarlas y ser juicioso y responsable con ellas.</p>
Paulina	Perfecto y de todos esos productos ¿Cuáles para Orgaenik han visto que tienen la mayor demanda?
Sebastián	Por la manera en que el público objetivo en Colombia, en este caso el de Medellín, está obligado a comer siempre lo mismo porque no encuentra más en el mercado, realmente lo que más demanda hay es zanahoria, cebolla de huevo, tomate, repollo y lechuga batavia. Nosotros con el fin de poder ampliarle un poquitico el paladar al colombiano y en específico a la gente de Medellín hemos tratado de no sembrar mucho de esto, para obligar a consumir de lo otro; de todos modos

	estamos obligados a sembrar mucho de esto, pero en el caso por ejemplo de las lechugas y el repollo, hemos tratado de incorporar otras variedades en el plato. Entonces el producto que más sembramos por demanda es la lechuga verde crespita, que son aproximadamente en el predio nuestro unas 1600 semanales, entre todos los productores, estamos sembrando más o menos unas 2500 unidades semanales.
Paulina	Wow ¿Y todo se vende?
Sebastián	Sí, todo se vende.
Paulina	Bueno, muchas gracias Sebastián
Sebastián	No, a ti con mucho gusto.
Paulina	Listo ahora sí voy a parar.

Entrevistado: Rosa María Rodríguez Peralta

Lugar de producción: La Pilarica

Duración de la entrevista: 37:19 minutos

Paulina	Bueno doña Rosy. Entonces vamos a empezar primero con unos datitos como personales: su nombre su edad, su rango de edad si quiere, la ubicación del lugar de producción, su estructura familiar, su grado de educación.
Rosa	Bueno, mi nombre es Rosa María Rodríguez Peralta, yo habito en el barrio La Pilarica, ubicado en la zona occidental de Medellín. Mi edad, soy mayor de 60 años, mi familia está constituida por mi ex esposo, que fue profesor, jubilado también de la Universidad Nacional, arquitecto que fue quien construyó la casa, dos hijos mayores, que el hijo vive acá, la hija vive en el exterior, vive en Brasil y un nieto, que acabó de terminas bachillerato. Solamente el hijo, pues vive aquí, no permanentemente porque él trabaja mucho por fuera, en este momento... él es biólogo, ingeniero mecánico y trabaja mucho, se mantiene es en el mar, porque su trabajo está relacionado con el mundo marino. Yo estudié economía en la Universidad de Antioquia y luego hice un posgrado en gerencia ambiental en la Universidad Pontificia Bolivariana y trabajé fundamentalmente, mi mayor experiencia es con las Naciones Unidas con quien trabajé alrededor de 12 años en la formulación de proyectos de desarrollo para comunidades de menores ingresos; muchos de estos proyectos se desarrollaron aquí en las comunas de Medellín y los 5

	<p>últimos que trabajé con ellos, los trabajé en el Chocó, en el Atrato medio, también desarrollando proyectos productivos para estas comunidades.</p>
Paulina	<p>Qué bueno. Listo, ahora bueno, vamos a pasar a hablar un poquito de, en sí, ya de la producción. En su huerta ¿Cuáles son los principales alimentos ecológicos que se producen?</p>
Rosa	<p>Bueno, yo creo que en mi huerta todos los alimentos son ecológicos; aquí en esta tierra, yo creo que no ha habido... desde que compramos el lote, no hemos usado ningún agroquímico, ¿por qué? porque yo tengo mi propia compostera, aquí genero mi propio abono, me cuido también de no usar... porque hay veces que uno dice "bueno, mis productos son agroecológicos" pero resulta que el abono, por ejemplo utilizan mucha cascarilla de arroz para el abono y tú sabes que el arroz es uno de los productos que tienen mayor concentración de agroquímicos porque es una producción industrial aquí. Entonces todos mis productos son agroecológicos.</p> <p>Yo empecé, bueno aquí tengo árboles frutales, mangos, mandarinas, naranjos, limones, guayabas y guanábanas; esos son los árboles frutales que tengo acá. Ah! y piña, tengo piña chocoana, de la piña blanca y tengo piña oro miel. Pero lo fundamental de la huerta son las hierbas aromáticas, porque las hierbas aromáticas son el ingrediente básico para mi proyecto también de cocina; entonces mi cocina está orientada al uso de las hierbas aromáticas como condimento alimenticio. Entonces yo empecé sembrando digamos, diversas hierbas aromáticas, pero como también fui creando un mercado, cierto? no solamente para mi consumo, las clases, sino generando un mercado hacia afuera, entonces he ido como adecuando la siembra de las hierbas a la demanda del mercado. Yo antes sembraba muchas yerbas pero aquí todavía no existe esa costumbre de utilizar las yerbas y son muy pocas las yerbas que utilizan. Por ejemplo yo utilizo estragón, aquí casi no se cocina con estragón, porque esa es una más de la cocina francesa, entonces aquí no... entonces ya tengo muy poquito estragón, solamente para el consumo; también la salvia que yo la utilizo mucho en la cocina, tampoco tiene un mercado, pues el mercado es muy reducido, de vez en cuando alguien me dice que necesita salvia y muchas otras hierbas que había traído del Chocó, el cilantro cimarrón, ese también lo tengo acá, que lo traje del Chocó y también se me da mucho, pero la que más siembro y además por la facilidad de tener un mercado aquí al interior del barrio, que fue como cuando decidí convertir mi casa en un huerto, yo dije "esto se va a poblar, puede que la gente me demande", pero realmente aquí en el barrio es muy poco lo que... son muy pocas las familias que realmente consumen este tipo de hierbas aromáticas y eso me ha llevado a que lo principal que siembro en este momento es albahaca.</p> <p>Albahaca es la de mayor consumo aquí interno, para vender, como producto de vender, albahaca, luego sigue orégano, también se vende, cebollín. Yo diría</p>

	<p>albahaca y cebollín son los que más vendo y los oréganos. Entonces fundamentalmente eso es lo que siembro. Un poco, pero eso sí ya es como para mi consumo, son las lechugas, la rúgula, también tiene un mercado un poquito más restringido, pero tengo unos clientes, 3 o 4 que siempre me piden rúgula, porque pues la rúgula ya se está conociendo aquí en el medio, en la ciudad, pero nosotros aquí no comíamos rúgula. Siembro la rúgula y lechugas, pero lechugas... yo por ejemplo no siembro batavia porque esa la encuentro en el mercado, sino que siembro más bien especies un poquito más diferentes, sí, más raras, que no las encuentro en el mercado, menos comunes; entonces yo siembro toda las... la misuma, la... bueno, siembro varias lechugas ahí que si quieres ahora vamos y les tomamos unas fotos y eso es lo que yo siembro; pero como te digo, fundamentalmente... ah, bueno también tengo apio y las acelgas, pero la acelga china, yo siembro acelga china de la grande y acelga china baby, esas también tienen un mercado muy bueno.</p>
Paulina	<p>De esos productos, bueno ya nos dijo un poquito cuáles tienen mejor aceptación. Y usted ¿Cuál prefiere sembrar y por qué? Cultivar más bien, ¿Cuál prefiere cultivar y por qué? Porque a veces los productores nos dicen "Sí, tengo tales y tales, pero sí tienen sus productos preferidos más que nada por el proceso, porque no requieren tantos cuidados a veces, o por otras cosas, usted ¿cuál prefiere?</p>
Rosa	<p>Sí, yo te decía, hay productos que uno los siembra porque tienen -si ya está vendiendo- pues porque tienen mercado y otros, yo siembro porque me sirven para mi alimentación, como uno que no te mencioné que es la espinaca. Yo siembro mucha espinaca, es muy fácil de cultivar, hay veces que cuando me voy, regreso, la espinaca (desde que le llueva o le caiga agüita), como dicen las señoras, la espinaca es muy agradecida. Entonces yo prefiero sembrar albahaca, espinaca, cebollín y orégano, yo creo que son los productos... Ah, bueno, orégano y ya otros, pues que no son tan de corta duración la siembra, como el romero -romero a mí me encanta porque además con ese yo hago un producto que tiene mucho mercado que es la sal de romero, una sal con yerbas aromáticas y se llama así, sal de romero-; entonces el romero me encanta tenerlo también porque no requiere muchos cuidados. El orégano y el romero pues como plantas... sí. Y la albahaca sí, porque aquí pues tengo al frente una pizzería, entonces ellos son mis mayores... sí, ellos me... Y también la albahaca la vendo mucho, mucho, mucho y porque con ella también hago un producto para el mercado que es el pesto y los aceites de yerbas. Ah, se me olvido decirte, yo tengo aquí como árbol también achiote y con él, fabrico un aceite de achiote (ahora te lo muestro) con cúrcuma, que también tengo.</p>
Paulina	<p>Muy bien, ahora veamos ¿Qué tamaño tiene la huerta aproximadamente? Bueno ya dijimos es 100% toda la huerta producción ecológica</p>
Rosa	<p>Tendrá... yo soy tan mala pa' medir. Tendrá qué, cuántas son las eras... Es que yo lo tengo por eras, cierto? Tendrá qué, unos 4 o 5 metros cuadrados, o mucho más.</p>

	<p>(Paulina: si quiere luego lo medimos). Sí, luego lo medimos y vemos, pero yo creo que entre 4 y 6 metros cuadrados, sí. El pimentón por ejemplo, yo he ensayado con el pimentón, pero el pimentón aquí me le da mucha plaga; el tomate también yo he ensayado. (Paulina: yo también, justo tenía una plantulita de pimentón pero le veo igual que las hojitas a cada rato se me...) Sí, aquí yo al principio sembré tomate, inclusive Gloria me trajo unas semillas de tomate verde, también lo tuve, ese se me dio lindísimo, pero no volví a sembrar, pues porque cuando salió era mayor la producción que el consumo, porque ese sí lo tenía para... ya ahora en los mercados ecológicos venden el tomate verde, pero lo que es el tomate, inclusive he sembrado mucho tomate cherry, también se me da, pero requiere demasiado cuidado. El tomate requiere demasiado cuidado, le da mucha peste, mucha plaga pues, y ensayo con todos los... yo siembro aquí tabaco también pa' combatir las plagas (Paulina: ah ya, y para las alelopatías) eso, pero me parecía, aquí al menos al tomate le da mucha plaga, entonces como que no se justifica el tiempo que hay que invertirle con... entonces ese sí prefiero comprarlo.</p>
Paulina	<p>Ah, perfecto. Ahora ¿Por qué usted escogió este sistema de producción?</p>
Rosa	<p>Yo creo que, bueno de mi experiencia de trabajo con Naciones Unidas, pues era como un prerrequisito; todos los proyectos que se impulsaban con Naciones Unidas pues tenían que ser agroecológicos, esto es desde hace... yo trabajé con ellos en el... empecé en el 92-94, hace ya 20 años era, tenían que ser agroecológicos y con ellos conocí muchos proyectos y muchas experiencias, entonces yo decía "una economista cómo va a estar haciendo eso" pero yo realmente, ellos me mandaban expertos y nos daban la posibilidad de también ir a conocer experiencias, entonces por eso. Pero yo creo que esto es de mi propia naturaleza también, yo me crié en una finca, pues allá no conocíamos los agroquímicos, luego vine acá y siempre como que, yo tengo costumbres alimenticias y todo muy... desde hace muchos años, muy arraigadas, entonces yo creo que eso fue una cosa ya innata. Pero además porque yo creo que los agroquímicos los usa más la gente es como por el afán de tener cosas muy rápidas, así sean drásticas, sin medir las consecuencias; entonces la gente se pone a producir tomates por ejemplo, entonces, bueno si le da una plaga, entonces qué susto que le dañe la cosecha, va a perder plata entonces... pues yo no. Esto que tengo acá, yo digo es más un proyecto de vida, un "encarrete" que un negocio; no debería ser así, porque no quiere decir que los negocios sean malos, cierto? Pero mi afán diría, mi propósito final es otro enfoque.</p> <p>Entonces yo creo que eso, la parte de la agroecología es, por eso es que es tan difícil, cierto? Porque es que tener un mercado agroecológico, eso tiene un costo también, sí, en el corto plazo, así los beneficios en el largo plazo sean incalculables, qué más que es que, es la base de la vida de uno que es la alimentación, lo que uno está ahí haciendo es generando un alimento pues saludable, es generar salud.</p>

Paulina	Listo, en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica que usted identifica en los aspectos económico, social y ecológico? Entonces primero, si hablamos del social por ejemplo, usted por favor le califica del 1 al 5 de acuerdo a la importancia que usted le da. Sí, entonces miremos primero la parte social, un beneficio social.
Rosa	Bueno, un beneficio social es que pues, yo diría que la génesis de estos proyectos, son proyectos familiares que convocan a toda la familia, entonces yo diría que son proyectos que tienen un punto de encuentro para familias, para comunidades, yo diría ahí que ese sería como el mayor beneficio social, de crear comunidad. Yo ese de 1 a 5 yo le pondría 4.
Paulina	En la parte económica...
Rosa	<p>Bueno, la parte económica es la parte más difícil que tiene un proyecto agroecológico. Yo diría que es la parte más difícil porque, bueno si es para la familia, si es para el autoconsumo, no hay tanto problema, se está ocupando la familia, el tiempo de dedicación pues no será el tiempo total, la familia puede estar haciendo otras actividades y entonces ahí está haciendo una economía, en ese aspecto pues... Bueno pero la parte económica cuando es un proyecto, ya no para el autoconsumo sino para fuera, es muy difícil porque, digamos, los resultados no se ven en el corto plazo (Paulina: o sea, ese sería como un limitante) un limitante, sí, que los resultados no se ven en el corto plazo, pero también tiene algo y es que la gente no dimensiona, yo creo en sus costos, todo lo que gasta en agroquímicos (Paulina: exacto, entonces sería como un ahorro) como un ahorro también, un ahorro que uno lo miraría, un ahorro que están haciendo y que también tiene sus ventajas en un corto y en un largo plazo, las familias están haciendo un ahorro.</p> <p>Pero la otra son los mercados también, bueno ya ahora hay mercados pero antes eh... ¿por qué? Porque todavía la gran masa de consumidores de productos... mejor dicho, porque es un mercado para una élite; consumir esos productos necesita una conciencia, no solamente ecológica, sino una conciencia también de su propia salud, entonces, eso apenas se está generando y yo creo que es un costo que los productores estamos asumiendo, generar esa conciencia, cierto? porque nosotros... pues los medios de comunicación ayudan poco, entonces yo creo que eso es lo que habría que ver a futuro, que nosotros con estas experiencias estamos asumiendo ese costo, de que son experiencias demostrativas apenas, que para que se generalicen pues ya llegará el momento en que sí, toda la... pues los medios de comunicación pueden ayudar, pero por ahora nosotros estamos asumiendo ese costo. (Paulina: entonces el beneficio económico que hablamos del ahorro ¿Cuánto le calificaría?) Bueno eso podría decir uno que un 3, por ahí.</p>
Paulina	Listo, y en la parte ecológica, un beneficio.

Rosa	Ah, pues en la parte ecológica que estamos contribuyendo, así sea mínimamente en pequeña escala, a generar conciencia ecológica sobre el daño que le estamos haciendo al planeta con los otros tipos de agricultura, cierto? eso yo le pondría también un 4.
Paulina	Ahora los limitantes, vamos a hablar de los limitantes. Ya en la parte económica vimos uno. Veamos un limitante de la parte social.
Rosa	Es que eso casi también sería un limitante de...a ver qué te digo yo, un limitante en la parte social. Yo no sé si ese limitante viene dado por las mismas prácticas tradicionales en que la gente ha cultivado, cierto? que cuando, es que la gente, cuando empiezan un proyecto, la gente se desestimula al no ver resultados prontamente. Es que ver crecer una plantita por ejemplo sin... o ver el proceso de... cómo quitarle las plagas, que eso no es tan rápido como con un agroquímico que tú le echas hoy el agroquímico y mañana amanece sin nada, cierto? pero esto es más lento y además muy intensivo en mano de obra porque tú sabes que una de las cosas... la forma, pues lo que hay que hacer como con cualquier plaga es la revisión manual, cierto? entonces eso requiere mucho trabajo. Entonces estos procesos, yo no sé si un limitante será que son demasiado intensivos en mano de obra y como la rentabilidad todavía no es una rentabilidad tan alta, cierto? entonces también no ofrece, digamos posibilidades a las familias, posibilidades rápidas para generar ingresos. (Paulina: entonces eso también es un limitante económico).
Paulina	Y en la parte ecológica, algún limitante.
Rosa	A ver yo qué te digo en la parte ecológica... no. Pues yo lo digo más desde lo mío. Yo creo que en la parte ecológica el limitante es que yo diría, faltan como lo que tú hablabas de las redes, conformar redes para divulgar experiencias y conocer formas de trabajo, cierto? como que haya retroalimentación entre todos, cierto? Hay seminarios y todo, pero que hubiera espacios que la misma universidad pueda promover o yo no sé, que sea solamente para compartir experiencias y compartir "bueno, esto es bueno, sirve para esto..." como hacen los de las farmacias, ellos van donde los médicos y diga "usted por qué no me receta esto". Entonces también acá, cierto? [Exceso de ruido]... experiencias muy aisladas [exceso de ruido]... eso sería la limitante como en la parte ecológica.
Paulina	Bueno, ya nos contó desde cuándo tenía usted su huerta ¿cierto?
Rosa	No, la huerta yo la empecé formalmente cuando empezaron estas construcciones. Aquí siempre había tenido jardín y árboles frutales y sembraba cositas, muy poquitas, pero ya la huerta como tal, grande, grande, hace más o menos 4 años.
Paulina	Listo, en cuestiones de la mano de obra ¿Está únicamente de su lado o existen personas que le ayudan con esto en la huerta?

Rosa	En la huerta yo he tenido personas que me ayudan, pero yo creo que un limitante para mí a nivel productivo es la mano de obra, sí, contratar mano de obra por fuera, es una limitante muy grande, yo no sé si eso será a nivel productivo o a nivel ecológico; a nivel urbano, puede que en el campo uno encuentre quién, un campesino conoce, pero encontrar un... aquí hay es jardineros para jardines, no hay jardineros para huertos, inclusive yo presto un poquito ese servicio ahora, yo tengo una cuñada que es ingeniera agrónoma (una cuñada no, una nuera) y con ella, a ratos me apoya y vamos y hacemos huertas, yo he hecho muchas por Copacabana y eso, yo voy, y no importa, yo siembro, organizo, alguien que tenga... me consigo un trabajador pues para el trabajo pesado, para la tierra, para arar, pero todo el trabajo de hacer le huertico yo lo hago. Tengo unas experiencias muy buenas, inclusive te las puedo mostrar después. Sí, yo voy y les monto la compostera, les organizo todo y hago huerticos pequeños ya para casas y apartamentos.
Paulina	Ay qué bien! Súper chévere, buen dato, bueno nosotros también. Listo. Ahora hablando de los procesos de certificación. De lo que hemos hablado el huerto no cuenta con ningún proceso de certificación. ¿Le interesaría entrar en un proceso de ese tipo y qué tipo de proceso de certificación, si es que algún día le interesa y por qué?
Rosa	Bueno, yo realmente no he estado interesada en proceso de certificación ¿Por qué? Porque mi proceso de trabajo tiene muchas interrupciones, entonces yo tengo que salir mucho, tengo que viajar y hay interrupciones en que dejo tres meses sin sembrar, dos meses, entonces tendría que ser un negocio ya más consolidado, un huerto más consolidado, sí, y no tanto por el tamaño, pues porque uno puede tener otra forma de cultivo, sino yo digo es por la continuidad, pues tener más continuidad en las siembras, en la venta, es decir, un negocio ya bien estructurado y el mío no es.
Paulina	Hay procesos de certificación que son por terceros, que son estos súper sistemáticos, que le cuestan al productor, pero hay otros sistemas de certificación que son los sistemas de certificación participativos, que los emplean algunas personas, o también los avales de confianza que emplean otros sistemas...
Rosa	Sí, a mí un proceso de esos más participativo, más comunitario sí me interesaría, pero procesos de una gran empresa no, porque no califico, yo no califico para eso.
Paulina	Ahora ¿Qué opinión tiene acerca de estos procesos de certificación, ya los establecidos por terceros?
Rosa	Bueno, yo hay veces... uno ve que son como muy estrictos, cosas muy establecidas, pero otras cosas como que a veces lo ponen a uno a dudar, si son más una cuestión de... yo dudo mucho de los sellos verdes porque uno encuentra experiencias que ponen el sello verde pero realmente no están verificando el proceso de producción, entonces en cualquier parte de la cadena con seguridad se rompe y no cumplen

	<p>estrictamente... pues que son procesos ya un poquito, qué diría yo –pues pa’ no utilizar como pervertidos sino...- (Paulina: como manipulados) sí, como muy manipulados y una cuestión ya más de mercadeo, pues para buscar también atrapar esa franja de consumidores que quizás se les está yendo, entonces que sea una forma más de mercadeo de producto, eso es lo que yo he visto en algunos casos.</p>
Paulina	<p>Perfecto. Ahora ¿Dónde y cómo comercializa sus productos? Bueno aquí hay varias opciones, ya con lo que hemos hablado sabemos que pues, va a las ferias del Jardín, que también pues me imagino que aquí en el barrio tiene algún sistema, entonces ¿dónde y cómo los comercializa, si usted está en varios sistemas de comercialización, cuál de ellos prefiere y qué opina también de la venta por intermediarios?</p>
Rosa	<p>La principal forma de comercialización mía fue a través de red de amigos, así inicié yo, porque tenía una red de amigos bastante grande, entonces con ellos empecé, a través de un restaurante que hay, La Comedia, yo me iba para allá, allá encuentro a todos mis clientes, voy y les llevo, yo me iba con mis bolsas y les llevaba pues la producción; esa red de amigos y fundamentalmente la contacto a través de facebook, de internet, entonces yo saco, o también por ejemplo cuando tengo aquí cosechas les mando a todos correo electrónico, yo les digo “tengo cosecha de limones, tengo cosecha de mangos, los que quieran venir a coger, pueden venir”, porque aquí el mango me sobra entonces me da pesar que se dañe, que se pudra. Entonces empecé con esa red, que no era aquí interna, no era del barrio, sino era más de barrios vecinos, de amigos. Pero después, entonces otra forma es con la red del Jardín Botánico; yo empecé a ir allá, iba también a unas reuniones de Corantioquia, pero no volví. Fundamentalmente la única que voy es al Jardín Botánico, pero también, no tengo mucha frecuencia, por la misma cuestión de los viajes.</p>
Paulina	<p>¿Es complicado entrar a vender al Jardín Botánico?</p>
Rosa	<p>Yo ese proyecto, hice mi proyecto, lo envié y me aceptaron y después, allá yo tengo mucha acogida, pero ya es más por la comida. Es decir, yo vendo mis yerbas, mis plantas aromáticas más ligada a la comida, a la alimentación. Se me olvidó decirte de una planta que cultivo y es penca sábila, esa vendo aquí la penca, vendo los cristales y en las clases también les enseñé mucho a utilizarla en la alimentación, eso es lo que hago. Penca sábila, jengibre y algunas plantas medicinales, eso también tengo. (Paulina: ah ya, entonces en el jardín esos son los productos también que lleva usted, los frescos) Los frescos, yo llevo todo productos frescos y la comida y vendo allá todo, eso es lo que yo llevo. Ah bueno, ahora fundamentalmente vendo aquí en el barrio, lo que es la producción actual, fundamentalmente es para autoconsumo, para mis clases y aquí en el barrio, que ya los vecinos se han dado cuenta, entonces todos vienen a que... espinacas, la</p>

	albahaca, que la vendo, no me falta nunca albahaca, esa es la que nunca me falta y ya algunos vecinos vienen.
Paulina	Qué bueno, entonces ¿De todos estos tipos de comercialización, cuál prefiere usted, por qué?
Rosa	Para mí, yo creo que es la venta directa a través del vecindario. El Jardín Botánico yo lo utilizo fundamentalmente para promocionar mis cursos y para promocionar la instalación de jardines. Pues, te digo que para mí no es rentable, el Jardín Botánico no es rentable porque para mí tiene unos costos muy altos, vale 55 mil pesos, ahora va en 60, creo que va a quedar la inscripción, yo tengo que llevar quién me ayude porque yo soy sola, entonces tengo que pagarle a una trabajadora, el parqueadero, entonces para mí no es rentable, yo pierdo yendo al jardín, así venda todo. Porque allá adentro la comida, todo el mundo quiere que sea... pues tiene que ser una cosa de 5000 pesos, unas cosas muy económicas, y las planticas también pues son planticas de 4000 pesos y uno pa vender 200 mil pesos... (Paulina: jmmm, complicado). Entonces la red mía es el Jardín Botánico, yo creo que el Jardín Botánico es muy bueno para la gente que tiene productos ya elaborados, cierto? los que venden especias, los que venden mezclas, eso los transformados, pero no es bueno para ir uno... es como... ahí ve uno lo que es el problema de la agricultura. Sí entonces eso es lo que ve uno, lo que observa allá, sí.
Paulina	Ah, bueno, perfecto. Entonces, qué nos falta. Faltan dos. ¿Hace parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización?
Rosa	No, de ninguna.
Paulina	Perfecto. Y finalmente, ah no, hay otra más. ¿Identifica algún actor o política estatal o local que apoye la producción ecológica y si es que la identifica, cómo ha influenciado en lo que usted hace ahora?
Rosa	Bueno, aquí yo conozco solamente lo de Corantioquia, pues que apoye la producción ecológica; conozco también, pero ya era otros trabajos que yo hacía, yo trabajé mucho en el Oriente antioqueño en todo lo que fue la conformación del distrito ecológico, del distrito agrario, pues fuimos los que lo formulamos hace muchos años, que yo trabajé allá, pero realmente para mi caso, ahora no, como productora no, yo como te digo, es que soy muy independiente y aislada.
Paulina	Perfecto y ahora sí, finalmente ¿La actividad agrícola es su actividad principal, su principal fuente de ingreso y qué porcentaje de ingresos representa si es que no es así y qué otras actividades realiza?
Rosa	No en este momento para mí no es la principal actividad. Yo, pues tengo el huerto, lo principal como diría serían las clases de cocina y los talleres de cocina, donde utilizo los insumos... la actividad agrícola me provee los insumos para eso, para la principal actividad y yo, pues porque mis otros ingresos ya son derivados de los

28 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	alquileres y de la pensión que tengo. Los ingresos de esto diría, me dan para tener qué, para pagar el jardinero, me dan para eso, sí pero son un porcentaje muy pequeño.
Paulina	Eso sería todo Rosy, muchas gracias.

Entrevistado: Nora N. Bedoya

Lugar de producción: Vereda San José de la Montaña

Duración de la entrevista: 22:44 minutos

Paulina	Entonces cuénteme primero unos datitos personales, su nombre, apellido, su edad, el grado de educación y la ubicación de la huerta donde trabaja.
Nora	Bueno mi nombre es Nora Nelly Bedoya, yo soy de la Vereda San José de la Montaña del corregimiento de San Cristóbal. Mi edad es 50 años cumplidos, estudié hasta séptimo de bachillerato, mi finca está ubicada, como te dije en la Vereda San José de la montaña del corregimiento de San Cristóbal. Mi estructura familiar está conformada por mi esposo y 3 hijos hombres, de 29 años, 25 años y 20; uno de ellos me ayuda, los otros se dedican a otras cosas, y mi esposo sí, también, mi esposo y mi hijo menor.
Paulina	Ahora cuénteme ¿Cuáles son los alimentos ecológicos que produce en su finca?
Nora	Los productos, yo produzco una gran variedad de productos, lechugas, acelgas, perejiles, todo lo que es hortalizas; hortalizas y frutas de tierra fría.
Paulina	Y ¿Usted cree que todos éstos que usted produce se comercializan por igual o hay algunos que tienen como más aceptación en el consumidor?
Nora	No, vea, en general es como la propuesta que uno... por ejemplo yo soy trabajadora orgánica hace 10 años y yo misma he tratado de buscar el mercado estratégicamente porque es muy difícil salir al mercado a vender productos orgánicos... o sea, "esta está loca, esto..." eso una locura; eso es enfrentarse a una cultura que ya es muy difícil, enfrentarse a esa cultura de venenos, de químicos. Entonces yo me he inventado la forma de salir yo misma a comercializar mis productos a la calle, o sea, a la gente, informarles qué es lo importante de los productos orgánicos y ecológicos, entonces es más que todo hablarle a la gente de lo importante que es ese consumo y partiendo de ahí uno se hace el mercado ya. La gente va a querer ir allá... "No, no, aquella mora de aquella señora es mejor que esta porque tiene

	menos venenos...”, eso. Entonces es uno mismo cómo sale a competir con unos grandes mercados que no están vendiendo sino tóxicos.
Paulina	Entonces de todos estos que me mencionó ¿Cuáles son los que usted prefiere producir y por qué?
Nora	Las hortalizas. Yo prefiero producir las hortalizas porque es lo que más la gente acostumbra a echarle los venenos sobre todo. Y es la que absorbe todas esas toxinas: como son hortalizas de hojas, se quedan impregnadas en las hojas, entonces yo me dedico exclusivamente a las hortalizas de hojas.
Paulina	Perfecto. Cuénteme ¿Qué tamaño aproximadamente tiene su predio, su finca y qué porcentaje están en producción ecológica? ¿Es suyo propio o alquilado?
Nora	Mi predio tiene 3000 m ² . Todo está en producción, esos 3000 metros. Es de mi esposo, es de la familia, es propio, sí.
Paulina	Cuénteme ahora la historia ¿Por qué usted escogió este sistema de producción, qué le motivó?
Nora	Yo decidí hace 10 años producir de esta manera porque tuve dificultades en el... hace más o menos unos 20 años, esto era mi propuesta, mi tercer hijo venía con dificultades cierto? ¿Por qué venía con dificultades? Mi esposo fumigaba demasiado y yo me intoxicaba, o sea, yo estaba en embarazo de mi tercer hijo y yo sufría unos vómitos impresionantes, de hecho yo sabía que era eso lo que me hacía daño; mi hijo pudo haber tenido problemas peores. Entonces yo me intoxicé con los fumigantes, con los fumicidas que ponía mi esposo; creí que mi hijo iba a tener problemas y sí, mi hijo menor tuvo problemas de epilepsia de tóxicos que se le iban a la sangre, nació con dificultades. Entonces desde ahí partió como lo que era mi vida, desde ahí empecé a trabajar y a no querer nunca jamás los químicos ni consumirlos; yo no consumo nada que tenga químicos, si alguien me regala algo yo pregunto ¿tiene químicos, tiene eso? Yo no los consumo. Entonces partió de ahí que la salud de la familia y de las demás personas era importantísima, entonces de ahí llevo como esa lucha interna y lucha de familia –me ha costado muchísimo, muchísimo-, porque llevo 10 años y tratar de educar a mi esposo, que es el que trabaja también conmigo fue muy difícil porque yo le dije “No me fumigue nada de lo que yo voy a consumir” nada, absolutamente nada; “que esa zanahoria, eso es tan chiquito. –No, esa es la que yo me quiero comer. Y llevo 10 años y apenas él tiene un poquito de conciencia, o sea apenas él está tomando conciencia de eso, pero es una resistencia de más de 10 años.

	<p>El motivo, digamos por ejemplo la alegría más grande mía era poder salir al mercado... yo trabajé toda la vida pues con productos orgánicos, de que como yo cultivo productos orgánicos, poder salir a la calle para que otras personas pudieran consumirlos a otros precios muy económicos, porque hoy en día hay partes donde venden productos orgánicos muy caros, entonces el gran logro era que una persona común y corriente, como yo, pudiera tener derecho a consumir productos sanos, sin necesidad de pagar unos altos costos, cierto? que era un comercio justo para mí y para el que está consumiendo. Y en eso llevo más de 10 años y ya lo estoy logrando. El hecho de estar aquí fue uno de mis grandes logros porque yo anhelé estar aquí en un espacio como este, y ahora como es con el apoyo de Corantioquia que nos apoya, estamos logrando. Yo no quiero nada más para mí, ya creo que lo he hecho todo y lo voy a seguir haciendo el resto de mi vida, yo ya no quiero ahora más nada, o sea yo soy feliz haciendo lo que hago, de la forma en que estoy trabajando.</p>
Paulina	<p>Ay, necesitamos más personas que piensen como usted; qué bueno, me alegro mucho. Ahora cuénteme en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica que usted identifica, primero en este aspecto, en el aspecto social, qué beneficios?</p>
Nora	<p>En lo social estamos beneficiando a todas las personas, porque estamos aportando al cuidado del medio ambiente que es importantísimo; el cuidado del agua, la descontaminación del agua que es importantísima, es que, quien cree que de las cabeceras donde vivimos y contaminamos el agua viene a la ciudad, ya el agua contaminada. Traer unos productos sanos, eso es un logro muy grande. (Paulina: la parte social entonces sería que está ayudando a que las personas consuman sano). Consuman sano y que tengan salud, porque si estamos... somos lo que comemos.</p>
Paulina	<p>Ahora, en la parte económica ¿algún beneficio?</p>
Nora	<p>Sí, claro!, económica totalmente, porque vea, en la agricultura convencional de agroquímicos o agrotóxicos hay muchos gastos, o sea, son muy costosos los insumos, cierto? además de ser dañinos son muy costosos. No tenemos necesidad de comprar esos insumos porque nosotros mismos los preparamos, utilizando los mismos recursos de la finca, las plantas, entonces es una economía total, o sea no tenemos que hacer gastos, por eso mismo no deben de ser costosos, porque requieren menos insumos y menos... Entonces estamos utilizando los residuos de las fincas, entonces no tienen por qué ser más costosos.</p>
Paulina	<p>Listo y en la parte ecológica, bueno ya me dijo que contaminan menos...</p>

Nora	Contaminamos menos, cuidamos las aguas, cuidamos la salud de nosotros y de la misma... la soberanía alimentaria, el suelo, tenemos la alimentación en la casa, entonces eso también es muy importante.
Paulina	Perfecto, ahora le voy a pedir, estos beneficios que me mencionó, que los califique de 1 al 5, siendo el 5 el más importante. En el orden de importancia que usted le da ¿Cuál sería la calificación en la parte social, del 1 al 5? El 5 es que para usted es muy importante.
Nora	La parte social, 5. La parte económica 5 también, yo le pongo 5 porque esto es un proceso de mucho amor y de mucho compromiso. La parte ecológica pongámosle un 4, porque sabe, no todo quisiéramos que sea así como quisiéramos, porque no hay compromiso de toda la comunidad, exacto, entonces si yo soy, este no es, este es eso, este cuida, este no cuida, entonces es todo un sistema. Entonces si yo cuido, entonces tengo al lado, "que sí que cuide..." El compromiso es concientizar a todos, a los vecinos, entonces para que sean...
Paulina	Perfecto. Ahora cuénteme ¿Qué limitantes percibe usted a la hora de producir de manera ecológica, usted ha visto algún limitante?
Nora	El pequeño limitante es el comercio, de pronto la comercialización, el salir, el tener unos espacios estratégicos para salir a vender los productos.
Paulina	Eso sería como en la parte económica, ahora algún limitante en el aspecto social...
Nora	Si, también claro, en el aspecto social, porque la gente no cree mucho en esta... todavía no tiene esa consciencia, porque, principalmente, por ejemplo a los productores de insumos y todo no les conviene que hayan unas formas diferentes de cultivar porque eso les quita pues como el monopolio que ellos tienen.
Paulina	Claro que sí, y en el aspecto ambiental ¿Algún limitante?
Nora	No, yo creo que no, todo lo que uno se proponga en lo ambiental lo puede lograr. Lo único de pronto, de pronto yo, es como ir tomando como a la gente consciencia, darle pues como hacerle entender a la gente... aunque ya hay más consciencia ambiental que hace años y va a ser mucho mejor, o sea, la gente va a tomar más consciencia, porque está dando muchas enfermedades y entonces ahí viene uno a decirles "vea, toda esa contaminación del cuerpo es por la misma contaminación de los alimentos, del agua..."
Paulina	Perfecto, ahora cuénteme, usted ya me dijo que desde hace 10 años trabaja en estos temas, cierto. ¿En este tiempo cómo ha sido estructurada la mano

	de obra en su finca, cuántas personas trabajan, si son de su familia o tiene que contratar otras personas por fuera?
Nora	No, yo he tratado de que sea la familia, pue más que todo la familia, yo he tratado de que seamos las dos personas, el esposo, el hijo, que somos los que nos apoyamos en ese sentido, los tres trabajamos.
Paulina	Listo, ahora hablemos de las certificaciones. Ya hablamos un poquito antes de la entrevista de que no se tiene una certificación en sí, pero ¿A usted le gustaría tener algún tipo de certificación, algún sello?
Nora	Sí claro, a mi si me gustaría, es muy difícil, pero sí me gustaría porque eso es lo que le abre las puertas a uno, es decir, bueno claro que por ejemplo si alguna entidad de estas que cuidan el medio ambiente nos acompañan, pues de alguna manera nos están diciendo... estas personas trabajan eso. Pero esto desde los sellos verdes es muy importante porque esto le abre las puertas a uno para muchas cosas, para hacer un mercado más extenso y que digan "este sello te garantiza de que...".
Paulina	Listo, entonces ¿Qué tipo de certificación le gustaría? Hay esta por terceros, que viene una certificadora y le hace pues como una auditoria, que hay que pagar mucho dinero, hay otras que en cambio son como participativas, es conjuntamente con la organización de productores y que cada uno certifica al otro.
Nora	Claro, sí, sí, la participativa, la que tiene que ver con toda la comunidad, eso.
Paulina	Perfecto. ¿Qué opinión tiene acerca de los procesos de certificación, especialmente esta de terceros?
Nora	No, pienso que ante las certificaciones tiene que haber algo de consciencia, o sea de cada uno de nosotros, o sea, que otro venga y te certifique no quiere decir que lo que vos cultivés sea realmente lo que es; tiene que... para mí, es más importante algo de consciencia, que me certifiquen pero que sea de consciencia, que yo realmente sí esté haciendo lo que estoy diciendo que soy, cierto?, que salga pues del alma (Paulina: claro porque es muy fácil cuando ellos están mostrar cosas...) mostrar y mostrar, no, eso es de amor, eso es de sentido de pertenencia por lo que se hace, para mí es eso.
Paulina	Cuénteme ahora ¿Dónde y cómo comercializa sus productos, bueno aparte del mercado verde de Corantioquia?
Nora	Aparte de que estoy empezando hoy en Corantioquia yo me puse un reto hace unos 3 años, como te decía, salir a un mercado convencional a vender mis productos. Fue difícil porque fue un reto, entonces yo pedí al municipio

	<p>de Medellín, a la Secretaría de Desarrollo Social y pedí un mercado normal. No es normal uno decir a estos entes del gobierno "Ve, denme un mercado para yo ir a..." porque reamente no se lo van a dar a uno porque eso es competir con los otros, es decir, no es que lo ecológico sí se vende y lo otro no, pero yo salí y "me di esa pela" y yo desde el momento en que salí yo le dije, son productos orgánicos, y no sé por qué la gente me creyó, alguna me conocía, que venía de un proceso de agroecología (Paulina ¿en los mercados campesinos?) ...en los mercados campesinos. Entonces en este momento estoy vendiendo en un mercado campesino acá en Medellín todos los sábados, en el parque de la Floresta vendo mis productos. Algunas personas que me conocían de aquí de algunas entidades, de Corantioquia me fueron como ayudando, y entonces me fueron mandando las personas que eran y allá fueron llegando "Ah, usted es la señora que vende...-Si yo soy la que vende..." y lo hago con mucha condición, entonces yo les digo "¿Y ustedes por qué creen que mis productos son orgánicos? -Es que yo le veo en su cara, en el hablar y en el...". Porque es que pueden haber... (Paulina: sí es la confianza, el consumidor se da cuenta cuando le están mintiendo). Claro, entonces yo le digo, "puede que les esté engañando, puede que les esté diciendo que... -Me dijo, no, es que nosotros le creemos porque ya hemos recibido pues buenas..." personas que han ido a mi casa y se han dado cuenta qué es lo que yo hago. Entonces, es eso. Ahora pues aquí en Corantioquia (Paulina: ¿es la primera vez?) Es la primera vez que vengo acá y ya pues ahora en el parque de la Floresta, ojalá que sean muchos más, porque eso realmente el mercado directo es lo mejor.</p>
Paulina	<p>¿Y acá en el mercado verde se turnan productores, cada 15 días vienen diferentes?</p>
Nora	<p>Sí vienen diferentes, sí claro; la idea es que vengan diferentes cada 15 días, pero que de alguna manera estemos representados los que trabajamos la agroecología.</p>
Paulina	<p>Ahora cuénteme de las formas que usted comercializa, es decir, mercado verde, el mercado campesino, tal vez también le compran directo en su finca...</p>
Nora	<p>Sí, claro, yo mando directamente, por ejemplo la gente me llama y me dice "ah, vea necesito tal que me vendás estas cositas", yo se las vendo. (Paulina: usted las tiene allá en la finca o hace domicilios también) No, yo las tengo allá en la finca o me llaman y yo voy, si es algo "retiraítos" voy, porque de alguna manera quieren pues como cuidarse. Además los que no tengan también se les da, porque la idea es... o utilizamos el trueque. Por ejemplo, alguien tiene esto entonces "ah, no listo" no utilizamos la plata sino que usted me da, yo le doy, cambiamos y ya, eso es, de eso se trata.</p>

34 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Paulina	Y de todas estas formas de comercializar que tiene usted ¿Cuál es la que más le gusta, la que prefiere?
Nora	Sí, el mercado a la calle, me encanta. De la Floresta y salir a cualquier espacio donde me de... cuando tenga la oportunidad y me dicen "ay un mercado..."eso sí, que sea ecológico, pero que sí tenga el signo que es ecológico. Los mercados convencionales pues sí, yo salgo también, pero no me gusta como competir con ellos porque no. Y me dicen "ay pero no vendas esto". No, es que yo no lo trabajo, no lo conozco, no sé, entonces no lo garantizo. Yo garantizo lo que yo siembro y lo que mis compañeros... porque hay de alguna manera una red, cierto? No quiere decir que yo todo lo que tenga lo siembre; vamos entre todos a utilizar redes, es decir "él tiene esto, entonces venga yo le llevo esto, venga usted me lleva esto, lleve esto" o sea, hacemos que así sea un mercado directo, o sea, que haya mucha. Entonces, "tenés esto, listo", yo llevo esto y esto, hace que un mercado sea completo.
Paulina	Listo, ahora ¿Cuál cree que son los limitantes de vender de esta manera sus productos?
Nora	La competencia de las grandes plazas que venden a más bajo precio es más que todo la competencia de la parte convencional, porque, por ejemplo, digamos, los almacenes de cadena que traen cosas de otras parte los traen a mucho más barato, son transgénicos, entonces... sale en menos tiempo, entonces ellos tienen la posibilidad de darlos muy baratos, entonces es una competencia contra nuestros productos que se demoran 3 veces más de lo que se demora un producto... Por suerte sí hay consumidores que tienen la conciencia de que aunque se demore o aunque encuentre uno un poquito más caro algo, es mil veces mejor.
Paulina	Ahora cuénteme ¿hace parte de alguna organización que le de asesoría técnica o que apoye la comercialización?
Nora	No, nosotros sí tenemos una organización de mujeres que trabajamos pues orgánico, Asociación de Mujeres Campesinas Siempre Viva". Creamos esta asociación era para producir productos somos orgánicos en la vereda.
Paulina	Y bueno, la parte de asesoría técnica y eso, ¿Corantioquia le sigue apoyando? en este momento nos está apoyando).
Nora	No, no, no. no. Ellos ahora últimamente van como a apoyarnos en capacitación y en técnicas, entonces...

Paulina	Listo, ahora cuénteme por último, no, hay dos más. ¿La actividad agrícola es su actividad principal, su principal fuente de ingresos, tiene algún otro ingreso?
Nora	Sí, esa es la principal. No, no más, esa es mi única fuente de ingreso.
Paulina	Y por último ¿identifica usted algún actor o política estatal o local que apoye su labor dentro de la agricultura ecológica. Ya sabemos Corantioquia... alguna Ongs, el municipio...
Nora	En este momento es la única que nos ha apoyado. [Ninguna Ongs o Municipio] No, nada, en este momento solamente es Corantioquia quien nos está apoyando.
Paulina	Bueno eso sería todo, muchísimas gracias.
Nora	Ah, bueno, muchas gracias a usted por su...

Entrevistado: Marta Benítez

Lugar de producción: Vereda El Picacho

Duración de la entrevista: 24:57 minutos

Paulina	Estamos con doña Marta Benítez de los mercados campesinos y vamos a empezar con la entrevista. Bueno doña Marta, indíqueme su nombre completo, su edad...
Marta	Mi nombre completo es marta Lucía Benítez Velásquez, mi edad, 50 años.
Paulina	¿Dónde se ubica su centro de producción?
Marta	En este momento yo vivo en la vereda El Picacho y en esa misma vereda producimos todo lo que tenemos acá. (Paulina: perfecto, ¿en un terreno propio suyo?) No, en un terreno que no es propio mío. (Paulina: es comunitario...) Sí señora. (Paulina: ah, listo ¿pertenece a quién, a la comunidad?) No, ese terreno pertenece a un señor... a una finca que eso allá es una fundación y en esa fundación fue que la señora de la fundación, cuando estaban haciendo el proyecto, que si nos le íbamos a meter a ese proyecto y nos metimos 30 mamás pa'l proyecto y estábamos felices, pero ya las mamás cuando vieron que íbamos a arar la tierra, todas se fueron saliendo, de 30 mamás, quedamos 3. (Paulina: cuando vieron que les tocaba trabajar duro). Trabajar duro, cuando los vieron trabajar duro ya dijeron que "no, que qué pereza, que usted por qué hace eso", yo le dije a ellas "porque a mí me gusta la tierra". Me gusta sembrar las matas, me gusta limpiar, me gusta

	cultivar y me entretengo mucho en eso, los tiempos libres que yo tengo me voy pa' la fundación, nos mantenemos en esas.
Paulina	Qué bueno que se haya quedado. ¿Cuál es su grado de educación doña Martha?
Marta	Ay, mi grado de educación es muy poquito porque yo no fui a la escuela, yo he ido aprendiendo por ahí de a poquito, por propia cuenta mía, he ido aprendiendo de a poquito, así, de leer así, no soy capaz. (Paulina: ¿y terminó algún grado de la escuela? El primero lo terminé y lo tengo en la casa.
Paulina	Ah, bueno muy bien. Listo. De su estructura familiar ¿Quiénes viven con usted?
Marta	En este momento yo tengo 5 hijos y todos 5 son hombres. Veo tengo uno de 26 años, que ese ya tiene una niña; tengo uno de 22, que ese se fue pa' la policía, y uno que tenía 15 lo mató un accidente de tránsito; y el otro que tiene 22 se fue pa' la policía a estudiar policía patrullera, le fascinó eso, se fue con todo lo... él trabajó y se veía que él iba a sacar la plata no se sabe de a dónde, pero él trabajó y trabajó pa' irse a matricular, era enloquecido, y mi hijo en este momento está allá, en la Carlos Holguín.
Paulina	Ah, bueno, qué bueno. ¿Y alguno de sus hijos se ha interesado por la parte de la agricultura, por ayudarle a usted?
Marta	Sí, ellos me ayudan, me apoyan; ellos me dicen "mami váyase tranquila para los mercados campesinos que nosotros nos quedamos aquí, que le ayudamos. (Paulina: ¿y les gusta a ellos trabajar la tierra, también le ayudan con eso?) Sí, también nos ayudan con la tierra, sí, también nos ayudan mucho con eso. (Paulina: ¿cuáles de sus hijos?) Pues, como los otros tienen que trabajar, uno que se llama Luis Eduardo, él también estudia, pero cuando no está estudiando él me ayuda, él es el que más me ayuda.
Paulina	Listo entonces le voy a preguntar ahora sí sobre lo que estamos viendo de sus productos. ¿Cuáles son los alimentos ecológicos que se producen en su parcela?
Marta	Bueno, allá se produce mucho el cilantro, mucho la lechuga, la cebolla en rama, el brócoli y rábano, mucho rábano y mucho ají, ese picantico que hay ahí, repollo blanco, repollo morado, eso se produce mucho allá; pero más que todo la lechuga y la zanahoria.
Paulina	Ah, ya. ¿Usted cree que todos se comercializan por igual o existen algunos que la gente prefiere más?
Marta	Pues la gente allá en mi vereda donde estoy yo, antes de traerlos pa' acá, la gente prefiere mucho la cebolla en rama, el cilantro, porque la gente no sabe qué es

	lechuga; la lechuga le encuentran un saborcito amargo y ya... compran el repollo, la zanahoria, lo que más conocen.
Paulina	Ah, perfecto ¿Y de lo que usted produce, qué le gusta más producir?
Marta	Pues a mí lo que más me gusta producir ahí es como el cilantro, porque a mí el cilantro me fascina, y el pimentón. Es un gusto personal.
Paulina	¿Cuál de ellos es más fácil para usted cultivar?
Marta	Más fácil pa' cultivar lo veo yo, es como la cebolla en rama, la cebolla de huevo, porque no necesita mucho y no se daña como se daña la lechuga y el cilantro se opaca de una y ya... vea como está ya ahí todo "opacaíto". (Paulina: dura más...) Dura más esas cosas.
Paulina	Listo, ahora cuénteme, la parcela donde usted cultiva con las otras tres personas, ¿cierto, son tres? ¿Qué extensión tiene más o menos, cuánto mide más o menos, qué será? ¿O eso le preguntamos a Juan Camilo más bien?
Marta	Son tres mamás. (Otra señora: pues, yo le diría a usted que...) Ah, Juan Camilo más bien debe tener la medición de eso, porque eso sí, no me acuerdo ahora la... pero sí sé que eso como de ahí [señala] donde están esos tarros azules, allá hasta aquella pared. Es grande, entonces somos 3 mamás que a veces no tenemos tiempo, porque, nosotras invitamos otras mamás, pero las otras mamás necesitan plata pero de una, y esto hay que tener... esto es muy lento pa' uno conseguir la plata, eso es muy lento y entonces yo... las otras mamás viven de... yo vivo de la ganadería y a veces tenía 3 vaquitas, pa mis hijos. Yo le voy a decir prácticamente dónde vivo: nosotros cuidamos radio bolivariana ¿Usted no ha oído nombrar radio bolivariana?, la universidad Bolivariana. Entonces los transmisores de Radio Bolivariana están allá, entonces allá vivo yo, al frente del Cristo, tenemos que cuidar eso; entonces allá nos tenemos que turnar, porque si sale él no salgo yo y si yo me voy a trabajar allá, ya no hay quién se quede en la casa; pero entonces uno tiene que sacar todo, porque ya me metí en esto y ya tengo que terminar; la otra amiga mía le sacó muchos achaques, la otra mamá, dijo "mamá, si yo quedo en embarazo, usted queda en embarazo, qué hacemos con el bebé", tenemos que sacarlo adelante o no? Ya nos metimos en eso, ya tenemos que hacer eso, entonces a la otra mamá no le gusta venir acá, y la otra mamá que ella es... arregla pelo, uña y todo, vive más que todo de eso, entonces yo a veces, sé cómo es. La situación no es fácil para conseguir la plata. Porque... "ah, esta señora vive en radio bolivariana", pero entonces todos los privilegios se los dan al mayordomo, a uno no lo tienen allá anotado pagándole y le pagan el mínimo y ya no más, entonces uno tiene que rebuscarse por otro lado, porque el mínimo, usted con el mínimo no vive. Allá hay que sacar pasajes diario, diario, diario, pa' los niños ir a estudiar, entonces el mínimo!... y si hacen préstamos, que, Bolivariana tiene cooperativa,

	entonces hice un préstamo pa' poder llevar ese muchacho a la policía, la matrícula de la policía vale mucha plata, sí.
Paulina	Ya, perfecto doña Marta, entonces cuénteme ¿Por qué usted escogió este sistema de producción y no el convencional, que es con pesticidas, con agroquímicos, con eso?
Marta	No, porque este fue el proyecto que fue a la casa, y lo iban a dar unas clases y todo eso, y me gusta porque a mí, el veneno me hace como daño, yo no sé manejar veneno y daño las matas, en cambio así no se daña nada. Usted coge una lechuga de esas y medio la enjuaga, medio la limpia y ya, y cómasela, sin problema, porque nosotros no trabajamos con nada de eso.
Paulina	¿En su opinión, cuáles son los beneficios de producir de forma ecológica, usted cree que hay algún beneficio social, cuál sería ese beneficio social?
Marta	Pues a veces sí creo, si nos ponemos las pilas, sí; pues yo digo que como uno tiene una plata en ahorro (Paulina: ah, bueno eso sería como algo económico, cierto?, un beneficio económico, si uno lo maneja bien). Eso, un beneficio económico, si uno lo maneja bien, porque si no lo manejamos bien no tenemos nada.
Paulina	Sí, claro y algo que no tenga que ver con el dinero sino más social, por ejemplo, qué se yo, la unión de vecinos, cosas así, ¿Qué ha visto usted en el proyecto, qué ha pasado, algo así social que usted ha visto con el proyecto?
Marta	Pues así que yo he visto, no... A nosotros nos ha gustado porque el banco de alimentos hace un trueque, y entonces ese trueque, nosotros las mamás somos muy animadas, porque la primera vez el trueque muy rico porque, cosas que uno no las puede... facilidad de uno, y en cambio en el banco en el banco a veces los puntos se los ganaba uno, muchas cosas pa la cocina, muchas cosas pa'l aseo (Paulina: ah, y ese trueque entonces es muy bueno porque comparten entre los vecinos, entre personas que también no conocen, conocen nuevas personas...) exactamente.
Paulina	Y en la parte ambiental ¿usted qué cree que tiene de beneficio que usted esté trabajando en la producción ecológica, algún beneficio ambiental? Que le beneficie a la naturaleza...
Marta	Pa' qué, los olores... Ah, no, eso para cultivar con eso, no se ven cosas oliendo feo, nada, todo oliendo a bueno. Antes evita los malos olores, los abonos.
Paulina	Entonces ¿Usted cómo le puede calificar, qué grado de importancia le pone a lo que hablamos de la parte ecológica, del 1 al 5, 5 es bien importante y 1, no importante? (Marta: ¿Cómo así?) Vera, usted me dijo que encuentra un beneficio económico, que si se maneja bien le va a dar platica, entonces califíquele del 1 al

	5, ¿eso es muy importante?, Si es muy importante le pone 5, si es más o menos le pone 4, menos 3, menos 2 y si no es importante le pone 1.
Marta	No, yo le pondría por ahí 2 (Paulina: eso no es tan importante para usted...) Pues así, en el momento que estamos apenas arrancando.
Paulina	En cambio en la parte social del intercambio, del trueque, de compartir, de ayudar a los vecinos con los productos ¿Qué calificación le pone?
Marta	No, le pongo una calificación muy buena porque los productos son muy buenos. (Paulina: listo, 5, sería...). Sí, porque los productos son muy buenos.
Paulina	Y en la parte ambiental, usted dice que evita la contaminación ¿Esa qué le pondría usted, del 1 al 5?
Marta	Yo le pondría un 6, mucho más, porque eso allá se maneja con un ambiente muy bueno.
Paulina	Perfecto, listo. Ahora voy a preguntar... cuénteme de los limitantes, o sea, de las cosas que usted dice "se me hace difícil, por tal cosa", un límite, o sea ¿En la parte económica qué le ve de complicado producir ecológico? Que es muy lento como me dijo...
Marta	Sí, es muy lento, entonces tenemos que tener nosotros por otro lado otra plata, porque esto no se le ve plata de una vez, entonces uno tiene que esperar, entonces nosotras invitamos a otras mamás y las otras mamás son muy necesitadas, porque ellas necesitan eso como quien dice "vendimos aquí y mañana voy y compro comida", me entiende, entonces así nunca vamos a salir adelante, hay que esperar, entonces a las otras mamás no les gustó por eso, porque ellas necesitan es plata pa' de una vez.
Paulina	Ahora en la parte social ¿Qué le ha visto como problema en la parte social? Por ejemplo, que la gente no se integra, que la gente pone problema, que tiene envidia, alguna cosa así...
Marta	Eso, porque vea, nosotros cultivamos eso en la fundación, entonces a veces tenemos problemas con el agua, cuando hay mucho verano esas matas necesitan agua, entonces no sabemos, nos vemos encerrados, porque no sabemos cuándo vamos a la fundación, porque a veces hay agua o no hay agua, entonces muchos nos sentimos muy mal; y entonces ya cuando empieza el invierno nosotros estamos muy contentos porque ya va es a... estamos produciendo y esa necesidad es agua, sí.
Paulina	Perfecto, y ahora en la parte... ahora me dijo qué parte... a ver, la parte económica, algún limitante... ah, no, la limitante de la económica ya dijimos que era que se necesita esperar para obtener ganancias; lo del agua que me dijo, eso qué sería, ambiental, no cierto? (Marta: pues porque, ellos nos van dizque a poner un agua,

40 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	pero como allá es una fundación, nosotros no podemos desperdiciar tanta agua, porque el agua se necesita pa' todo). Entonces un limitante es que no hay suficiente agua. Ahora en esta parte otra, la social, que yo le decía ¿Ha notado algo de problemas, que no les dejan los otros vecinos hacer las cosas, o que les pone problema alguien...?
Marta	Sí, sí, ahí hay un vecino, como él es el que maneja la finca donde estamos nosotros, entonces él una vez nos dijo a nosotros que qué pereza esas matas y yo le dije "no señor, qué pena me da pero esas matas no son perezosas, esas matas pueden ser hasta para el beneficio de usted". Eso no es un juego, le dije yo al señor. Ya de ahí que le dije todo eso el señor no me volvió a molestar. Lo convencí.
Paulina	Listo, cuénteme ¿Desde cuándo usted está trabajando con este proyecto?
Marta	Nosotros ya cumplimos un año de estar en ese proyecto. Bastante, y siempre estamos ahí pendientes, trabajamos los días martes o los miércoles, casi todo un día. (Paulina: qué bien, o sea, trabajan dos días a la semana) Dos días a la semana, en la tierra.
Paulina	Y para traer los productos ¿Cuándo los cosechan?
Marta	No, eso es, en el momento estamos cosechando el cilantro. La primera verdura que ve uno que ya va a salir es la que cosechamos.
Paulina	¿Es justo el día antes de venir al mercado o cuándo la cosechan?
Marta	No eso es, como aquí venimos los domingos, entonces los sábados nosotros nos dedicamos a ver qué es lo bueno que podemos traer acá.
Paulina	Perfecto, o sea, usted trabaja la tierra dos días y sábado cosecha...
Marta	Eso, y fumigamos y todo eso, porque eso necesita fumigación... (Paulina: claro, eso hace los dos días a la semana...) Exactamente.
Paulina	Perfecto. Ahora usted me dice que la mano de obra está por 3 mamás, ahora cuénteme...
Marta	Por 3 mamás, pero en este momento tenemos apenas la otra mamá que viene acá y yo porque la otra mamá se fue, ella no se salió del proyecto, pero la otra mamá se fue para otro sitio que es más lejos de la vereda donde estamos nosotros; ella le queda muy difícil porque ella no tiene... los hijos de ella no tienen el papá al lado y para llegar allá tiene que coger carro, entonces le queda difícil, pero ahí vamos nosotros, no podemos dejar tirado y vamos dándole a eso como podemos.
Paulina	Y muy bien, la felicito doña Marta es una labor muy importante. Listo, entonces ahora cuénteme ¿Usted ha oído de la certificaciones para los productos

	ecológicos? Que vienen y les dicen, les vamos a certificar, les vamos a poner un sello de que ustedes cumplen con las reglas ecológicas ¿ha visto eso?
Marta	Sí, pero a nosotros no nos han dicho todavía eso.
Paulina	Ajá, ustedes no, porque ustedes no tienen esos sellos, pero entonces, la garantía de que ustedes siguen la parte de producción, que no se echa químicos, fertilizantes... ¿quién da esa garantía?
Marta	Pues, ellos los SalvaTerra, SalvaTerra nos ayuda mucho y el banco de alimentos. (Paulina: Ah, ya, ¿ellos son los que les dicen "produzcan así" ellos les enseñaron el proceso para no echar nada de...?) Sí, exactamente, ellos nos arreglaron lo que se le echa a las matas y los abonos, que son naturales.
Paulina	Perfecto, listo, y usted ¿Qué opinaría de tener una certificación? Que les digan "bueno les vamos a poner un sello, va a venir una empresa y va a mirar lo que ustedes están haciendo y va a ver si ustedes califican para ponerles un sello ecológico, pero este sello cuesta tanto ¿Usted qué opinaría?
Marta	Pues yo no [---naría] nada ahí, sabe por qué, porque ellos van a venir a dañarnos el producto a nosotros. No, no me gustaría porque ellos van es como... como ven que ya está produciéndose el producto, entonces ellos van es como a copiarse ese producto. (Paulina: ah ya, o sea, tendría mucha desconfianza si le proponen eso...) Sí, si le proponen eso sí. (Paulina: ¿entonces a usted no le interesaría esas cosas?) No, en el momento no, pues no sé a la otra mamá si le gustaría, pero a mí no me gustaría.
Paulina	Ahora cuénteme ¿A parte de aquí de Ciudad del Río en el mercado campesino, dónde más ustedes venden o comercializan sus productos?
Marta	Bueno, ahora cuando no habíamos tenido este puesto aquí, allá en la misma vereda la gente se antojaba, salíamos con las verduras donde fulanito, donde este... (Paulina: ¿ustedes entregaban en la casa o tenían un puestito en algún lado?) Sí teníamos un puesto en la carretera, porque nosotros vivimos en la carretera yendo pa' San Pedro de los Milagros, entonces nosotros salíamos allá a vender en la carretera (Paulina: y ahí se acercaban los vecinos...) Exactamente, No! Cualquiera persona que pasaba, y los de la vereda también les gustaba comprar mucho la cebolla, el cilantro... (Paulina: si a ellos les parece bueno porque saben que es natural...) Exactamente.
Paulina	Ajá, perfecto. Qué más... ¿Qué le gusta más, dónde le parece mejor vender, acá en el mercado o allá por su cuenta?
Marta	Bueno, acá en el mercado porque sí veo que sí se vende un poquito más, pero ellos dicen que lo van a cambiar para allá, porque como por allá eso se va a volver también... allá van a poner un puesto y como yo vivo allá, a mí me conviene estar

42 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	allá (Paulina: ah, si es que habría uno de estos allá, usted preferiría allá). Allá porque yo estoy cerquita, no tengo que estar oyendo carros ni nada de eso, más cómodo.
Paulina	Ahora cuénteme ¿Qué beneficios le ve usted a vender aquí en los mercados campesinos?
Marta	Pues sí le veo beneficio porque uno viene acá, a veces lo vende todo y a veces es muy bueno, conoce mucha gente y todo eso.
Paulina	¿Y qué beneficios le ve de vender allá, que está cerca?
Marta	Allá le veo beneficio porque estoy cerca de mi niño pequeño. Él tiene 13 años pero todavía es un niño, porque cuando a una mamá se le pierde un niño en un accidente de tránsito, entonces usted cree que a todos les va a pasar lo mismo (Paulina: sí, es difícil superar eso). Es muy difícil superar eso. Entonces 'si me gustaría estar allá, porque estoy con mi familia y estoy ahí, más cerca.
Paulina	Listo, ahora ¿Algún problema o algo que no le guste tanto de vender acá?
Marta	La otra vez no me gustaba tanto venir porque teníamos que venir casi que a las 5:30 aquí y eso le queda muy difícil, los horarios, porque uno coge un taxi de allá y ahí se le va a uno la producción, sí señora. Pero ya como lo pusieron un poquito tarde, ya uno se levanta y como uno es cabeza de hogar, tiene que preparar comida y dejar listo para poderse venir.
Paulina	Listo y ¿Alguna cosa que no le guste tanto de vender allá?
Marta	Porque a veces veo que no va a haber clientes como acá; hay menos clientes porque la gente de allá no es como la de acá...
Paulina	Entonces usted ¿Qué me diría, cuál preferiría de los dos?
Marta	Bueno, en el momento, si puedo venir acá vengo y si me pasan pa'l otro puesto, me quedo en el otro puesto.
Paulina	Ah, perfecto. Listo, ahora cuénteme, usted me dice que hace parte del proyecto de la fundación SalvaTerra. Allá donde ustedes viven hay alguna organización, alguna cosa de agricultores, alguna unión, que se hayan organizado?
Marta	Ese era el pensamiento de organizarlo, de todas las mamás para estar produciendo en esa misma... pero las mamás no se dejaron, les pareció perezoso. (Paulina: pero bueno, por ahora entonces ustedes tienen el respaldo de la fundación Salva Terra...) Sí, es la fundación SalvaTerra, el Banco de alimentos y la Alcaldía de Medellín y tenemos también el apoyo del EDU.

Paulina	Entonces cuénteme ¿Qué actores locales o estatales, además de los que ya me nombró, usted identifica como que ellos ayudan para la agricultura ecológica? Usted identifica a la Alcaldía, a SalvaTerra, a la EDU, al Banco de alimentos ¿Conoce alguna otra que tal vez no les ayude a ustedes pero que ayude a otros productores para producir ecológico?
Marta	No, no conozco.
Paulina	Y por último, ya estamos acabando, usted me dijo que sí tiene otras fuentes de ingreso, aparte de esta actividad, cierto?...
Marta	Sí porque vea, porque uno le dicen... como allá también a veces llegan turistas, porque eso se volvió turista allá, entonces le dicen a uno "Vea, yo voy allá al Picacho, me puede preparar unos desayunos" y entonces yo me pongo pilas con eso; y si hay un evento y no llevan almuerzos también me dicen lo mismo, entonces yo como sea me rebusco la plata (Paulina: claro y también me contaba lo de la Bolivariana, también es otra fuente de ingreso, alguna otra... esas dos más esto) Exactamente, sí esa es otra fuente de ingreso. No, y mis muchachos que cuando trabajan siempre dicen "mami, vea tome esta platica pa' que compre sus cremas... (Paulina: el ingreso familiar...) Exactamente.
Paulina	Y usted qué cree, ¿Qué le da más ingresos, la actividad agrícola es la que menor ingresos le da de todo lo demás, si?
Marta	Sí, porque como estamos empezando apenas...
Paulina	Sí, pero esperemos que esto siga creciendo, se convierta en una gran fuente de ingresos.
Marta	Sí, siga creciendo y sigamos trabajando, en una gran fuente que no vamos a tener ni tiempo pa' nada
Paulina	Eso es todo doña Marta, le agradezco muchísimo y mucha fuente con su labor
Marta	Muchas gracias a usted. Vea la va a coger el agua, ¿Usted de dónde viene?...

Entrevistado: Marta Guerra

Lugar de producción: Colyflor

Duración de la entrevista: 20:45

Paulina	Buenos días doña Marta, quería pedirle su autorización para grabar esta conversación, ya le conté que el proyecto se trata sobre los mercados de
---------	--

44 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	alimentos ecológicos en la ciudad de Medellín, es una investigación que busca mirar la situación de estos mercados, de los proveedores, de los consumidores, para ver cómo se están dando ese tipo de iniciativas en la ciudad y cómo es la situación de cada uno de los actores.
Marta	Sí, tiene mi autorización, y empiece las preguntas, yo le contesto, mi nombre es Marta Guerra, vivo en Boquerón.
Paulina	Listo, eh... le iba a preguntar, más o menos su edad ¿Cuál es?
Marta	57 años y medio.
Paulina	57 y medio, perfecto. Yo le quería preguntar primero, ¿Cuáles son los alimentos ecológicos que usted produce en su finca?
Marta	Yo en este predio estoy cultivando unos 60 productos.
Paulina	Ah!... bastante.
Marta	Jum... variedad.
Paulina	Mucha variedad, y entre ellos ¿Cuáles me puede nombrar, los principales?
Marta	Zanahoria, cilantro, puerro, brócoli, coliflor, apio, ensalada, cilantro, ají picante...
Paulina	Y las y...frutas ¿Qué frutas tiene?
Marta	En este momento estoy ensayando con un cultivo de mora, tuve tomate de árbol, también hay, esporádicamente se siembra curuba de la larga.
Paulina	Todos estos productos que usted menciona los 60 que produce ¿Se comercializan por igual o existen unos que tienen más demanda, más aceptación que otros?
Marta	Sí, hay unos que tienen más demanda que los otros.
Paulina	¿Cuáles serían?
Marta	Lo que es la zanahoria, la el brócoli y la coliflor, son unos que tienen... las lechugas.
Paulina	Ya, y usted ¿Cuál prefiere producir y por qué?
Marta	La zanahoria porque es que la zanahoria... en un mercado no falta zanahoria hay mucha demanda de zanahoria.
Paulina	¿Y es fácil para producirla?

Marta	No, no es tan fácil se demora 4 meses pero hay que hacerle. (Paulina: pero a usted le gusta producir zanahoria...) Si, si porque pa' tener pa' la tienda <i>Colyflor</i>
Paulina	Su predio ¿Qué tamaño tiene?
Marta	El predio es 2800.069 metros. Es un predio muy pequeño.
Paulina	Pero bien productivo. Y el porcentaje, o sea ¿Usted tiene 100% su producción en el predio es orgánica o tiene también otro tipo de agricultura?
Marta	No, toda orgánica. (Paulina: ah, ya... listo. Toda es producción ecológica). Toda producción ecológica.
Paulina	Ya. ¿Y su predio es propio o es alquilado?
Marta	Eso es sucesión, porque al morir mi papa que va a ser seis años que murió, él nos dejó eso a los hijos.
Paulina	Ya. ¿Por qué escogió usted este sistema de producción y no el convencional?
Marta	Mi papá se había adentrado a la agroecología gracias a la <i>Corporación Ecológica y Cultural Penca de Sábila</i> ; él inicio en el 96 yo ya entré en el 97 haciéndole un reemplazo porque a él le hacían una cirugía y cómo le digo ya va a ser seis años que murió y yo seguí reemplazándolo y hasta aquí voy bien.
Paulina	Ah, qué bueno. Pero entonces la razón principalmente fue por seguir la tradición de su papá...
Marta	Si.
Paulina	Ah, ya. ¿Y su papacito porque escogió la agricultura?
Marta	Yo no sé a él a qué horas lo convencieron, porque era de la gente más química que había en Boquerón; no me dí de cuenta pero ya cuando se dentró fue de lleno.
Paulina	Qué bueno, fue un cambio radical, el debió haber tenido un motivo importante para pasarse verdad... ¿Pero usted no lo conoce, usted no sabe por qué?
Marta	No sé, porque yo le digo: el asesor de Penca llegaba a hacernos la visita y él ni bolas le paraba y yo no sé a qué horas lo convencieron y ya, resultó.
Paulina	¿Que habrá pasado? Bueno, eso está como para averiguar, qué pasó. Bueno en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica que usted identifica, en los aspectos social, en el económico y en el ecológico? (Marta: ¿En las tres?) Sí... en lo social ¿Qué ve de bueno con este tipo de producción?
Marta	En lo social porque unos ya se concientizó de que no va a comer ni va a vender veneno, en lo ecológico [sic] que me sale a mí más barato en este momento

46 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	cultivar (Paulina: en lo económico) y en lo económico...y... de todas maneras en las tres preguntas son...
Paulina	Entonces para lo social usted me dice, porque sabe que está produciendo sano cierto?, que los alimentos son saludables (Marta: sí) Y eso es un beneficio para la sociedad y para su familia. (Marta: claro). Y en lo económico porque le está saliendo más barato ¿por qué le sale más barato?
Marta	Sí, porque no estoy comprando los químicos que están tan caros... y estoy produciendo mucha cosa en la... para fumigar, muchos extractos y entonces eso me ayuda mucho.
Paulina	Claro, y entonces otra cosa... en la parte ecológica o sea en la parte ambiental ¿Qué beneficios le ve usted?
Marta	Porque no está acabando uno con la naturaleza. (Paulina: con sus recursos con sus suelos) Sí, con los suelos, con los recursos, con la fauna, que ya llegan muchos animalitos a comer.
Paulina	Sí, qué lindo. Y antes pues, los predios que tienen la agricultura convencional pues me imagino que no tienen eso...
Marta	No, no tienen eso porque... qué van a tener si... si tienen es puro veneno! (Paulina: ahuyentan más bien a la fauna...) Sí.
Paulina	Perfecto. Entonces califíqueme del 1 al 5 estos beneficios, ¿Cuál cree usted más importante? Ojo, póngale una calificación. A esto de la salud, de los alimentos saludables del 1 al 5 póngale...
Marta	El 5 porque ese es salud
Paulina	Y en lo económico lo que me dijo que... que gasta menos...
Marta	A ese pongámosle 4.
Paulina	Ya, y en esto que me dijo que del medio ambiente de la fauna...
Marta	El 5.
Paulina	¿Cuáles son los limitantes de la producción ecológica, igual miremos en estos aspectos, el social, un limitante social?
Marta	Un limitante social es que lo traten a uno de bobo y de loco (Paulina: mmm... si eso pasa mucho). Sí, que lo tratan a uno que uno no sabe, pero a la hora de la verdad... y le dicen a uno bobo y loco y a la hora de la verdad necesitan una rama

	de cilantro y entonces ahí sí no es bobo uno! (Paulina: Ahí sí vienen a pedir) Ahí sí, ahí si vienen a pedir!
Paulina	¿Y luego le están copiando lo que usted hace también cierto? (Marta: Si, claro) Primero dicen loca y luego están mirando lo que usted hace para hacerlo ellos también. En la parte económica, ¿Un limitante?
Marta	En la parte más limitante que yo veo es que lo que me sobra mandarlo para la Mayorista [sic] y venderlo a nada!
Paulina	Ah, ¿Tiene excedente de producción entonces?
Marta	Tengo... no diario, pero cuando tengo excedentes de producción me toca pegarme de los comisionistas y es ahí donde me dan duro en la cabeza.
Paulina	Claro porque en la minorista pues venden a nada, le reciben el producto a nada! Ah vea usted y entonces ¿Por qué no ha buscado otro mercado ecológico también usted?
Marta	Es difícil trabajar porque es que uno va, uno ofrece en los almacenes de cadena pero almacenes de cadena es la humillación más horrible que hay para vender.
Paulina	¿Sí, por qué doña Marta?
Marta	Porque los productos tienen que ser moldeados, pagan al precio que ellos quieren y entonces no hay conciencia tampoco.
Paulina	Y otros almacenes ¿Usted ha tenido contacto con otros almacenes que vendan como Colyflor, por ejemplo?
Marta	En este momento no.
Paulina	¿No, no ha buscado?
Marta	No y estoy tratando yo de lo que me sobra yo misma irlo vendiendo.
Paulina	Ah, ya! sí, mucho mejor que un intermediario, claro. ¿Y cómo trata de vender eso por usted misma, dónde o cómo?
Marta	Yo tengo fuentes de comercio como le decía, entonces tenemos la tienda Colyflor; yo tengo mercados campesinos apoyados por la Alcaldía de Medellín en la plazoleta de la Alpujarra, los últimos jueves de cada mes y yo vendo cada 8 días al frente del Metrocable le vendo a los vecinos que me tratan de loca y le vendo también a la gente de las giras

48 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Paulina	Ah, ya, entonces sí tiene otros medios para salir, pero de todas maneras a veces tiene el excedente que le toca mandar ah... listo. En la parte ahora ambiental ¿Algún limitante de la producción ecológica?
Marta	No, en este momento no, está todo bien.
Paulina	Más bien es un beneficio entonces, perfecto. ¿Desde cuándo trabaja en este sistema? Pues ya me contó que fue más o menos desde el 97 que empezó usted. ¿Y a usted le ayuda a alguien de su familia?
Marta	Yo tengo que... la huerta yo la manejo a punta de jornales o trabajadores, yo doy 5 o 6 jornales semanal.
Paulina	Ah, ya. Entonces ¿Cuántas personas le ayudan?
Marta	Me ayudan un sobrino 2 días, un hermano 2 días y dos vecinos de a día que son 6. Y todo el mundo me pide trabajo.
Paulina	Claro, entonces su mano de obra más que nada es... bueno, hay alguien de la familia y hay gente de fuera también, qué bien!
Marta	Y también trato de dar en la cuestión de las giras, darle un día a mis sobrinas, a mi hermana, a mis cuñadas, porque todos son "deme un diita, deme un diita..." las tengo que estar rotando.
Paulina	Ah, ve, qué bueno, entonces la mano de obra familiar nunca falta, qué bueno. A ver doña Marta entonces... ¿Usted tiene algún tipo de certificación?
Marta	No
Paulina	Y usted ¿Qué opina de la certificación, Le interesaría tener una certificación o le parece que no es importante...?
Marta	La certificación sí es muy interesante y me gustaría porque se le abriría a uno más medios, pero mientras fuera gratis, porque uno para pagar no le da.
Paulina	Claro esas certificaciones que son todas caras...
Marta	Sí, a uno Penca nos ha hablando, pero nosotros no tenemos... a lo menos yo no tengo... y todos los agricultores no tenemos forma de pagar una certificación.
Paulina	¿Y Penca de Sábila no tiene algún tipo de certificación participativa?
Marta	Ellos sí nos asesoran en todo pero sí les hace falta más plata, más ayuda.

Paulina	Ah, ya, ya, ya. ¿No ha escuchado de la certificación participativa, pues que hacen entre las asociaciones de productores?
Marta	Si, en eso se está caminando, vamos a ver si más adelante...
Paulina	Ah bueno, por lo menos ya lo están pensando. Entonces a usted le parece que sí sería como algo beneficioso una certificación? (Marta: sí claro). Ah y ¿Por qué piensa que eso le puede beneficiar?
Marta	Porque de pronto ya a uno lo reconocerían más y puede que pudiera vender los productos más fácil.
Paulina	Sí, Usted cree que al consumidor si le gustaría más una certificación, tener una confianza ahí... Bueno en su opinión ¿Usted ha visto, ha tenido una experiencia, por alguna otra persona que le ha contado de cómo es este proceso de certificación?
Marta	No eso nos han contado de que tiene que estar el predio limpio, años de no tirar veneno y no ir a hacer uno como dicen tradicionalmente uno hacer trampa.
Paulina	Eso, y usted ¿Qué opinión tiene de estos procesos, le parecen le parecen justos con el productor, le parecen...?
Marta	Hay veces son muy exagerados. (Paulina: Ah, sí, piden cosas demasiado...) Piden demasiado de cosas... que hay veces que no son necesarias. Porque es que yo le digo... si usted va a mi predio va a ver un montón de animalitos trabajando, ahí se sabe que hay agroecología, porque donde no hay agroecología no hay un animalito trabajando, las lombrices se mueren, los burritos se mueren, ahí está!
Paulina	Y están ellos ahí, porque hay alimento. (Marta: y ellos están trabajando). Claro, ¿Y ellos qué piden que no exista eso o qué? (Marta: ¿que no exista la certificación?) No, que no existan los animalitos o qué...? (Marta: No... que existan) ¿Ellos piden eso? (Marta: sí).
Paulina	Entonces usted piensa que sí, que muchas veces estos procesos de certificación no están acordes con la realidad del productor, que piden cosas demasiado exageradas.
Marta	Es que uno a simple vista me imagino que uno sabe quién trabaja agroecológico y quién no.
Paulina	Claro. Para el que sabe es muy simple identificar.
Paulina	Bueno ya me contó un poquito de esto pero vamos a ver si es que tenemos otro dato adicional, aquí dice ¿Dónde y cómo comercializa sus productos? Entonces ya me contó usted primero que los vende en Colyflor, también en el mercado verde del parque Arvi.

Marta	Sí, y el parque de la Aurora, en el Metrocable de la Aurora.
Paulina	Listo, también me dijo... (Marta: en la plazoleta de la Alpujarra). Ese es otro mercado Campesino Cierto? Muy bien! ¿Tal vez vende en su finca, alguien va y le compra dentro de su finca también?
Marta	Si, en mi finca van los vecinos y la gente de las giras.
Paulina	Ah... claro. Qué más, ¿Usted hace algún domicilio a veces con la gente de allá?
Marta	Hacía domicilios, pero ya no los puedo hacer por salud.
Paulina	Ah... ¿Y no tiene quien le ayude con eso? (Marta: no). Listo. Entonces ¿Cuál de estos medios de venta usted prefiere, cuál le parece el más cómodo para usted o el mejor que usted identifique?
Marta	En la tienda Colyflor, y lo que yo estoy vendiendo directamente.
Paulina	Ah, ya, en su finca. O sea Colyflor y los de... o sea, esos son los dos medios para usted le parecen más cómodo para usted y más... no sé, le dan más ganancias? (Marta: sí, sí) Perfecto. Entonces desde su experiencia en coliflor por ejemplo, en el mercado campesino o en vender en su finca ¿Qué beneficios tiene cada uno, por ejemplo en Colyflor cuál es el principal beneficio que usted tiene?
Marta	El beneficio porque pagan mejor el precio, que la platica hasta le sirve en la semana a uno para pagar nómina o merca y que yo vendo directamente entonces yo ya sé un peso que me cae ya voy a disponer de él.
Paulina	Perfecto y en los mercados campesinos qué tal... ¿Cuál es un beneficio de ellos?
Marta	El beneficio que yo vendo pero tampoco tengo beneficio porque me toca pagar transporte.
Paulina	Ah, entonces usted... y para llevar a Colyflor, ellos le retiran...
Marta	Nosotros tenemos carro, una jaula nos recoge, y el grupo... la Asociación tiene un Turbito y entonces ya...
Paulina	Claro, eso ya es un transporte compartido, ya les sale mucho menos... en cambio para ir al mercado a ustedes les toca todo el transporte.

Marta	Sí, me toca todo el transporte.
Paulina	Claro ya entiendo, entonces lo mismo pasa en la Alpujarra...
Marta	Sí, hay que pagar transporte, entonces le va a quedar a uno más poquito.
Paulina	Entonces en su opinión cuáles son los beneficios... a no esté ya le dije... Me estaba contando que usted hace parte de alguna asociación, de alguna organización ¿Cierto?
Marta	De la Asociación Campesina <i>Cap</i>
Paulina	Ah, ya. Entonces ¿Esta Asociación les ha brindado apoyo técnico de alguna manera, o qué tipo de apoyo brinda la organización?
Marta	Pues el apoyo como técnico, en ventas.
Paulina	Técnico ¿Si les ayudan con la parte técnica de la agroecología y eso?
Marta	Sí, Penca nos colabora todavía con la técnica, sí.
Paulina	Y la parte... ¿Qué más me dijo?
Marta	Técnica y en ventas. (Paulina: ah, las ventas, ¿les ayudan a la comercialización también? Sí, porque tratan de buscar mercados a ver si podemos ir saliendo adelante.
Paulina	Claro, claro. Entonces usted piensa que dentro de esta organización o este tipo de asesorías o este tipo de la búsqueda de mercados podría mejorar de alguna manera? (Marta: sí) ¿Cómo podría mejorar?
Marta	Que de pronto resultaran más mercados o gente que se concientice, que no estén diciendo que una zanahoria es cara en \$1500 el kilo, porque eso es lo que más piedra le da a uno, que no se concienticen sino que, eso no es sino llegar a recoger y mentiras que eso no es así.
Paulina	No, no, no, es que la gente no... muchas veces pues lo único que ve es el producto listo ahí y no se da cuenta de todo el proceso que ha tenido que ocurrir para que eso llegue allá; entonces ¿Usted cree que tal vez la organización podría ayudar en esto de como... hacer como una conciencia en los consumidores?

Marta	Si, concientizar la gente y tener conciencia y hay otra cosa, que le falta... que la gente sigue un producto bueno, y no tienen en cuenta el clima, el verano...
Paulina	Quieren todo el año lo mismo, no se dan cuenta.
Marta	Lo mismo. Vea ahora el miércoles pasado, hizo ocho días el miércoles nos calló una granizada y nos dañó la mora, nos dañó la lechuga, la espinaca y la gente quiere productos buenos pero no cuentan con el clima.
Paulina	Sí, entonces si falta como llegar a la conciencia del consumidor, que se dé cuenta que ustedes dependen de las condiciones climáticas, dependen de un montón de factores que ellos no se están dando cuenta, y que exijan pues... productos acordes con el clima, con las condiciones del tiempo, también con todos los procesos que ustedes tienen que hacer, perfecto. ¿Usted identifica algún actor estatal, o local, yo no sé, que usted vea que está apoyando la labor de ustedes en la agroecología, hay alguien del Estado, de la Gobernación, del Municipio, alguna...?
Marta	De pronto la Ong Penca de Sábila, porque ni el Estado, ni los gobernantes de ninguna clase les interesa el campesino.
Paulina	Sí, entonces, en su vereda por ejemplo ¿No ha habido ningún apoyo del Estado?
Marta	No.
Paulina	¿Y para la agricultura convencional sí?
Marta	Tampoco. Nosotros los campesinos no tenemos ayuda de nadie, préstamos... pero tiene que llevar uno el bisabuelo de 500 años para que... Ayuda del Estado no tenemos, lo que podamos hacer con las uñas.
Paulina	Listo doña Marta, yo creo que esas serían las preguntas principales, ya me ha respondido, muchas gracias por su apertura. Una cosa más que le podría preguntar es, su estructura familiar ¿Cuántos miembros en su familia hay que viven con usted?
Marta	No yo solo vivo con... vivo y trabajo y soy cabeza de familia y veo por mi mamá de 82 años.
Paulina	Ya, entonces usted está solo viviendo con su mamacita, pero su familia cercana también le ayuda en la mano de obra ¿Cierto?
Marta	Si, un sobrino, un hermano.
Paulina	Si, a bueno doña Marta y... ¿Su grado de educación cuál es?

Marta	Segundo de primaria no más, estudio, muy poquito.
Paulina	No es que se ha dedicado a trabajar toda su vida. Perfecto, muchísimas gracias doña Marta.
Marta	Bueno, siempre a la orden.

Entrevistado: José Zapata

Lugar de producción: Finca El Pensamiento, Vereda El Rosario, Santa Elena.

Duración de la entrevista: 34:43

Paulina	Estamos con Don José Zapata y por favor le voy a que nos explique un poco la ubicación de su finca su grado de educación y su nombre completo.
José	Mi nombre es José Ángel Zapata estamos aquí en el corregimiento de Santa Elena en la finca El Pensamiento, estamos en la Vereda El Rosario. Yo vengo trabajando con cultivo orgánico pues hace un promedio de unos 8 años, pero igualmente venía trabajando pues con lo que nuestros padres nos enseñaron que era trabajar cultivo limpio; entonces ya vengo hace 8 años trabajando sembrando mis hortalizas, y sí, en este momento tengo un promedio de unas 20 variedades en hortalizas que son: la lechuga crespita, coliflor, brócoli, espinaca, acelga, cilantro, zanahoria, remolacha, sukini, repollo verde, repollo morado, tengo un promedio de unas 20 variedades en hortalizas y también cultivo lo que es las flores.
Paulina	Listo, en cuanto a su estructura familiar, ¿Cómo se compone...?
José	Mi familia está conformada por mi señora y dos hijos que tengo.
Paulina	Listo ¿Todos viven acá?
José	Todos vivimos acá.
Paulina	¿Tus hijos de que edad son?
José	Los hijos ya están grandes, ya... yo ya me salvé! El uno tiene 24 años y el otro 19.
Paulina	Ah, qué bueno ¿Y ellos también practican la agricultura con usted?
José	El mayor trabaja conmigo acá en la finca, entonces él estudió y eso... y ya es el que me ayuda pues... la mano derecha acá en la finca. Trabajamos los dos con mi señora; y el otro hijo en los ratos libres, porque él está estudiando, también se empapa pues aquí.

Paulina	¿Y el qué estudia?
José	Él está... no todavía... está relacionado con lo del campo.
Paulina	Qué bueno... ah, listo ¿Y su grado de educación cuál es?
José	No vea, a ver, mi grado de educación es que yo... estudie muy poquito, pero lo que... lo poco que estudié lo ha practicado y lo ha hecho con... acá en mi finca, y estudié apenas hasta quinto de primaria.
Paulina	Ah, bueno, perfecto, entonces ya me conto usted entonces más o menos cuáles son los alimentos ecológicos que se producen en su finca, cierto? Ahora cuénteme, todos estos productos ¿Usted dónde los comercializa?
José	A ver, como ya me ha hecho a conocer y la genta ya me conoce, qué saben que es cultivos orgánicos entonces... mis productos yo ya no... anteriormente los comercializaba en la plaza, y ya gracias al Señor hace tres años hacia acá no ha tenido necesidad de salir a buscar; porque anteriormente la alcaldía nos había abierto puestos en la vitrina campesina que era en Carabobo, el parque Arvi, trabajé con Comfenalco ahí abajo también estaba vendiendo mis productos, entonces ya la gente me fue conociendo y ya me llaman. Entonces yo arreglo unos mercaditos en unas bolsitas con 12 o 15 artículos de todo lo que saco y ya tengo mi clientela gracias a Dios acá mismo.
Paulina	A qué bueno! ¿Acá en Santa Elena o en Medellín también?
José	En Medellín también tengo unos clientes lo que es... pa' lechuga crespa! qué es unos clientes...con comida rápida, entonces... (Paulina: ¿A quién le entrega a usted allá?) Yo tengo gracias a Dios unos clientecitos que eso sí me los reservo pues por... no son de la plaza sino que son así particulares. Entonces ya gracias a Dios no tengo necesidad de estar buscando plaza o cosas y eso, lo que me sobra de pronto y eso... tengo un cuñado que tiene un puesto en Belén y vende de mis productos pues lo que me sobra fuera de lo que yo despacho acá.
Paulina	Ah ya,! Perfecto. Cuénteme ahora ¿Cuáles de estos productos prefiere usted producir y por qué?
José	No, yo de todos los productos que siembro todos me gustan pues producir los acá, pero más que... que siembro y me empapo más es en lo de la lechuga, porque como le comentaba tiene más salida y ya mis clientes ya me ha dado a conocer y les gusta pues la lechuga que siembro acá porque es una lechuga orgánica, una lechuga muy productiva y les gusta mucho.
Paulina	Si perfecto, cuénteme ¿Qué tamaño tiene su predio?

José	El predio es una cuadrita de tierra, entre la cuadra están mis casitas y el resto no tiene un campito dónde sembrarle más cositas, pero todo se trabaja gracias a Dios
Paulina	Lo que está cultivado más o menos ¿Cuánto será en espacio?
José	En espacio unos 4500 metros (Paulina: entre flores y...) Entre flores y hortalizas
Paulina	Ah perfecto, y ¿Toda esta producción es ecológica todo 100% ¿
José	Todo siempre gracias a Dios de lo que hace pues qué Diana y todas esas pues nos acabaron... nos enseñaron y nos dijeron vea esto, entonces nosotros, yo seguí con la práctica y eso y gracias a Dios ahí puede ver el resultado de mis productos que enseguida los vamos a ver.
Paulina	Si bueno, entonces... ¿Este predio es suyo, cierto, es propio?
José	Gracias a Dios es... me lo puso... no es mío, eso es pa compartirlo con todos ustedes.
Paulina	Pero bueno sí... que chévere! Entonces... mire cuénteme ahora ¿Por qué escogió usted este sistema de producción y no el convencional?
José	Porque a ver... en vista de que cuando estaban pues mis padres y eso se tiraba mucho veneno entonces eso era atentando uno contra la salud. Entonces lo que yo hago ahora es primero que todo cuidar mi salud, cuidar la salud de mis hijos y también cuidar la salud de mis clientes, porque ellos si se acostumbran a comer estos productos orgánicos, limpios, entonces, qué están haciendo, estamos cuidando y estamos cuidando también el medio ambiente; entonces que es muy importante ¿qué se respira acá? aire fresco! Entonces esto aquí es un paseito entonces hay que tratar de cuidar pues y de... también los vecinos,, decirles que esto y esto entonces ahí nos vamos, esto es una cadena que uno ya la ha aprendido y me gusta también que la gente lo retome.
Paulina	Sí y de sus vecinos ya viendo su experiencia, ¿Alguno sea se ha pegado a la producción ecológica viendo el éxito que usted ha tenido?
José	Si ya han tenido la oportunidad entonces me siento muy contento que ellos... es durito y eso pues meterles el cuento de que... porque ellos con lo otro sacaban los productos más rápido y sacaban de pronto más grande y eso, pero entonces no se requiere de que la lechuga el brócoli sean más grandes si no que sea productivo para la salud! entonces ya ha tenido la oportunidad que tengo unos vecinos que también... entonces me siento muy contento de que ellos haigan retomando lo mismo.

Paulina	Bueno, entonces... veamos ahora, cuénteme hablando justamente de esto ¿Cual en su opinión cuáles son los beneficios que usted ve en la producción ecológica digamos en... los aspectos social, económico y ecológico?
José	Los beneficios que tiene es que, como le decía, primero que todo la salud y después qué también es un costo producir porque no hay que estar sacando platica mucha del bolsillo para los químicos y eso sino que yo aquí mismo preparo lo que es el el orgánico pues el compos y también preparo lo que es los biopreparados y eso con extractos de plantas de todo y hago biopreparados pues con boñiga con todos cosas y entonces yo mismo... entonces rebaja un poquito; sale más demoradito un poquito pero también vale la pena porque entonces uno está cuidando también el bolsillito que... eso entonces muy importante
Paulina	Ya, Y un beneficio que usted identifique en la parte ecológica, algo en el medio ambiente que usted vea como un beneficio gracias a la agricultura ecológica...
José	Gracias a la agricultura es que estoy cuidando mi salud y estoy cuidando el ambiente entonces también los vecinos que viven al redondor entonces les gusta porque no está uno tirando venenos, entonces...
Paulina	De pronto así usted cuida mamá las fuentes de agua el suelo porque no está contaminado...
José	Claro aquí al rededondor bajan unos nacimientos entonces es muy importante porque si yo cuido de esos nacimientos que es la agua que van a consumir mucha parte en Medellín entonces ¿qué hago yo? cuido eso, cuido el bosque y es muy importante porque estoy cuidando los que el redondor que es los bosques nativos, entonces es un beneficio bastante grande.
Paulina	Ahora a este beneficio social que usted me dijo que es el de la salud el de que otras personas también se integren a la... nuevamente a la agricultura ecológica, a este beneficio califíquele del 1 al 5 cómo le ve usted de importancia 5 es lo más importante ¿Cuánto le pondría usted a este aspecto social, al de la salud?
José	De la salud el 5% que es muy importante porque de lo que hace que yo llevo cultivando mejor dicho no me he tomado ni una pastilla y no he tenido que ir al médico gracias a Dios entonces es muy importante para mí.
Paulina	Bueno el aspecto económico ¿Cómo lo calificaría del 1 al 5? La parte del ahorro, que ya no tiene que comprar insumos...
José	El 5%
Paulina	Y la parte del medio ambiente ¿Cuánto le pone?

José	Ave María ese sí que es más importante también, muy importante el 5 porque estoy conservando... usted sabe que estos son los pulmones de Medellín, entonces es muy importante todo esas...
Paulina	<p>Perfecto está muy bien, Le puso 5 a todo! Entonces... es que claro siempre tiene que uno encontrar el equilibrio de la parte social, económica, ambiental entonces está muy bien porque usted le ve como la los tres aspectos son súper importantes. (Paulina: perfecto, está muy bien, le puso 5 a todo, es que claro, siempre tiene que uno encontrar el equilibrio entre la parte social, económica, ambiental; está muy bien porque usted ve que los tres aspectos son súper importantes.</p> <p>Listo ahora... cuénteme usted por otro lado m ¿ Cuáles son los limitantes que usted ha identificado en la producción ecológica? También, digamos, si hay algún limitante en la parte social o en la parte económica o en la parte ambiental...</p>
José	En todos los tres puntos es muy importante porque en lo de lo ambiental usted misma sabe que si el área está limpia, entonces nosotros también tenemos nuestra salud... todo eso que es muy importante.
Paulina	Pero algún limitante... quizá alguna barrera o algo que le haya no se... no impedido, pero sí que usted se haya encontrado con alguna dificultad en la producción para poder mantenerse o para poder producir ecológicamente...
José	Una barrera que me haiga... porque al principio siempre fue muy duro por lo que uno venía trabajando entonces uno decía hay qué cambio tan brusco va a pegar uno, eso sí será que dará resultado? entonces me puse la tarea más que todo de meterme yo mismo en eso en esas cosas que si era capaz de producir y sacar frutos. (Entonces uno de los limitantes es como dar ese paso al cambio) eso al principio le tenía uno temor a que de pronto se fuera... como cuando uno se va a caer! Que es que ha pero si será que eso se justifica, o sí será que eso... que eso da resultado? porque hay veces nosotros lo que vemos es... pensamos primero que todo es en el bolsillo entonces no es tan importante. sino que lo más importante es la salud nuestra.
Paulina	Entonces en el aspecto económico usted dice tal vez que... (eso es lo que yo entiendo) un limitante podría ser que las ganancias se ven a más largo plazo.
José	Si a más a largo plazo, pero igualmente se ven, así sea más poquito pero no importa de que el tiempo pues sí eso, es más demorado también sacar los productos orgánicos porque ellos tienen que asimilar todo lo que se demoran de pronto 8 o 15 días más hay productos pero no importa.
Paulina	Listo en la parte ambiental, algún limitante, qué se yo! que por el clima de acá usted no puede tener ciertos productos que le gustarían? o tal vez que se haya encontrado al principio con que el suelo estaba muy contaminado y le tocó hacer mucho trabajo, no sé, algún limitante de ese tipo?

José	Un limitante es que al principio fue muy duro, porque la tierra estaba ya... contaminada, porque nuestros abuelos nuestros padres, lo que hacían era que tiran muchos abonos como Abocol todo eso, entonces estaba la tierra como envenenada pues por dentro entonces me puse en la tarea de volverla a recuperar; demoradita pero ahora Dios gracias a Dios, ahora me puedo dar ese privilegio de que mi suelo está totalmente... así no sea el 50% limpio pero sí está mejor dicho menos contaminante
Paulina	Perfecto, y en el aspecto social tal vez algún limitante... por ejemplo que le costó trabajo como que acepten sus vecinos, sus compañeros, su familia, que usted decidió cambiarse a la producción ecológica...
José	Claro a ver al principio habían vecinos y eso cómo veían los productos que yo sacaba pues con eso entonces... muchos, escuche, alcancé a escuchar: "Don José está loco cómo es que se va a poner ahora a dejar..." "Entonces yo dije no... los locos son otros!"
Paulina	Exacto! no qué bueno, si siempre pasa eso cuando alguien quiere dar un paso adelante en esto! porque para mí es un paso adelante dejar la parte de los químicos y eso, cuando uno quiere dar un paso adelante siempre lo ven raro, siempre es diferente.
José	Sí porque a ver, sacaba una lechuga en menos tiempo, más grande, más bonita, entonces decían pero este ya se va a demorar de pronto 8 días más o... la voy a sacar más pequeña, pero no importa así las aquí más pequeña es más jugosa
Paulina	Claro! Uy el sabor es muy diferente!
José	En cambio yo ya, gracias a Dios sé que le voy a entregar a mis clientes, entonces me siento más satisfecho!
Paulina	Muy bien listo ahora cuénteme: desde cuándo usted está trabajando en este sistema?
José	Yo anteriormente, yo toda la vida ha vivido acá en Santa Elena y yo ya llevo 48 años viviendo acá y no he salido de acá ni pa coger... y ya ahora menos, no he salido ni pa coger impulso! Y ya menos, ya creo que... le doy gracias a Dios y de acá no me sacaran ya cuando ya mi Diosito me llame! Paulina: qué lindo es estar por acá vivir acá es un privilegio).
Paulina	Y... pero y ¿Desde cuándo está en la agricultura ecológica? O sea 48 años está aquí en su casa en Santa Elena y practicando agricultura toda su vida porque su familia igual trabajó la agricultura, cierto? pero desde cuándo está practicando la agricultura ecológica?

José	Ya llevo 8 años practicando lo que es la agricultura ecológica y me ha sentido... ¿cómo le dijera? Tan bien que ya no creo que... venga otro y me diga! ya es imposible que me cambie.
Paulina	Qué bueno! Listo... entonces... me contaba de la mano de obra, lo que habíamos hablando antes, ¿Cómo está estructurada, en la finca?
José	La mano de obra es que... uno tiene que dedicarse muy de lleno y entonces... la mano de obra es que estoy en un ladito organizando mis matas, en otro estoy organizando lo que es las hortalizas y es durito! pero ya yo no lo tomo duro por lo que, ya gracias a Dios ya estoy acostumbrado a eso! es lo que me gusta y antoes me siento satisfecho con todo eso, hay que "boliale" un poquito pero, pero muy bien!
Paulina	Ya, y quién más le ayudaba, me dijo que su esposa y su hijo mayor.
José	En la mano de obra estamos mi esposa, que en este momento no está porque está por allá en... haciendo una vueltecita, que está con los hijos porque hoy es domingo. Entonces también están donde la mamá que van a visitarla porque en la semana no les queda tiempo de ir donde ella pero entonces sacamos los domingos y entonces yo me quedo acá y la mano de obra está con mi señora y mis hijos que tengo, y mi persona pues que... que no falte.
Paulina	Entonces alguien extra de la familia no les ayuda en la finca
José	Tenemos... viene una cuñada que a ratos también y nos ayuda a desyerbar, a arrancar maleza, así en cositas, pero esporádico, sí.
Paulina	Perfecto, ¿Tiene algún tipo de certificación para sus productos o le interesaría tenerlo?
José	Me interesaría claro! me interesaría que alguien se interesara en... certificar mis productos claro! porque es muy importante, teniendo eso ya la gente... y eso me comprarían más! me comprarían más productos es muy importante.
Paulina	Ya perfecto, qué tipo de certificación le interesaría? Digamos... que hay unas certificaciones que las hace una empresa que viene le dice los requerimientos que debería cumplir su finca y luego de un tiempo vienen y le hacen una inspección y mira si está cumpliendo con todo; pero este tipo de certificación es una certificación muy costosa, cierto? hay también otros tipos de certificaciones que se llaman certificaciones participativas que las hacen en conjunto varios productores, es como que se certifican el uno al otro, entonces usted va a la finca de su compañero y verifica que esté cumpliendo con los requerimientos para... que generalmente son muy parecidos a los requerimientos que piden las grandes empresas certificadoras, pero adaptados a la realidad de cada productor, y entonces estas son las las certificaciones participativas que es el grupo de productores y que cada uno le

	certifica al otro; y esas no tienen ningún costo, pero son igualmente válidas como las otras. ¿Cuál tipo de certificación le interesaría más usted?
José	A mí me gustaría que alguien se interesara pues en ayudar este tipo de productos, porque es muy bueno uno se siente satisfecho de tener algo que mostrar, que las cosas no se vayan como en vano si no que le digan: "vea un reconocimiento". Sería muy bueno.
Paulina	Perfecto. En su opinión, cuénteme ¿Usted ha visto, ha conocido algún compañero que haya tenido una certificación?
José	Desde lo que hace que todo esto no, se ha ido en promesa, porque ha venido gente y hemos empezado con ese tipo... y se han quedado en la mitad del camino, vienen tres, cuatro meses y eso a lo último se va como digo yo, como una mata en veces se va en vicio, que lo dejan a uno y ya uno dice: "pa donde pego? pa allá o sigo o no?" entonces se ha quedado pues en la mitad del camino, porque ha habido gente que también me ha dicho y nos ha prometido lo mismo, de que nos iban a certificar, que tal cosa, que hay que hacer eso, que eso, entonces a lo último se ha quedado todo en la mitad del camino.
Paulina	Ah, entonces ¿No ha conocido a nadie que haya hecho un proceso completo de certificación?
José	No ha conocido a nadie porque cuando nosotros empezamos con eso decían: "ah, pero es que para darles la certificación... es muy costosa, que hay muchos requisitos y eso", pero si uno empieza yo creo que nunca es tarde pues para hacer esas cosas.
Paulina	Aja, listo, ahora cuénteme ¿Usted hace parte de alguna organización o alguna institución les presta asesoría técnica, o tienen en la asociación de campesinos o de la comunidad, no sé?
José	A ver, nosotros veníamos trabajando muy de la mano con de esa parte, de que alguien nos estaba pues apoyando y asesorando y eso, pero como vuelvo y le digo: eso se ha quedado que siempre las cosas las empiezan y las dejan mochas en la mitad del camino. No sé por qué, porque yo estuve con Comfenalco, estuve con el Sena, dos años también con el Sena y a lo último decían: "ah, bueno vamos a sacarles pues para qué certifiquemos los productores que cultivan orgánico y se ha quedado en la mitad del camino.
Paulina	Claro, y en esta parte con los del Coas, con Diana, ellos hicieron las capacitaciones como las... pues ¿Terminaron todo el proceso con ellos?
José	Ellos tenían un compromiso, porque ellos estaban con <i>Siembraviva</i> haciéndome también esos seguimiento y todo eso, también tuve la oportunidad con <i>Colyflor</i> ... no me acuerdo bien pero también estaban interesados eso y yo no sé a lo último

	<p>esos proyecticos como que se les va acabando... y entonces a lo último ya lo dejan en la mitad porque con Coas, con Diana en toda esa parte así y ellos nos daban asesoría y ya a lo último yo no sé si era que el presupuesto se iba acabando o cómo lo hacen ellos pues cómo trabajan y ya dicen "hasta aquí llegué". (Paulina: de pronto depende de muchas cosas y no se da el proyecto). Eso, y no se da el proyecto y entonces lo dejan a uno a medias. Entonces qué le toca hacer a uno, buscar por sus propios medios el recurso pero ya queda de qué es muy difícil alguien que sí se interese para certificarlo a uno, entonces las cosas han quedado así a medias. (Paulina: Pero bueno de pronto llega ya algún proyecto y se logra hacer eso...). Sí, esperemos de que de pronto alguien si se interese, bueno por esta parte y lo lleve pues aún no más de lo que uno también quiere, porque a pesar de que uno también sepa muchas cosas también... no está de más el aprender más, compartir ideas, muchos conocimientos, claro así tenga uno el de uno si hay forma de conocer más es muy importante todo eso!</p>
Paulina	Y con los de Siembraviva ¿Nunca se unieron al proyecto ellos, ustedes con ellos?
José	<p>Sí, yo terminé con ellos una parte pero a lo último ya ellos, con Siembraviva, ellos me... compran productos a mí. (Paulina: Ah sí, ¿todavía siguen con eso?) Todavía seguimos con esa parte, claro ya llevamos dos años trabajando con ellos y estoy contento porque han sido muy serios en la parte de comercializar pues mis productos, me han tenido mucho en cuenta de lo que yo siembro y están muy organizados, entonces me ha gustado toda esa parte; ellos han sido muy constantes, de lo que hace que empezamos con Siembraviva y eso, me han tenido mucho en cuenta los productos, entonces me anima mucho a sembrarles porque ellos no me dejan perder mucha cosa y anteriormente se perdía pues mucha cosita porque uno no... como decía yo "pero cómo voy a sembrar esto si no tengo de pronto mucho..." sí tengo a quién venderle pero no todo lo que ansiaba pues de sembrar, entonces ahora ya me animo más porque ellos me llaman "necesitamos eso para tal día o... ¿qué tiene? y yo les voy diciendo "vea pa' esta semana hay bastante coliflor, hay bastante lechuga", y de los productos que tengan que yo vaya viendo que hay, ellos me los consumen. (Paulina: Qué bien, si qué bueno. Ellos sí están muy organizados y en Medellín tienen un fuerte mercado). Si ahora no sé hasta dónde se les ha cómo es que se dice, extendido el negocio y van pues como se dice palo arriba! (Paulina: Si qué bueno, porque eso beneficia mucho a los productores como usted). Claro ya si uno tiene a quién vendérselos y eso, es más animoso, se anima más a sembrar, entonces con ellos ya vengo trabajando gracias a Dios y me han tenido en cuenta en muchas cosas, que es muy importante porque el campesino igualmente en muchas partes que no lo voltiaban pues a ver y entonces pa' mí ha sido importante.</p>
Paulina	Qué bueno me alegra mucho. Ahora cuénteme, la actividad agrícola es su actividad principal cierto?, la principal fuente de ingresos de su familia, ¿Tiene alguna otra

	actividad, qué sé yo... por esto de la feria de flores tal vez algún ingreso extra como el turismo no sé...?
José	También trabajo con la parte del turismo. Ha tenido la oportunidad que también ha recibido capacitaciones sobre lo que es atender turismo y entonces me siento muy contento porque también he aprendido muchas cosas, entonces solamente lo que hago acá no es para mí, sino para que otras gentes que vienen... comparte ideas, compartimos, hacemos charlas silleteras también sobre eso, entonces por esa parte también tengo un poquito de ingreso de lo del turismo. (Paulina: ¿Qué porcentaje diría usted que tiene la parte del turismo en sus ingresos?) No pues eso es... pues uno, cómo le dijera, no ha llegado aún pues porque esas partes hay que empezar y sentarse uno a analizarlas, a ver cuánto... que me entra de esto, o qué... pero sí es importante, claro.
Paulina	Perfecto y por último, Ah, no bueno, cuénteme primero ¿Quiénes le dieron la capacitación para lo del turismo?
José	Tuve la oportunidad también con Diana, Margarita de León y Jenni... cuando estuvimos con Comfenalco entonces... ellas nos dieron... estuvimos dos años sobre de eso del turismo también. (Paulina: ah, qué bueno, y es con varias fincas silleteros de acá o...? Si empezamos... empezamos 60 personas, a lo último de esas 60 quedamos... se fue, se fueron saliendo y eso, quedamos como 32 y de las 32 personas que quedamos en estos momentos habemos unas 12 personas prestando ese servicio de turismo acá en el corregimiento de Santa Elena. (Paulina: pero ustedes trabajan como en conjunto ¿O es con alguna institución que hacen...? A ver, nosotros ya estamos organizando con la corporación de silleteros, ... nosotros ya estamos con una corporación que es la que nos lleva de la mano y nos va jalando nos va diciendo "esto es así, esto es asá" y entonces ya estamos por esa parte gracias a Dios, la Corporación es muy importante porque ellos jalan por un lado para... son los que tienen el contacto con la gente y luego ellos ya nos llaman "va fulano, perano, van tantas personas" y por ese lado hemos venido trabajando.
Paulina	Ya qué bueno. Ahora sí, esta es la última pregunta. ¿Usted identifica algún actor o política estatal que apoye su labor dentro de la agricultura ecológica, algún actor puede ser por ejemplo como Coas, alguna organización, me dice... esto de la parte de la... que me dijo de la... asociación de la corporación silleterera... de la parte de agricultura alguna organización que usted vea que de una u otra manera este apoyando la agricultura ecológica?
José	Si, por ejemplo los de Coas fueron muy importantes para mí, porque ellos apoyaban toda esta parte, traían muchos conocimientos también que ellos veían por otros lados y me la enseñaban cómo había que hacer, cómo había que practicar, entonces, bastante importante.

Paulina	Ah, perfecto, ¿Y algún otro actor por ejemplo el municipio, la gobernación?
José	También la alcaldía de Medellín estuvo un tiempo también apoyándonos en esa parte y también es muy importante; que esto, no se va uno solo, sino que si hay gente por fuera así sea que ellos se encarguen de la parte de la labor pues eso... entonces uno aquí ya hace el resto. (Paulina: sí claro, siempre es importante el apoyo de ellos). Sí, es muy importante claro, de las instituciones, cualesquier institución que sea que se interese en esto para mí es muy importante, claro.
Paulina	Perfecto, eso sería todo sí, muchísimas gracias, muy bien!, yo le agradezco mucho.

Entrevistado: Luz Mery Herrera, Doña Judith y dos señoras más en breves intervenciones.

Lugar de producción: Huerta Trece de Noviembre en barrio Sol de Oriente, Medellín

Duración de la entrevista: 27:46 minutos

Paulina	Estamos aquí en el proyecto del municipio del Jardín Circunvalar en la Huerta Trece de noviembre. Estamos con la señora Luz Mery Herrera Manco. Cuéntenos más o menos su edad, dónde está ubicada la huerta y su grado de educación.
Luz Mery	A ver, mi edad son 45 años, la huerta está ubicada en Sol de Oriente, comuna 8 y barrio Sol de Oriente. Segundo de primaria. (Paulina: ¿alguien más de su familia trabaja la huerta con usted?) Nadie más. (Paulina: ¿Cómo es su estructura familiar, quiénes viven con usted?) En mi casa vive mi compañero y mis dos hijos.
Paulina	Perfecto, ahora sí vamos con las preguntas del proyecto ¿cuáles son los principales alimentos que se producen en su huerta?
Luz Mery	En la huerta se produce lechuga de varias clases, se produce repollo morado, repollo blanco, cebolla de rama, cebolla de huevo, zanahoria, rábano, pimentón, brócoli, coliflor, tomate de ese pequeño, cilantro, col china, acelga y plantas aromáticas que sirven para antes contrarrestar la plaga, ají dulce, yuca. (Paulina: ¿y el tomate grande no lo han sembrado acá?) Sí sembramos unas maticas pero resulta que estaban muy hermosas y se llenaron de plaga, les cayó la gotera, entonces no sembramos; sembramos el pequeñito por lo que es más resistente, sí, ya la próxima lo vamos a sembrar por todo alrededor porque nos estorba mucho en la era.
Paulina	Ahora cuénteme ¿Ustedes cuáles prefieren sembrar y por qué?
Luz Mery	Qué preferimos sembrar acá, vea, se prefiere sembrar lo que más se comercialice, por ejemplo, la cebolla de rama es un producto que no lo rechazan, fuera de eso no le cae tanto la plaga, cilantro, cebolla de huevo, coles, y lechuga de bolita porque

	esa se vende más. Tomate también nos preguntan mucho pero es que el tomate como te digo tiene mucha plaga, y remolacha, zanahoria, cositas así que se vendan.
Paulina	Listo, ahora cuénteme ¿Ustedes saben más o menos qué tamaño tiene la huerta?
Luz Mery	(Doña Judith: tiene 500 metros) No, esa huerta está muy grande porque nos la habían entregado... no mejor dicho todo eso por allá son espacios que abrimos, porque ya no teníamos donde más sembrar (Doña Judith: la huerta, huerta no son sino 500 metros)
	¿Y todo esto es producción ecológica?
Luz Mery	Si todo es agroecológico, nada de... todos son abonos orgánicos.
Paulina	¿El terreno a quién le pertenece?
Luz Mery	Al EDU, al municipio, eso es del EDU, municipio de Medellín
Paulina	Ahora ¿ustedes por qué escogieron este sistema de producción ecológico, por qué prefirieron este al sistema convencional?
Luz Mery	Porque es todo natural, porque es a base pues de abonos orgánicos, en cambio los otros son químicos, o sea, hay menos posibilidades de uno enfermarse porque todo es sano.
Paulina	Listo, en su opinión ¿cuáles serían los beneficios de la producción ecológica? Digamos un beneficio en la parte social que identifica usted, cuénteme uno en la parte social.
Luz Mery	Social, tengo entendido, por lo que la gente ve que por ejemplo pasan por aquí, entonces me dicen "Ay, que esas cosas tan hermosas, o esa cebolla o ese cilantro" y le digo "Ay, sí, todo es orgánico, no tiene nada de químico. –Ay, véndame". Que porque, como le digo, todo es natural, pues, o sea, no tiene posibilidades de químicos, de venenos ni nada.
Paulina	Entonces en la parte social ¿usted ve que despierta el interés en la gente?
Luz Mery	Sí, claro, sí, y una parte porque todo es fresquito y como te digo está libre pues de químicos.
Paulina	Y en la parte social también lo que le contaron a la otra muchacha, de que ustedes están organizados, del compañerismo...
Luz Mery	Ah! Sí, no muy bien (Doña Judith: no tenemos ningún problema, somos muy buenos compañeros, nos tratamos muy bien acá). Si, o sea, como te digo, antes cuando estaban unos niños sí había como mucha cosita, pero ya ahora estamos muy bien.

	(Paulina: y entonces la huerta les ha servido también en la parte social como para integrarse con un grupo nuevo...) Integración, sí, tener pues como más amigos, fuera de eso uno por aquí distingue mucha gente "Ay, venga... le digo, ah, bien pueda 'dentre'. -Ay que huerta tan bonita, ay yo por qué no traje plata, pero si hubiera sabido le hubiera comprado. Y así pues, les gusta mucho.
Paulina	Ahora cuénteme ¿En la parte económica han visto algún beneficio?
Luz Mery	(Doña Judith: claro que sí, económica, sí, claro) Económica... sí por lo que uno, vea yo digo, si uno no tiene 100 o 200 pesos para comprar el cilantro, uno viene acá y lo lleva de acá fresquito, natural, sanito, lo mismo que una lechuga, si yo no tengo 1000 pesos para comprar una lechuga, no pues yo voy a ir a la huerta que allá la tengo... (Doña Judith: venga le digo una cosita, entre los compañeros nos hemos dicho, cada cual que necesite algo vaya a su huerta que por eso trabajamos, allá, aquí a ninguno de los compañeros se le impide que lleve lo que vaya a llevar para su casa). (Paulina: me parece hermoso). [Las señoras contestan algo a unos hombres que hablan en otro lado, reiterando a ellos lo último dicho en la entrevista]. Por ejemplo hay un compañero que él está enfermo en este momento, entonces el viene y me dice "Lucha, me va a regalar unos tomatitos, y le digo -Don Eleazar, me hace el favor y no me ofenda, me hace el favor y va y los coge, cómo así, ah, ah...". (Doña Judith: no, ellos ninguno de los hombres saca nada, pero sí les tenemos dicho que si necesitan pueden llevar porque ellos trabajan mucho aquí). Ellos se matan trabajando aquí, entonces que lleven. O sea que muy bueno, hubo un compañero pues, que no estaba de acuerdo con eso porque él decía que era pedir "No! Cómo voy a pedir yo permiso sabiendo que yo estoy trabajando allá, entonces entre mi compañera y yo le dijimos, no es que pida permiso, sino para uno estar informado... Si por ejemplo yo vengo aquí y no hay nadie y yo digamos, me arranco qué, una o dos lechugas, ya va a venir mi compañera, mi compañero: "Ay! Se robaron dos lechugas". Es que así nos ha pasado; no, yo la puedo llamar a ella y le digo "Doña Judith, yo voy a ir a la huerta para traerme una lechuguita.-Ah, sí doña Mery, vaya". (Paulina: claro, así ya están informados los demás). Porque mira, la otra vez teníamos unas... (Doña Judith: un montón de cilantro arriba...) y cosas allá, la brócoli, oiga, tan hermosos!, sí la teníamos encargada para vender, cuando llegamos, el mero hueco, yo Ay! Se la robaron, cuando después... le dije yo a un compañero, "imagínese que se entraron a la huerta" y me dijo "¿cómo así?", entonces, cuando ¿sabe qué me dijo él a mí? Ah, no, yo me la traje. Entonces en eso quedamos. (Doña Judith: entonces hicimos un convenio de que cuando necesiten llamen un compañero, pa' que después no digan que se entraron a robar en la huerta y que como todos trabajamos aquí, sabemos qué hay y qué no hay y qué anocheció hoy y qué no amaneció mañana, o yo sí, yo me doy cuenta de todo de aquí de esta huerta). Sí, exacto... [Varias voces a la vez].

Paulina	Bueno ahora ¿Ustedes qué beneficios perciben en la parte ambiental o ecológica, ustedes cómo creen que esto contribuye al medio ambiente?
Luz Mery	En la parte ambiental... porque, como le dijera yo, porque digo yo que el veneno... todos los químicos contaminan la naturaleza, el medio ambiente y todo, entonces sí, nos gusta mucho todo lo orgánico, todo.
Paulina	Listo, ahora, los beneficios que me dijeron... [las señoras hablan con otras personas] Estos beneficios que me dijo de la parte social ¿Qué calificación le darían, digamos, del 1 al 5 si yo les digo que 5 es la mejor calificación?
Luz Mery	En la parte social? 5.
Paulina	En la parte económica ¿Cuánto le califican? La importancia que ustedes le den, si le da mucha importancia, 5.
Luz Mery	En la parte económica... por ahí qué, 5 también, o qué?... Doña Judith... (Doña Judith: dígame a ellos a los señores) (Paulina: no, ¿ustedes qué opinan?) Pongámosle 5 también. (Paulina: ya, si usted le pone 5, si para ustedes es muy importante, está bien) (Doña Judith: nosotros también nos beneficiamos de las legumbres) (Paulina: está bien, claro!) (Doña Judith: que no vemos plata pero tenemos las hortalizas) (Paulina: uy, pero eso ya es ahorrito...) Vea por ejemplo esta semana, no tenía ni un tomatillo en la casa y vine y llevé tomatillo de aquí. (Paulina: no, si eso ya es ahorro, eso ya es económico) (Doña Judith: de todas maneras nos está dando). Y más tarde nos va a dar más, espere y verá... (Paulina: ajá y esto va para arriba) Si Dios quiere. [Otras palabras a muchas voces].
Paulina	Y en la parte ambiental ¿cuánto le califica?
Luz Mery	En la parte ambiental por ahí qué, 4, 4.5.
Paulina	Listo, ahora vamos a ver ¿Cuáles son ahora los limitantes que ustedes perciben, que dicen "Esto nos limita en la producción", o que les parece que hace falta para la producción ecológica?
Luz Mery	(Doña Judith: productos pa' echarle a hortalizas que no nos dañen el producto) O sea, productos que no sean como tan delicados o que nos den la forma de cómo se trata esa plaga, porque aquí no se pueden utilizar que venenos, que una cosa y que la otra. (Paulina: entonces sería como la parte técnica, la parte agrícola técnica). [Aparece el técnico, saluda, las señoras le saludan, él dice que la huerta está muy bonita y va a mirar mientras continua la entrevista].
Paulina	Me dicen que la parte técnica es una, que les faltaría un poquito de asesoría, será que riego, también decían, la comercialización...

Luz Mery	Si...si de asesoría técnica sí. Exacto, sí el riego, sí, atención, pues como que... La comercialización, como le dije yo a Juan Camilo, "díganos si no nos van a aceptar estas cosechas en el banco de alimentos..." (Doña Judith: vea él se fue con la cabeza así y me dijo que iba a hacer todo lo posible porque había que sacar esta cosecha porque se nos va a perder estas otras platicas). "Qué pecao", sí, Dios quiera... hay que sacarla, entonces yo le dije a él "vea Juan Camilo, la idea es que ustedes nos digan si es que en el banco de alimentos no nos van a recibir esas cosechas, entonces que nos traigan lo que más comercialización tenga; que Doña Judith tiene la lista y se la entregó a Juan Camilo, porque por allá por ejemplo "Ay, ¿no tienen cebolla, ay no tienen cilantro, no tienen cebolla de huevo?" "Doña Judith dice brócolo, eso genera risas] O sea, todas esas cosas son las que más se venden acá. (Doña Judith: cebolla de las dos, blanca y roja, de eso piden mucho). Blanca y roja, cebolla de rama, cilantro, ya.
Paulina	Entonces ya dijimos que esos son los limitantes, cierto? Ahora ¿Desde cuándo ustedes están trabajando con ese sistema? Porque antes, me imagino que tenían experiencia en campo, pero con otro tipo de... con químicos y con cosas.
Luz Mery	No se consiguen lo mismo que se consigue acá, lo que conseguía por allá, como la boñiga y eso no se consigue por acá.
Paulina	Claro, entonces en este sistema cuánto tiempo han estado trabajando.
Luz Mery	Nosotros empezamos eso como desde julio, ya vamos pa'l año.
Paulina	Y la capacitación inicial ¿quién se las dio?
Luz Mery	(Doña Judith: el EDU, cierto?) Yo no... Usted por qué dice que yo... (Doña Judith: no... capacitaciones fue con gente... y del SENA también. Si eso fue una capacitación con personas expertas en eso). [Muchas voces]. Sí, nos venían nutricionistas, cómo alimentarse uno... (Doña Judith: de todo nos llegó, hicimos una capacitación muy buena). Muy buena, nos enseñaban a hacer comidas con el rábano, las ensaladas.
Paulina	Ahora cuénteme la mano de obra, cómo está estructurada la mano de obra en esta huerta, o sea quiénes trabajan, cómo hacen, se turnan, cómo es el trabajo? ¿Cuántas personas son, primero?
Luz Mery	Estructurada?... (Doña Judith: sí, nos turnamos). Vea, legalmente, sí somos 9 porque hay un compañero que como te digo él no viene acá, el viene pero cuando hay cosas bonitas para llevar, es más, hoy le dije "Vea, va a haber unas capacitaciones a las 8, 'no se mosquió'". Esta semana, el domingo hice una reunión, le dije "ve, va a haber una reunión el domingo, la voy a hacer yo". Mm mm, no me mostró interés, entonces el pensado mío era, y yo ya había hablado con la compañera, que le vamos a mandar una notificación, que si va a seguir en la huerta,

	que se ponga pues como se dice "las pilas" a estar pendiente de la huerta o que si no, que diga de una vez pa' nosotros mejor dicho... sí nos toca. Porque es que uno qué va a contar (Doña Judith: ¿usted qué opina de una persona que no viene nunca a trabajar?). No tiene interés, no, entonces yo dije eso el domingo. (Otra señora: y es como muy rabioso, porque vea la otra vez hubo un 'problem') (Doña Judith: viene a recatearnos todo, cuando viene, qué pecao). (Otra señora: ...cuando hubo el 'troqui' [por decir trueque, todas se rieron y recordaron el 'brócolo'] él no quiso llevar...).
Paulina	¿Bueno entonces los que están interesados y constantemente trabajan son g?
Luz Mery	Es que eso digo yo, yo hago las reuniones, yo digo, en la huerta, mejor dicho, nosotros tenemos una carta de compromiso, donde dice "se aceptan en el proyecto a quienes están pendientes de regada, de insumos, regada de agua, desherbada, por cada limpieza de caminos, cosechada" que estén pendientes porque si no tienen tiempo, entonces me dicen de una vez y yo no cuento con esa persona. Y así uno no tenga tiempo en la casa hay que sacarlo para la huerta.
Paulina	Y entonces ¿Ustedes qué hacen, se turnan o todos vienen cuando pueden o cómo es, o ya tienen establecida su hora?
Luz Mery	(Doña Judith: establecido, establecido, no, sino que venimos. Sí, cuando tengamos el tiempito aquí estamos en la huerta) (Paulina: pero trata de que sea todos los días...) Sí, aquí no falta... (Doña Judith: ah, no, aquí no falta gente todos los días; si no somos los unos, somos los otros, pero no faltamos, unas veces en la mañana, otras veces en la tarde, pero no falta gente en la huerta).
Paulina	Perfecto, entonces, veamos ahora [llega alguien, otra interrupción] ¿Ustedes han oído hablar de las certificaciones de alimentos, que les ponen unos sellos como para que la gente sepa... han oído hablar de eso? Sí que por ejemplo les ponen un sello que dice que certifican que es orgánico, que es ecológico.
Luz Mery	Ah! Mirar que producto es... o qué? Ah, sí, no, ese no lo hemos puesto acá. (Doña Judith: yo eso no lo había oído mencionar).
Paulina	¿Y a ustedes les interesaría que algún día sus huertas sus productos tengan una certificación?
Luz Mery	Sí claro! [al unísono] Avemaría, porque tiene más comercio, vuelvo y le digo, tiene más comercio, oiga! La gente se va a arrimar más porque vea, yo he ido a la minorista y compro el tomate de árbol o el tomate de aliño y eso es con un polvo por encima... (Doña Judith: el 'mansate' que le echan). Sí, y en cambio aquí todo es orgánico. (Paulina: y la gente prefiere, ya está prefiriendo más eso) (Doña Judith: por ejemplo en Radio Paisa están hablando mucho de las huertas) Sí señora, hay un señor que dice que dizque me llamo yo no sé cómo y tengo una huerta... (Doña

	Judith: y la señora que ya tiene, que manda para muchos otros países, es de Prado me parece que es).
Paulina	Entonces, hay varios tipos de certificación, hay unos que al productor le toca pagar mucho, hay otros que son como una forma participativa y que se hacen entre los mismos productores, uno le certifica al otro, eso es más barato, eso les ahorra costos, pero también les da un compromiso de que tienen que cumplir los estándares, de que tienen que hacer las cosas con el mismo método y no salirse del esquema, entonces ¿ustedes preferirían ese tipo, cierto, no la que se paga un montón, sino la que se...?
Luz Mery	Todas: si, no, no, la otra que es más favorable.
Paulina	Ahora ¿Dónde comercializan los productos que no consumen ustedes? ¿Cosechan el domingo o el día anterior?
Luz Mery	Los que no consumimos nosotros, jmmm. (Doña Judith: allí en el atrio de la capilla, en el mismo barrio, sí, y lo que sacamos lo vendemos, todo lo que sacamos lo vendemos pues, desde que le guste a la gente). Los domingos en la mañana. [Cosecha]: por la mañana. (Doña Judith: venimos a las 6 de la mañana, madrugamos a cosecha, ya a las 8:30 estamos allá p' la misa). (Paulina: y también vecinos que se enteran y les piden...) Vienen y me compran acá, también. (Doña Judith: no, por eso no sufrimos nosotros, ahora estamos "pegaos" es con esto que no se vende aquí). Ay, si, es que, como te digo preguntan mucho por la lechuga que hace... la bolita. (Paulina: si, deberían, alguien del proyecto que les ayude a sacar esos productos que sí se venden en otros barrios). Es que yo estaba muy contenta, porque Juan Camilo me dijo pues que sí, que pa' que cosecháramos hoy, y no, Dios quiera que sí Doña Judith, porque imagínese, se nos pierde nada esta cosecha. (Doña Judith: yo le dije, no aun cuando sea pa' trueque, lo que sea, pero con tal de no tirarlo allí a la compostera y perder el trabajo de nosotros). Ah, sí, prefiero mejor sacarle algo que no, si, eso sí es de ahí.
Paulina	Bueno, entonces ¿Cuáles serían los beneficios de vender acá donde ustedes dicen que venden en el atrio de la iglesia?
Luz Mery	Los beneficios es porque nos ahorramos el transporte de carro y que uno tiene que tener un carro mejor dicho, especial para cargar los productos; exacto, en cambio de aquí, los lavamos, los organizamos y ya nos vamos así, hacemos allá el toldillito y ahí mismo, sí... O sea, nos ahorramos mucha cosa.
Paulina	Perfecto, listo. Ahora ¿Hacen parte de alguna organización como tal o simplemente aquí se encontraron ustedes y se organizaron?
Luz Mery	No, nos encontramos acá. (Doña Judith: nos encontramos y nos organizamos, ya somos un grupo organizado). Y si no nos queremos organizar, nos organizan (Risas).

70 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Paulina	Y ahora dígame, al principio les dieron asesoría técnica, pero después de eso ¿Les han vuelto a dar asesorías?
Luz Mery	No han vuelto. (Paulina: ¿esta es la única vez que ha venido?) Sí la única vez. [varias voces]
Paulina	Y por último, ah, no, tengo dos más... ¿Identifican algún actor, política estatal o alguien por ejemplo del municipio, el EDU, aparte de ellos, que estén apoyando esta labor en agricultura ecológica? ¿Sólo ellos, solo el municipio...?
Luz Mery	Mm, mm. No hasta ahora. Solamente ellos, el EDU no más.
Paulina	Listo ¿Y ellos cómo han influido en todo esto?
Luz Mery	No, nos han, cómo le dijera yo, nos han ayudado, al proyecto mucho... (Doña Judith: hemos tenido el apoyo porque mire lo que fue esta malla, mucha cosa, y la primer cosecha, fue ellos, es mucho lo que nos han mandado, insumos también nos han mandado). Y don Eduardo viene y le da mucha alegría a uno. (Otra señora: nos dan mucho ánimo). Don Eduardo viene y le da mucho ánimo a uno, porque lo felicita a uno "Eh! Los felicito, tienen esa huerta muy hermosa". Porque es que imagínese que ellos nos dejaron como 2 o 3 meses solos, a ver qué hacíamos nosotros, a ver si dejábamos caer la huerta, y sabe qué hacíamos, nosotros mismos hacíamos los semilleros acá, vendíamos cositas, íbamos a... vea, muchas veces hemos aguantado hambre, porque muchas veces nos venimos así sin nada, y, no, aquí hay plata pero no se puede porque es para comprar insumos, hemos estado comprando gallinaza, se compró la gallinaza pa' abonar y hay que comprar más, entonces íbamos comprando así semillitas, íbamos haciendo semilleros y sembrábamos, y cuando ellos vinieron nos felicitaron [...]. Es que nos dicen "vea, de las huertas, esta, esta es la más hermosa". (Doña Judith: en cambio nosotras vemos un centavo "bueno, vamos a comprar las semillas, vamos a hacer el semillero y vamos, no podemos dejar caer la huerta"). [Muchas voces]. Es que eso necesita mucha dedicación, mucho amor y mucha puntualidad. (Doña Judith: problemas en la casa de uno "no vaya a la huerta, no vaya...") Lo regañan a uno, yo digo "Ah no, a mí me gusta, yo me voy pa' allá).
Paulina	Bueno y por último ¿Qué otras actividades realizan ustedes? Porque esta no es la fuente principal de sus ingresos, deben tener otra fuente de ingresos ¿Cuál es su principal fuente de ingresos que no sea esto?
Luz Mery	No, pues la mía, como le digo, yo vendo revista de Abon y de Lebon, pues de igual manera me toca duro, porque como te digo, muchas veces yo voy a cobrar, (pues, sacando aquí a mi compañera que ella, avemaría, mejor dicho) ...hay muchas personas que me encargan y voy a cobrarles y no tienen la plata, entonces ¿qué me toca?, me toca ir a prestar para poder reponer la plata, porque si yo no... Entonces

	eso, a veces me provoca dejarla, pero me motivan mucho los premios y me gusta mucho ir a las conferencias. No, verdad y es que con los premios, yo vendo esos premios y con eso me voy ayudando para pagar la factura, o sea, ese es mi otro ingreso, porque como te digo, aquí por lo que se llevan cositas pa' la casa, cierto, exacto, pero sí estamos en esas con la ayuda del Señor, esa es la idea.
Paulina	¿U usted? (Le pregunta a doña Judith)
Doña Judith	Bueno, yo, el ingreso, bueno, tengo un apartamentico arrendado, mi hija trabaja en una empresa y nos ayuda y mi esposo trabaja en una "chaza", también, entonces con eso, pero yo no trabajo, soy ama de casa y trabajo aquí, pero me gusta, lo que se hace con amor. (Luz Mery: oiga, los viernes se va cansada de todo, vea, cansada de los pies, de las manos y de la lengua, porque habla!, ríe!, si usted viera...) Mentiras que hay veces que vengo muda y no hablo nada. (Luz Mery: muda? Vea y pone la manguera y es dizque bailando, sí si usted viera). Y ya aprendí a echar los insumos, ya le pongo la bomba (risas)
Paulina	Y usted Doña (--) [a la otra señora].
Señora 3	Pues, de pronto yo no trabajo, bueno lo que hago aquí y el hijo, el ingreso familiar de él.
Paulina	Y usted, ¿también? [a otra señora].
Señora 4	No, yo, tampoco, lo único que yo hago es cuando, saco el 'diíta', el día que se recicla, ese día reciclo, porque no tengo más. Me ayuda un poquito por eso, pero no es que le vaya uno muy bien así de recicladora.
Luz Mery	A mi mis hijos me dicen que dizque "Amá, si a usted no le dan esas revistas deje eso, mire que es que antes usted tiene que estar prestando plata pa' facturar. -Y yo, mijo, esperemos que vendrán días mejores.
Doña Judith	No hay que perder la fe en Dios, mientras que Dios exista no hay por qué desmayar.
Luz Mery	Y hay que seguir pa' lante con empuje.
Paulina	Claro, sí, Diosito nos sostiene. Bueno eso sería todo, muchas gracias a todas ustedes y felicitaciones.

Entrevistado: Yadis Sosa

Lugar de producción: Huerta Pinares, barrio Pinares de Oriente, Medellín.

Duración de la entrevista: 21:20 minutos

72 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Paulina	Doña Yadis, cuénteme su nombre y apellido, su edad aproximada y la ubicación de la huerta.
Yadis	Mi nombre es Yadis Sosa, vivo acá en Pinares, mi huerta es cerca de la casa Viveros [parece que la señala]. (Paulina: estamos en la Comuna 8 en el barrio...) Pinares de Oriente.
Paulina	¿Quién más trabaja en la huerta de su casa, solo usted o alguien más de su casa?
Yadis	No, mi familia, pues mis dos hijos y yo. (Paulina, los 3 trabajan en la huerta...) Sí, nosotros tres
Paulina	¿Su grado de educación?
Yadis	Mmm... Segundo de primaria.
Paulina	Ahora ¿Cuáles son los principales alimentos ecológicos que se producen en la huerta?
Yadis	Los principales es: lechuga, acelga, cilantro, cebolla, a veces pepino y tomate.
Paulina	De estos ¿Cuáles son los que usted prefiere producir? ¿Y por qué?
Yadis	Todos, esos, porque esos que menciono son los que más... sí. (Paulina: esos son los preferidos) Porque se pueden cultivar más fácil y salen más rápido, entonces uno a veces los puede consumir más rápido, y no puede, entonces...
Paulina	Ah listo, entonces por rapidez, porque también me imagino que son los que la gente más pide... (Yadis: sí, también). Bueno, cuénteme ¿El tamaño de la huerta suya, cuánto tiene?
Yadis	Jmmm, es pequeña pero no me acuerdo. Yo sé que las medidas más o menos... pues nos habían dicho que era 50x50.
Paulina	¿Y todo lo de la huerta es producción ecológica, sin químicos, sin nada, 100%?
Yadis	Sí.
Paulina	La huerta, el terreno de la huerta ¿A quién le pertenece?
Yadis	Pues siempre nos han dicho que esto le pertenece al municipio.
Paulina	¿Por qué usted escogió este sistema de producción y no el normal, el convencional, con químicos y esto, por qué escogió producir de manera ecológica?
Yadis	Pues porque, cómo te dijera. Yo vengo del campo y siempre teníamos esa metodología de sembrar así, porque nosotros prácticamente no conocíamos esos

	químicos. Entonces y ya acá, pensé de que también era mejor por la salud que nos da una buena calidad de vida a nosotros, entonces seguimos con esa misma metodología y no, pues yo no la quisiera cambiar porque así disfruto de lo que hago y de mi familia, porque es que fumigar es como usted ya comerse algo contaminado, no tan natural, entonces para mí, no, y para otras personas que la consumen porque se sienten muy contentas. Cuando yo he sacado al comercio acá abajo me han dicho "Ah, no, es que esta lechuga no es la misma que la que yo compro en el Éxito o en otras partes", entonces uno se siente feliz, una maravilla.
Paulina	Claro, eso llena el corazón al que produce y al que consume. Listo, entonces, en su opinión cuénteme algún beneficio que usted haya identificado en la parte social, de la producción ecológica. Usted dice, bueno, mi huerta ecológica me ha traído estos beneficios en la parte social, qué se yo, interacción con otros productores (Yadis: sí). O no sé., beneficios en su salud... alguna cosa en la parte social ¿Usted qué cree?
Yadis	Pues en lo social parte de las dos, tanto en la salud como en poder compartir con otras personas las mismas ideas y todo eso, pues eso lo satisface a uno mucho, se siente uno orgulloso.
Paulina	Perfecto, y en la parte económica, algún beneficio...
Yadis	Sí, mucho, como yo le decía a la niña ahora, prácticamente si a veces usted no tiene plata con qué comprar, usted ya sabe que ya acá está cerca, tiene a mano sus alimentos, sus hortalizas y no tiene que comprarla, entonces eso es beneficio económico, súper.
Paulina	Y en la parte ambiental ¿qué beneficio le ve, cómo cree que usted está contribuyendo al medio ambiente con su huerto?
Yadis	Pues yo digo que también porque desde que uno no le cause daño a la tierra, eso, no esté contaminando, entonces no le estoy causando ningún daño.
Paulina	Ahora ¿Usted se ha dado cuenta de algún tipo de limitante para la producción ecológica, usted cree que hay cosas que tal vez le están impidiendo que crezca este tipo de producción, o que diga, bueno, no para mí un limitante es la falta de riego, o el apoyo institucional o la parte financiera, algún limitante ve usted?
Yadis	Aquí tenemos uno que es el riego y por otro, sí económico, la parte económica que a veces sí nos da como dificultad, e institucional, pues sí, necesitamos como que nos [apoyen?] como un poquito más, lo que yo le decía al joven ahora. No haya pues como... es un derecho a la igualdad, que no haya más para acá que para allá, eso, que las cosas se den acorde como es, que no sean como beneficios como pa' la misma institución sino para nosotros mismos, porque pues, eso era lo que yo sentía cuando el alcalde subía y prácticamente él no muestra eso, él muestra ese [señala]. Entonces "ay, no ¿pero por qué?" Derecho a la igualdad.

Paulina	¿Y usted por qué cree que sea eso?
Yadis	Porque él necesita mostrar como lo que decíamos, la ciudad más innovadora y él necesita mostrar lo mejor de la ciudad. Él no puede decir "no es que ve estas personas yo las tengo por acá en un rinconcito". No, y es que en este momento él se está enfocando en el Cinturón, en el camino de la vida (Paulina: pero esto también hace parte del cinturón...) Exacto, pero en este momento él se está enfocando es en eso (Paulina: ¿no será porque aquí como que está más dividido, no será por eso?) No porque vea que esta huerta era hermosa, nosotros tenemos fotos y debido a lo que está pasando, que no tenemos plántula, que prácticamente las plántulas son para acá, no tenemos producción. (Otra persona: ¿Pero entonces antes cómo funcionaba lo de las plántulas?) Antes funcionaba muy correctamente, no había la fase dos, entonces siempre estaban enfocados en Pinares, estaban muy pendientes, el señor don Guillermo estaba muy pendiente también que venía acá el jefe de... Se sentía orgulloso y nosotros nos sentíamos orgullosos de lo que nosotros podíamos, yo creo que fue una persona que nos dio muchos ánimos y nosotros nos animábamos más y siempre nos hemos animado ya que nos ha afectado la tierra, es que a nosotros nos ha afectado cultivar.
Paulina	(Otra persona: ¿Y entonces qué pasó con la fase dos, qué es lo que sienten ustedes que pasó con la fase dos?)
Yadis	Es lo que yo le decía al joven. Tengo la inquietud porque esta semana me dicen "no es que eso es otra cosa, eso es otro negocio" Entonces ¿Cómo así que es otro negocio? Sí, el negocio ¿de quién, del EDU, que es Eduardo, del alcalde? Son entidades que están como... (Otra persona: ¿Antes no estaban esas entidades?) Pues no porque cuando llegó SalvaTerra nosotros prácticamente ya como que fuimos conociendo ya después a Eduardo, pero más que todo a Eduardo, pero más que todo cuando ellos llegaron fue a Ángela, a Daniel, ajá. Entonces, pues, yo decía, de mi parte esa es la inquietud y yo siempre digo: no es justo que nuestros recursos se estén desviando para otras partes.
Paulina	Claro, sí, bueno. Entonces continuando con esto ¿Usted desde cuándo está trabajando en el sistema de producción ecológico?
Yadis	Yo empecé con huerta hace dos años y yo voy para 2 años con esto.
Paulina	Listo, dos añitos, y bueno ¿En estos dos años cómo ha estado estructurada la mano de obra en su huerta, ha sido siempre usted con sus dos hijos y qué edad tienen sus hijos?
Yadis	Sí, el niño tiene 20 años [Risas, ella explica que tiene problemas de déficit cognitivo y que es y seguirá siendo un niño para ella]. Entonces él viene y riega, ahorita estaba regando, el me colabora pa' sembrar, yo "Ay, siembre usted, hoy que...", pues

	<p>nosotros tenemos esos agujeros, de que si hoy no estoy como dispuesta pa' sembrar, "venga siembre usted que le pueden prender más fácil". Y la niña tiene 13 años (Paulina: ah! qué chévere, qué bueno que se unen a eso) Y yo tengo ahí, como te digo [ruidos--] entonces a veces me vengo y hago [ruidos--] ahí, estoy con ellos y trabajamos en la huerta. (Paulina qué bueno, si... y que empiezan a querer la tierra). Sí es que ellos vienen... nosotros venimos del campo, nuestras raíces, yo digo "miren, miren, es que ustedes deben de aprender a eso", y el niño se siente muy orgulloso de eso, dice "mami, yo quiero ser agrónomo" (Paulina: ay! qué bien, qué bien, eso es lo que nos hace falta ahora, que los niños, los jóvenes quieran la tierra) Sí.</p>
Paulina	<p>Haber, entonces sigamos ¿Usted ha oído hablar de los sistemas de certificación de los productos ecológicos, que les ponen como un sello que dice "sí, esto está certificado que esto es ecológico", ha pido eso? Que venden en supermercados...</p>
Yadis	<p>Si, pues más o menos.</p>
Paulina	<p>¿A usted le interesaría que algún día sus productos tuvieran un sello de estos?</p>
Yadis	<p>Claro, es lo que yo estaba diciendo, eso es lo que [ruidos--] de todos nosotros, lo que pasa es que tenemos que ponernos como las pilas y decir "vamos a hacer esto porque es que la oportunidad la tenemos, que es la producción y es que es lo que usted dice, si, y muchas personas valoran eso, porque mire que cuando yo bajaba decía "no, es que esta lechuga vale tanto" y "no señora", los mismos de allá me decían "no señora, es que esta lechuga no vale lo mismo" y yo "¿y por qué? –porque es que no es lo mismo, no es cultivada lo mismo, es 100% orgánica, pues no tiene... yo te voy a dar más". Y eso... yo me sentía orgullosa, yo decía, vea... pues uno no tiene a veces ese conocimiento, como le digo, uno viene del campo y uno pues... Y uno en el campo está acostumbrado a regalar, pero acá cuando le valoran a uno eso, el trabajo de uno, uno se siente orgulloso y dice, vea, vale la pena. Por eso a mí sí me gustaría (Otra persona: se imagina usted con su producto allá puesto con sello), feliz.</p>
Paulina	<p>Bueno ahora le cuento, hay diferentes tipos de certificación, hay unas que le permiten llevar sus productos al exterior, estas son muy costosas, los costos los asumen los productores, pero hay otros tipos de certificación que son como participativas, que son de productor a productor, que un productor viene, verifica que usted esté cumpliendo, usted va a su huerta y también verifica que él esté cumpliendo y eso es una certificación más de confianza, que es totalmente válida como las certificaciones por terceros, o sea, por una empresa; entonces usted, en ese caso, obviamente se ahorran los costos de pagar a la empresa y un montón de cosas. Entonces, obviamente yo me imagino que usted preferiría las certificaciones participativas, que sean con sus propios colegas, que cada uno se ayude... que cada</p>

	uno comparta y que mire y usted vaya, pueda ir a su huerta y decir, "sí lo estás haciendo bien, o esto te faltó por acá" y que él vaya donde usted y le diga lo mismo.
Otra señora	(Otra señora: perdón, vea, le voy a explicar ese caso: ella no es de [eso]. Aquí somos groseros, somos reparones, somos atrevidos y nos tratamos a los [--] muy feo. Yo por ejemplo... luché, pelié, lloré, pedí, hasta que logré conseguir la famosa mata de menta, tanto y tanto fue mi lucha y fue mi cariño por ella que me roban y me roban y ahí tengo, vea, vienen y cogen así, esperan que esté grandecita y cogen así "rrrrr" esta vez hasta la tierra, mejor dicho, me la estaban hasta apestando pa' decirle todo [...] ¿Y qué pasa de eso? Yo aquí a estas las del Trece, yo les compro a ellas para revender, porque cuando no tengo en mi huerta, yo no quiero quedar mal; yo cosecho bastante. Allá les dice uno "mis amores, esto tiene este problema" porque si algo a mí me "cató" mucho fue eso, si, yo porque tengo mala memoria, pero si no, yo fuera pa' estar vendiendo aquí y no tengo tampoco a donde vender químico y todo eso, pero eso me gusta tanto que lo "caté" mucho "mis amores, esto le falta esto, esto le falta esto otro", me va diciendo un viejito el miércoles, de este miércoles en ocho que pasó, me va diciendo "Je, si va a llevar lleve, pero deje de estar criticándole a los demás –No te estoy criticando. –Je... [exclamaciones], yo me quedé callada". Pero así somos de egoístas y así somos de "fregaos" y yo les compro y a mí me venden, yo les regalo y a mí me venden, y yo vamos a ver hasta dónde se van a cansar porque yo sé que a [ellos solos] no le da más; pues sí, entonces eso es lo que pasa, que es que aquí somos muy... algunos nos escuchamos. Ahora vea, por ejemplo no vamos lejos, vamos a hablar de nosotros mismos la familia aquí, la dueña de esta huerta: tiene una suerte maravillosa, maravillosa que nunca se le acabe...)
Paulina	Listo entonces, cuénteme ¿Usted dónde y cómo comercializa sus productos?
Yadis	Dónde, lo que yo le decía, el año pasado pues porque este año no hemos hecho, sacamos acá en la casa de la memoria, sacamos acá en La Alpujarra (Paulina: ¿en qué, en el mercado verde? Nos hacían caseticas para... (Paulina: ¿Eran del mercado verde o cualquier día?) (La otra señora: no, no, en el mercado verde. Muñeca, perdón que me meta, es que usted de pronto en este momento no se acuerda, pero no era que te llamaban "se va a sacar caseticas" y si no, discúlpeme). (Paulina: ¿le llamaban los de SalvaTerra y les decían cuándo o quién, quién les convocaba?) A mí me convocaban los de la alcaldía y nos hicieron unas caseticas y nos dijeron: "les vamos a dar oportunidad de que vendan sus productos y muestren sus productos". Entonces llegaban, por ejemplo de Teleantioquia y nos decían... (entonces ese era el modo de nosotros promocionar nuestros productos) "¿Ustedes de dónde sacan?"; a mí ese día me preguntaron ¿Cómo son sus productos, de dónde vienen? y bueno, entonces... era para darnos a conocer. Y por acá, entre las mismas personas, por ejemplo esta señora que tiene un restaurante acá, ella es encantada, ella me llama "Yadis usted no vino, ¿quién tiene?" entonces yo siempre a vece le

	digo "vea, Fulana tiene", entonces por acá mismo vamos comercializando, pues vendiéndole a las mismas personas, en tiendecitas, que el cilantro... (Paulina: ¿Y también llegan donde usted a la huerta y le compran?) Sí, así es que nosotros...
Paulina	Bueno entonces, de todas estas maneras, como que la gente vaya allá, o la gente del barrio le compre, o ir a La Alpujarra y a estos lugares ¿Cuál prefiere?
Yadis	Prefiero tener como un sitio fijo, de que yo pueda... eso que no esté como pendiente de que sí me llaman, de que hoy sí, que mañana no, entonces que si hoy no me llamaron mi producción se perdió, sino un sitio fijo donde me digan "Ve, te voy a recibir esto" lo que decíamos ahorita, eso es bueno porque el comercio... y tener pues como un mercado ya fijo. (Paulina: que usted sepa que siempre tiene que tener listos los productos para tal día en tal lugar). Ajá, eso es lo bueno y más viable para uno.
Paulina	Claro, ahora ¿Usted hace parte de alguna organización de productores o quién les dio la asesoría técnica inicial, quién conformó el proyecto?
Yadis	Pues es que la asesoría técnica nos la han dado, como has dicho, varias entidades, La primera, que yo sepa fue con lo de la Alcaldía, con [Jader] del Medio ambiente que él fue el que primero, empezaron pues. (Paulina: ¿ellos fueron los que primero los organizaron y después ya han venido otras?) Sí, acá han venido, por ejemplo la Universidad Nacional, también ha estado apoyándonos en este... con el profesor Rafael Rueda. Pues muy agradecida porque... es que, es como decía la señora ahora, no es que no estemos apoyados por varias entidades, sino que a veces no hacemos las cosas correctas [muchas voces a la vez...] Pero hemos tenido apoyo, sí claro.
Paulina	¿Y ustedes aquí en el barrio como tal están organizados entre productores o cada uno hace las cosas por su lado?
Yadis	Cada uno como que hacemos las cosas por nuestro lado, claro que cuando vamos a comercializar hay varios que sí nos unimos y decimos "ve, vamos a sacar esto", que aquí está la señora, que ella también un día me acompañó, doña Berta y comercializamos entre varios, sí.
Paulina	Bueno, cuénteme ¿Qué actores institucionales o locales usted identifica que le han ayudado en esto de la producción ecológica?
Yadis	Por ejemplo SalvaTerra, lo que le decía, la Universidad Nacional, los del Municipio de Medellín, sí, pues como esos.
Paulina	Y por último ¿Qué otra actividad además de la huerta usted tiene y le genera ingresos?

Yadis	Por ejemplo en mi casa, yo vendo variedades, fantasías, y heladitos. (Paulina ¿y esa es su principal fuente de ingresos?) Sí, prácticamente con ellas me defiendo un poquito.
Paulina	Ah, bueno, eso sería todo, muchísimas gracias.
Yadis	Muy amable, gracias a usted.

Entrevistado: Héctor Báez Yepes

Lugar de producción: Finca entre El Retiro y Montebello (Cultivo Ancestros Orgánicos)

Duración de la entrevista: 15:10 minutos

Paulina	Entonces, por favor me dices tu nombre completo (Héctor: ¿el de los dos?). El que quiera hablar. Nombre, rango de edad, la ubicación de la finca, grado de educación, estructura familiar.
Héctor	Ah, ya, ya. A bueno, entonces Luis Miguel. (Héctor: ¿quieres el manejo aquí de la imagen pública...) (Risas). Mi nombre: Héctor Báez Yepes, 30 años, la finca está en el km 10 vía El Retiro- Montebello, universitario, [estructura familiar]: padre, madre y 2 hermanos.
Paulina	Ahora sí cuéntenos un poquito acerca de la historia de Ancestro Orgánico ¿Cómo nació la iniciativa, cómo ha ido evolucionando?
Héctor	Ok, bueno. Yo estuve viajando un tiempo y durante ese tiempo estuve viviendo con dos personas que comían... una vegetariana y la otra estaba en proceso de volverse vegetariana, entonces ellos tenían muy buenos hábitos y una alimentación muy bacana, entonces, pues durante el tiempo que estuve compartiendo con ellos me gustó mucho lo que aprendí. Luego de que vine, nosotros tenemos una finca familiar hace mucho tiempo, entonces, yo soy agrónomo y zootecnista, con ganas pues como de explotar la finca y con el conocimiento que tengo y con la experiencia que tuve por allá de vida con estas dos personas pues me gustó mucho y quise empezar a investigar sobre agricultura orgánica y así fue que empezó más o menos la huerta, una huerta pequeña, empezando pues como para consumo de nosotros y ya después viendo como que las personas todos los días quieren cuidarse más y todo este cuento pues como de la vida saludable, entonces pensamos que era una buena opción de negocio y empezamos con la empresa.
Paulina	Y tus estudios universitarios, me dijiste ¿Tenían relación con esto?

Héctor	Sí, yo soy agrónomo y soy zootecnista, exacto. Pero no tenía mucho conocimiento en la parte de agricultura orgánica y no es mucha la literatura que se consigue hasta que uno empieza pues a profundizar y a hablar con las personas que son. Tampoco es que sea mucha, pero sí se consigue literatura bacana.
Paulina	Perfecto, ahora cuéntame ¿Cuáles son los principales alimentos ecológicos que se producen en tu finca?
Héctor	En mi finca tenemos 6 variedades de lechuga, tenemos brócoli, coliflor, todas las cebollas, tomate, apio, cilantro, remolacha, aguacate, limón mandarina, acelgas, varios tipos de acelgas, zanahoria, coles, no sé, en este momento se me escapa alguno, pero tenemos casi todas las hortalizas.
Paulina	Perfecto, ah, me olvidaba ¿Hace cuánto nació Ancestros Orgánicos?
Héctor	Bueno, el cultivo, yo empecé la primera siembra el 7 de diciembre de 2013 y Ancestros Orgánicos nació en diciembre del año pasado, que fue cuando empecé a trabajar con Luis, que es mi socio, el que te presenté ahorita. Yo antes tenía el cultivo, pero no teníamos como marca ni teníamos una cosa como bien estructurada, ya en este momento sí tenemos algo mejor.
Paulina	De los productos que me mencionaste ¿Cuáles prefieren ustedes producir y por qué?
Héctor	Las lechugas, el brócoli, la remolacha, la cebolla, el aguacate, porque... así como en resumen las hojas, todo lo que tiene que ver con hojas porque nos da muy buena calidad y no se nos dificulta el manejo, nos sale un producto bueno.
Paulina	Ahora ¿Qué tamaño tiene el predio y que porcentaje está en producción ecológica? Me imagino que el 100% es producción ecológica.
Héctor	La finca tiene un poquito más de 30 cuadras y el huerto tiene más o menos 1000 metros.
Paulina	Bueno ¿El predio es de la familia cierto? Bueno, por qué escogiste este sistema de producción? Ya me dijiste un poquito pero, más específicamente por qué este sistema de producción...
Héctor	Si. Bueno pues primero porque quería alimentarme bien y que mi familia se alimentara bien, no solamente sin intoxicarnos, porque los alimentos tradicionales nos van intoxicando lentamente todos los días, sino que nos queríamos nutrir bien. Yo tengo una sobrinita, tiene un año y pico y también queríamos pues, no solamente que la niña comiera bien, sino que comiera saludable y me gusta mucho pues el cuento de la naturaleza, la conservación de los recursos, todo lo que tiene que ver, y la agricultura orgánica trata también de conservar todos los recursos que tenemos.

Paulina	En tu opinión ¿Me podrías decir por favor un beneficio que identifiques en la parte social de la producción ecológica?
Héctor	En el caso mío la generación de empleo, porque demanda un poquito más de mano de obra por las labores culturales que requiere el cultivo, entonces yo creo que eso y el impacto que genera sobre las personas que trabajan conmigo porque, pues ellos se están alimentando también de ahí, entonces no se están intoxicando y están nutriendo verdaderamente las familias que trabajan conmigo.
Paulina	En la parte económica, un beneficio...
Héctor	En la parte económica, pues en este momento la agricultura orgánica, o los productos son un poquito más caritos que la agricultura tradicional, entonces se pueden vender un poquito mejor.
Paulina	¿Y en la parte ecológica?
Héctor	En la parte ecológica, toda, porque nosotros lo que queremos hacer... La agricultura orgánica tiene 3 bases: la diversificación del cultivo, o sea el evitar el monocultivo, la conservación de los suelos porque si vos tenés un suelo bien nutrido te va a generar plantas vigorosas y saludables y el no uso de agrotóxicos o de agroquímicos.
Paulina	Listo, ahora de estas 3 que me mencionaste, de la parte social, si le podrías poner una calificación del 1 al 5 en el rango de importancia que tú le des, siendo 5 el más alto. (Héctor: ¿cuáles 3?) De la parte social, que me dijiste del empleo... califícale, del 1 al 5 al aspecto social en la agricultura ecológica.
Héctor	5.
Paulina	¿En el aspecto económico?
Héctor	Por ahí un 4
Paulina	¿Y al económico?
Héctor	Un 5.
Paulina	Ahora hágame acerca de los limitantes ¿Cuáles crees que son los principales limitantes de la producción ecológica, igual, uno en el aspecto social, económico y ecológico?
Héctor	Bueno en el económico, pues de pronto hay que tener, primero pues tener el terreno pa' empezar a sembrar, cierto? Para muchas personas es una limitante porque yo he conocido gente con ganas de trabajar pero no tienen dónde. De pronto demanda más un poquito de mano de obra entonces pa' empezar hay que

	tener recursos. Bueno limitantes, en el aspecto social, las personas no le creen o no conocen qué es orgánico y mucha gente me pregunta qué "¿Cómo así que orgánico?". Y el ecológico, que los suelos están muy contaminados y en cultivos de grandes extensiones, pues yo no tengo el problema pero yo me imagino que si vos tenés un vecino que cultiva tradicional, pues por más que vos querás, siempre te va a caer algo de lo que ellos aplican.
Paulina	Ahora ¿Cómo está estructurada la mano de obra en la huerta?
Héctor	Ok. Hay una persona que, pues vive en la finca y él tiene su esposa y su niña, cierto? El hombre me ayuda a mí 2 días, el resto de los días pues hace las demás labores que requieren la finca; tengo empleada a la señora, que la señora hasta que empecé pues el proyecto, no tenía ingresos, entonces estamos generando ahí una fuente de empleo para ella también, y tengo un "pelao" que me trabaja medio tiempo, tiene un trabajo en las mañanas y me trabaja a mí en las tardes.
Paulina	Ahora cuéntame si tu huerta, tus productos tienen algún tipo de certificación, si no es así ¿Te interesaría tenerla?
Héctor	No, no tenemos ninguna certificación en el momento, más adelante esa es la idea, certificarnos, lo que pasa es que esas certificaciones son costosas, entonces en el momento no tenemos certificación.
Paulina	Ahora ¿Qué tipo de certificación te interesaría, la que es por terceros, o una tipo participativa, no sé si conoces alguna otra?
Héctor	La verdad no tengo mucho conocimiento sobre las certificaciones, solamente sé los precios, pero no tengo mucho conocimiento sobre las certificaciones.
Paulina	Generalmente la certificación por terceros es la única que existe en la ley colombiana, entonces es la que todo el mundo apunta que sirve, tanto pa'l mercado nacional como pa'l internacional, pero esa es muy costosa como tú dices. En Brasil pues se tienen muchos tipos de certificación que incluyen la participativa, que es con un grupo de productores que cada uno le certifica al otro, y eso, los costos pues ya, de lo que tú pagas a los terceros, ya no existen, es mucho más barata. Entonces en el caso de que (aquí todavía se ha usado muy poco ese tipo de certificación, pero generalmente las personas que conocen de esa prefieren esa, claro que se necesita también que haya una organización entre varios productores para poder tener esa certificación) (Héctor: ¿pero esa entonces solamente serviría a nivel nacional?) Claro, los mercados internacionales te exigen las otras. Bueno, esa tiene la ventaja de que para el productor es más conveniente y que puede acceder a más mercados localmente.
Paulina	Entonces, veamos ahora ¿Dónde y cómo comercializas tus productos, además de Vita Integral?

Héctor	Bueno nosotros estamos apuntándole bastante al manejo de las redes sociales, entonces nosotros hacemos bastante publicidad por ahí, por ahí nos llegan algunos clientes. Nosotros tenemos una base de datos y la vamos enriqueciendo día a día de correos electrónicos, entonces a principio de semana mandamos un correo con la disponibilidad de productos que tenemos durante esa semana, por ahí tenemos también, y comercializamos en restaurantes.
Paulina	¿Qué restaurantes o qué tipo de restaurantes?
Héctor	Pues, no sé si has visto que en estos días hay muchos restauranticos como de comida saludable también, vegetarianos, entonces le estamos apuntando como a ese mercado.
Paulina	Ah! qué bueno ¿Me podrías dar algún nombre de ellos para también como consumidores, entrevistarlos o preguntarles?
Héctor	Yo creo que esa parte la podemos hablar con Luis, porque Luis es el encargado como de comercialización, yo soy más la parte de producción.
Paulina	Listo. Ahora, entonces veamos ¿De estos tipos de comercialización, de venir y entregar acá en Vita Integral, o los domicilios y las redes sociales cuál prefieres y por qué?
Héctor	Me gusta más el de entregar el pedido, o perdón, valga la redundancia bajo pedido, porque dos cosas: primero, se garantiza la frescura de los productos, nosotros los productos los cosechamos la mañana de entrega o máximo la tarde del día anterior, entonces, primero garantizamos la frescura de los productos.; y la otra es que nosotros aquí traemos X cantidad de productos de cada referencia y unas veces se venden y otras veces no, entonces es un producto que ya no se puede vender.
Paulina	Ahora ¿Haces parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización?
Héctor	No. Nosotros prestamos asesoría técnica pero de cuenta de nosotros pues. Otra cosa que yo estuve haciendo es que en la finca hice unas reuniones, como unas charlas a los campesinos de la región, pues de ahí cercanos a la finca y mostrándoles la experiencia y como tratando de que empezaran a implementar esas prácticas en la finca, no sé si lo habrán hecho o no, pero sí, se hizo algo ahí, como un trabajo
Paulina	¿Y nunca has pensado como formar con ellos un grupo para unirse en la producción, no sé capacitarlos, con los que ya se crean el cuento...?
Héctor	Sí pensé alguna vez, pero todavía no tengo el mercado tan grande como pa' decirle que necesito que necesito una ayuda en el cultivo, pero sí.

Paulina	Chévere. Ahora ¿La actividad agrícola es tu actividad principal o existen otras fuentes de ingreso?
Héctor	Yo tengo otras fuentes de ingreso, pero esto es a lo que más le dedico tiempo y lo que más me gusta.
Paulina	¿Qué porcentaje sería en tus ingresos la actividad agrícola?
Héctor	Pues como está apenas empezando el negocio, todavía no estoy recibiendo recursos del negocio. Estamos apenas como en el proceso de inversión.
Paulina	Y finalmente ¿Identificas algún actor o política estatal o local que apoye tu labor dentro de la agricultura ecológica?
Héctor	Sí ha habido programas por ahí, pero son como agüita muy tibia pues, si me entiendes. Así como que uno diga que se puede apoyar en algo, que hay un apoyo bueno, bueno, no.
Paulina	Y alguna política estatal, local...
Héctor	Yo me di cuenta de un programa que estaba haciendo la gobernación y <i>Maná</i> , de seguridad alimentaria, pero son políticas que le entregan los insumos a la persona, miran que siembre la primera vez y no hay continuidad en esos programas, entonces, a la larga no sirven de mucho.
Paulina	Perfecto, eso es todo Héctor, muchísimas gracias.
Héctor	No, con muchísimo gusto. Entonces ya cuando querás cuadramos y hace la visita pa' que tome fotos y pa' que lleve cosas, Bienvenida.

Entrevistado: Guillermo Ospina

Lugar de producción: San Cristóbal, comercializa en Mercados Verdes.

Duración de la entrevista: 30:04 minutos

Paulina	Bueno, vamos primero con los datitos personales. Su nombre y apellido, su edad, la ubicación exacta de su finca, estructura familiar, edad de las hijas y si le ayudan en la finca, grado de educación.
Guillermo	Mi nombre es Guillermo Ospina Rodríguez, mi edad 44 años, yo vivo en San Cristóbal, vereda Boquerón, parte baja. [Estructura familiar]: mi esposa y dos hijas de 18 años y 15, cuando van los fines de semana me ayudan [con las labores en la finca]; ellas viven acá en Niquía, estudian y trabajan, entonces mi esposa va con ellas, ya viernes o sábado y cuando es festivo se quedan hasta el lunes. [Educación]: noveno de bachiller aprobado.

Paulina	Ahora cuénteme ¿Cuáles son los principales alimentos ecológicos que produce en su finca?
Guillermo	Los principales son la mora, cilantro, espinaca, col, tomate de árbol y cebolla junca. Los que tengo en el momento, pero mi idea es diversificar, ya tengo maíz y frijol cargamanto, ya pues sembrado, ya pa' empezar a producir. (Paulina: ¿en cuánto más o menos se cosecha?) Tres meses.
Paulina	Listo, de todos los que me mencionó ¿Cuáles se comercializan mejor?
Guillermo	Pues todo se comercializa, sí, todo se vende, lo que pasa es que el comercio es difícil por lo que aquí hay que competir con intermediarios; entonces aquí lo que estamos buscando y gracias a Corantioquia con los proyectos, queremos hacer comercio directo, o sea, buscar comercio nosotros mismos, como el que estamos haciendo hoy, que lo cogimos en la finca y lo descargamos aquí y de aquí cada uno lo lleva pa' su casa.
Paulina	Ahora dígame ¿Cuáles prefiere producir, qué productos prefiere producir y por qué?
Guillermo	No, para mí producir es bueno de todo, en la variedad está el placer. Si usted viene a un mercado y ve de todo, de todo se antoja "écheme un poquito de esto y demás", pero si usted ve sino una sola cosa, usted con sólo ver tanto se abastece.
Paulina	Claro ¿Y hay algo que le parezca como más fácil, como que se vende más rápido, o no?
Guillermo	Pues yo en este momento lo que más vendo es cilantro y mora (Paulina: es que el cilantro es lo más contaminado que existe), cilantro cebolla y mora, eso se vende horrible. La zanahoria también se vende, sino que la zanahoria como es más demoradita, entonces se cultiva menos.
Paulina	Listo, cuénteme ¿Qué tamaño tiene su predio, su finca? De toda esta superficie ¿Cuánto está en producción ecológica?
Guillermo	El predio mío son 8.500 m ² , más o menos. En este momento tengo por ahí unos 5.000 [en producción ecológica 100%] Sí, estamos, el proyecto empezó... y estamos hace 3 meses... o sea, 3 meses atrás estábamos trabajando a la forma rudimentaria pues, a la de los abuelos y cuando empezó el proyecto, yo empecé ahí mismo a cambiar, ya tengo parte de la finca con las [--cimas?] de agronivel y empecé a hacer los abonos orgánicos (Paulina: eso es tres meses atrás, o el año pasado...) El año pasado, que fue que empezamos el proyecto. Inmediatamente empezamos el proyecto, cada clase, yo me iba a hacer la práctica, sí porque entonces ¿qué gracia era estar en las clases si no se iba a hacer?; por ejemplo, los compañeros que van a dictarnos los proyectos, asombrados "¿Y usted cuándo hizo

	<p>esto?" [Lo que le respondieron: ilegible]... Eran cada ocho días, entonces cada ocho días yo mostraba algo nuevo.</p> <p>No, y en realidad yo muy motivado porque en donde yo trabajaba anterior se trabajaba mucho el monocultivo y entonces eso es muy duro, pues... yo para mi hogar, para mi gasto, a mí me gusta sembrar de todo; de hecho yo produzco varias cositas, pero lo que yo trabajaba, se trabajaba era monocultivo, panela o papa con ganado, pero uno solo o esos tres, entonces usted se limita a eso, a esos tres. (Paulina: y el suelo se va desgastando). Y usted se le vuelve una monotonía ese mismo comercio y ese mismo trabajo es una monotonía. Entonces este proyecto de agroecología es excelente, pues yo estoy encantado, y hoy primer vez que venía al mercado me gustó porque, bueno nos ha ido bien y hemos vendido mucha cosita y... (Paulina: claro, es que ya el consumidor sabe y está esperando que pasen los 15 días para poder venir). Y lo excelente eso, que uno tenga continuidad; eso hablaba con doña Nelly y don Jaime -el señor que estaba allí-, me dijo "No, yo soy el promotor aquí del medio ambiente, yo le colaboro con eso, lo quiero aquí cada 15 días", le dije "Eso es lo que yo quería escuchar, que usted me dé permiso de yo poder trabajar aquí" y me dijo "Le voy a dar mercado en La Alpujarra una vez al mes", yo le dije "Eso es lo que yo quiero, que yo pueda salir y que yo le pueda decir a la gente, es que yo vendo bueno, vea, conózcame".</p>
Paulina	<p>Claro! Es que hay que apoyar a todos los productores que decidan dar ese paso de cambio, es muy importante que así todos como usted se les prendiera ese mismo chip en la cabeza de cambiar y dar ese salto a la agricultura más limpia, más sana, más respetuosa...</p> <p>Dígame, su predio ¿Es propio o alquilado?</p>
Guillermo	Es propio.
Paulina	¿Por qué escogió este sistema de producción, cuénteme su historia, por qué entró a este sistema?
Guillermo	<p>Bueno, yo venía de la región Nordeste que eso por allá es muy... estuvo un tiempo muy... el orden público, muy difícil, uno. Y dos, por cosas del destino, yo me aburrí de producir, como le digo, una sola cosa, y cansado de producir panela porque eso es desde mis abuelos, todas las tres generaciones produciendo panela. Y ya con ganas de vivir pues acá con la familia porque ya las hijas estudiando, la esposa trabaja aquí en Medellín, entonces por estar más cerca del núcleo familiar y se me dio la oportunidad de la tierrita allí y cansado allá y aburrido allá, usted sabe, se van presentando las oportunidades y entonces, se me dio la tierrita allí, de hecho ni todavía hemos hecho documentos porque estamos en esas, pero el señor... los campesinos tenemos eso que "No vea, métase ahí y hágale que ahí vamos organizando". Eso hice yo, entré ahí al lotecito y empecé a trabajar con los señores pues de ahí que sabían trabajar legumbre porque para mí era nuevo... (Paulina: ¿Y</p>

	ellos también están en la parte ecológica?) Algunos, porque usted sabe que hay gente de todo. Sí, algunos, ahí de hecho, tenemos un grupo de 7 personas que trabajamos con Corantioquia e hicimos el proyecto y estamos metidos en el proyecto. (Paulina: ¿empezaron todos juntos?) Sí, y entonces ahí vamos, vamos bien. Pues yo creo que yo esta semana que les lleve [...].
Paulina	Entonces fue porque se dio todo para venirse por acá y justo empezó este proyecto... ¿Usted no tuvo ningún episodio como...? Porque la mayoría de productores me expresan que ellos llegaron a la producción ecológica por un problema de salud, especialmente.
Guillermo	[Primera frase]: sí. [Respuesta a la pregunta]: No, eso fue problemas de orden público y deseos de cambiar y Corantioquia apareció; pues de hecho, yo compré la tierra hace un año en octubre finalizando y en octubre finalizando apareció Corantioquia, al año; o sea, yo solo llevo un año allá y este año, en octubre... (Paulina: Qué bueno que estaba todo para que usted pueda hacer algo bonito) Y a mí me gusta sembrar y me gustan las fincas, las tierras, los animales y lo que me gusta hacer (Paulina: claro, esa es su vida, es lo que mejor sabe hacer). Y la idea mía con el proyecto de Corantioquia es montar una finquita productiva, o sea que yo me autoabastezca de lo que necesito, vendo lo que me sobre; mi idea es tecnificarla con de todo un poquito, que una vaquita, que cabritas, que pescaos, que gallinas, que pollos, que los cultivos, que... variedad. Con la variedad uno está súper.
Paulina	Claro que sí. Ahora cuénteme, en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica, primero en el aspecto social, algún beneficio en el aspecto social?
Guillermo	En el aspecto social, excelente, para la salud. Ese es el principal, que se desintoxica la humanidad de tanto químico y la tierra, sigue, los suelos y el medio ambiente.
Paulina	Eso, también iba a preguntarle en la parte ecológica, entonces ve beneficios en el suelo... que no contamina las aguas...
Guillermo	En las aguas, el medio ambiente, el aire, todo; porque es que usted echa químicos y todo se contamina, el agua, los sembrados, el aire y uno mismo, porque al consumir y al inhalar todos esos químicos...
Paulina	Y en el aspecto económico, un beneficio...
Guillermo	El aspecto económico, en el momento no se ve mucho, no se nota mucho, porque sólo se está empezando, pero es excelente cuando usted llega a una parte y le dice a la persona "Yo traigo orgánico, es que yo produzco orgánico, yo trabajo con Corantioquia, me enseñaron esto y estos proyectos". Ya la gente, a usted no le preocupa que porque le valió 500 pesos más que esta allá en la tienda, no. Yo empecé sacando la mora, ese es mi ejemplo, de la mora; en la tienda estaba a 2.500

	<p>el kilo y yo llegué con mi primer caneca de mora a la unidad "ve, yo vendo mora. – ¿Sí a cómo? -3.000. -¿3.000 y por qué si en la tienda está a 2.500?" y le dije "Es que la mía es calidad y la de la tienda está vinagre y yo no la he probado, pero yo le garantizo, la mía es calidad, pruébela y si no le gusta no me vuelve a comprar" y ya le surto yo a la tienda. O sea, el de la tienda me dice "Qué mora tan buena, lo que hace que vos me traés, me compran más y yo te veo que vos vendés" y yo "Es que yo le vendo a toda la unidad aquí, usted también les vende, a los que yo no le vendo les vende usted, pero porque usted les está vendiendo de la misma mía" y así es. O sea, el producto en sí arrancando es duro. Es como todo. (Paulina: bueno y un ahorro también se puede dar en que ya no tiene que gastar en químicos...) Los químicos fuera, los insecticidas fuera.</p> <p>Porque, inclusive que nos lo regalaron, o sea este proyecto está excelente, nos regalaron los insumos, nos regalaron los recipientes y nos regalaron las clases pa' aprender, es que, solo ponga la tierra, ponga atención y trabaje, entonces yo pienso que es un proyecto excelente.</p>
Paulina	Bueno, entonces cuénteme ahora... Ah! Hagamos una cosa. Usted califíquele del 1 al 5 cuánta importancia le da al aspecto social por ejemplo, siendo el 5, el que usted piensa que es lo más importante. Si el aspecto social es muy importante para usted le pone un 5, si no, 4, 3, 2, 1.
Guillermo	Sí es que el aspecto social es lo más importante, 5, claro.
Paulina	El aspecto económico ¿Cuánto le califica?
Guillermo	Pues en este momento pongámosle 3 porque estamos arrancando, pero tampoco lo pongamos "patrasiado", 3.
Paulina	¿Y el aspecto ambiental o ecológico?
Guillermo	Pues estamos empezando, pero como vamos yo creo que vamos excelente, pongámosle 4.
Paulina	Listo, ahora hábleme de los limitantes de la producción ecológica. ¿Usted ha notado algún limitante en la parte social de la producción ecológica?
Guillermo	No, yo creo que la limitación es de cada uno. Si yo me limito a sacar un kilo de cilantro pues saco sino ese kilo, pero si yo me siembro 100, 100 saco y también los vendo porque es que si yo llevo bueno, yo vendo bueno. O sea, la producción es buena, el comercio es bueno, porque es que uno vende, la persona va a comprar y ella mira "Eh, véndame de este", entonces si usted lleva bueno, por donde mire ve bueno, lleva bueno y lleva de todo. Yo creo que la idea del comercio es eso, vender calidad.

Paulina	Claro que sí, o sea, entonces los limitantes, usted cree que no existirían limitantes, ni siquiera en la parte económica, ni en la parte social, ni en la parte ambiental...
Guillermo	No, no, yo pienso que en la parte económica de pronto el límite es que no todos tenemos la misma capacidad de producción ni de negociar, porque hay gente que solo le gusta sembrar; o sea, son parámetros, o hay gente que no le gusta salir de allá del pueblito, cuando viene aquí bajando de San Cristóbal pa' acá ya viene perdido, yo no, pa' mí no hay fronteras. Fronteras son las que uno se pone y metas son las que alcanza, cierto?
Paulina	Muy bien, muy bien su pensamiento. Ahora cuénteme ¿Cómo está estructurada la mano de obra en su finca, quiénes trabajan? Es solo familiar, tienen que contratar a alguien de afuera... ¿Cuántas personas serían entonces?
Guillermo	No, yo trabajo con la familia y un compañero, yo tengo un compañero. Pues la familia solo los fines de semana, con el señor sí trabajo diario. (Paulina: ah ya, tiene un trabajador toda la semana) No, es trabajador, somos socios, porque es más fácil ser socio que ser patrón; como yo ya fui patrón, no me gustó, es mejor ser socio. Yo le dije al señor "Vea, yo sostenerlo a usted a trabajo diario, no me gusta, ya tengo que darle seguridad, montón de cosas". Le dije "Vea, vamos a hacer una cosa, vamos a sembrar, yo traigo los abonos orgánicos, usted trabaja, yo pongo las semillas, yo pongo los orgánicos, las semillas y la tierra, y usted pone el trabajo y el conocimiento, porque usted conoce, y yo trabajo con usted, no digamos a la par porque yo hay días que tengo que salir y cuando vendamos en la plaza partimos gastos y ganancias. Dígame si le parece" y me dijo "Vamos a darle". Y ahí estamos, ya llevamos... o sea, yo con él llevo un año, lo del proyecto sí apenas llevamos 3 meses y él está encantado, él no está en el proyecto, pero yo estoy. Entonces yo le dije "Vea, este lote que nos daba 10 eras así, nos da 13 o 14 así" y él me dice "¿Por qué está más bastante la tierra así?", y yo le dije "Porque aquí estamos trabajando una tierra que es rectangular". Claro que él no sabe mucho de eso; la tierra mía es así más o menos rectangular y ellos la trabajaban así [señala], a la pendiente, a favor de la pendiente. Yo la trabajo así [de nuevo señala], entonces él... estamos sacando el primer cultivo de cilantro así. Y me dijo "Y pegó mejor el cilantro así ¿Por qué?" Yo le dije "¿Usted no ha notado una cosa?, que cuando llueve la que se lava de aquí cae a esta, la de esta a esta y aquí la última de abajo es la única que se lava. Mire que esa erita de abajo es más feíta, la parte de abajo, porque la parte acá encima donde está la canal es hermosa, como esta aquí no tiene nada que le atranque la savia que se va" (Paulina: todos los nutrientes se perdían) Sí, claro [...--] que ellos trabajen a la pendiente y así se va a la quebrada, porque la del final es el cañón, la quebrada. Entonces nos ha ido muy bien. En cuanto a las curvas de nivel en el terreno eso es una gran ventaja para la erosión, para el mantenimiento del suelo y yo veo que la producción es mejor, porque los abonos no se lavan (Paulina:

	exacto, el suelo no se lava, llueva o no llueva igual están ahí los nutrientes quietitos).
Paulina	Bueno ahora cuénteme, bueno, no tiene ninguna certificación por el momento pero ¿Algún día le interesaría tener una certificación para sus productos?
Guillermo	Claro, es que si uno tiene producción y quiere garantizarla eso es lo primero, tener el certificado para poder entrar a cualquier mercado (Paulina: eso, porque le abre mercados). Porque si usted va al Éxito y le dicen "Ah, registro Invima. –Sí señor, véalo aquí" le compran.
Paulina	¿Y qué tipo de certificación le interesaría? En agricultura hay estas certificaciones que las hacen a veces diferentes empresas que van y le hacen como una auditoría a sus procesos a sus cosas y luego al final le ponen una certificación de que en realidad usted cumple con todos los parámetros para ser ecológico. Hay otras certificaciones en cambio, que son con organizaciones de productores que cada uno... se llaman participativas porque cada uno le certifica al otro. Usted va a una finca de un colega suyo y usted certifica que esté cumpliendo con las cosas y él va a su finca también y lo certifica a usted, entonces son menos gastos... y también van grupos de consumidores y constatan que estén haciendo eso.
Guillermo	Eso es comunitario, eso es una certificación comunitaria, mía pa' usted y usted para mí. [Sobre la última]: Eso, es muy bueno, esa es excelente, la de los consumidores es la mejor y quién puede decir mejor que el que consume, o sea, es excelente.
Paulina	¿Qué opina usted de los procesos de certificación que son hechos por otras empresas que vienen y le certifican, le parecen muy caros, le parece que a veces no certifican bien...?
Guillermo	Exigen demasiado y el que no está en la rama exige lo que quiera, pero no sabe cómo es. A mí me pasó eso en la producción de panela: el Invima exige demasiado pero cómo no ayuda en el proceso de comercio; uno vendiendo panela a 30 mil pesos la bolsa allá en el pueblito y aquí a 40 y 50 mil, sin hacer nada, me vengo a vender aquí, es más fácil aquí, no hay que trabajar, no hay que hacer nada; entonces las entidades, no se puede decir todas, pero hay que decir general: hay unas entidades que exigen demasiado y no aportan nada, porque por allá no han ido a decir "Vea, aquí trajimos tanto capital para que modernicen los trapiches y saquen calidad, y bueno, y nos dan tanto a nosotros" cierto? entonces no retribuyen lo que le exigen a uno.
Paulina	Listo, entonces ahora cuénteme la parte de la comercialización ¿Dónde y cómo comercializa sus productos. Este es el único lugar donde los vende o cómo los vende?
Guillermo	Pues aquí en Corantioquia empezamos hoy, es un mercado quincenal, ya nos dijo el asesor, que va a ser quincenal y que mensual en La Alpujarra. Pero antes de llegar

	<p>aquí estábamos en el barrio, donde uno vive, en la cuadra, en el barrio, donde los amigos, donde la familia. Sí, así lo he comercializado yo hasta el momento. (Paulina: listo, igual, venta directa) Ah, sí, porque es que como se produce poquito, no da para ir a dársela a un comisionista, pues igual si yo le voy a vender a usted, le vendo a usted, pa' qué ir a venderle a aquel pa' que él le venda a usted. O sea, el comercio, yo pienso que debe ser directo, de los campesinos a los consumidores. O sea, productores- consumidores, no meter a nadie por el centro porque esos son los que se llevan la plata bastante y no hacen nada (Paulina: y perjudican al productor totalmente) Claro, porque ellos son los que cobran caro. Usted cree, por ejemplo ahora, el kilo de papa, usted va a comprar, vale 3.500 un kilo, ¿Usted cree que al productor allá en La Unión le están dando 3.500? Vea, mucho si le están dando 1.500, mucho, porque me ha tocado ver un bulto de papa de 70 kilos valer 20 mil. ¿a cómo sale? No sale ni a 300 pesos; y venir ese mismo bulto de papa aquí y valer 70 mil. Entonces se están ganando 50 mil (Paulina: todo, todo, se ganan ellos todo). Entonces yo pienso que eso debe de ser... que le den oportunidad a las personas que quieran comerciar, que comercien. Aquí hay partes donde usted no puede entrar a vender, entonces ¿Y por qué, usted acaso está robando, no está vendiendo lo que produce y lo propio? Yo pienso que eso es falta de apoyo a los productores, a los campesinos.</p>
Paulina	<p>Claro que sí. Bueno entonces, pasando de tema cuénteme si hace parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización.</p>
Guillermo	<p>Pues asesoría técnica y en este momento con Corantioquia, Socia y Área Metropolitana, en el proyecto en que estamos, con Corantioquia y Socia.</p>
Paulina	<p>¿Y usted cree que en este proyecto que están ahora hay algo que se podría mejorar?</p>
Guillermo	<p>Yo pienso que lo que hay que mejorarle al proyecto es el comercio, sí abrir plazas de comercio porque si usted hace un proyecto, digamos, y pone 200 familias a producir, por decir, digamos legumbres, ellos, cada uno, se va a gastar, pongámosle 1 kilo de cada cosita, entonces, el resto... y a ellos no les gusta venir a la ciudad por X o Y motivo. Entonces, de Corantioquia, "hombre a esta persona sí le gusta, bueno vamos a apoyar a este que está en el proyecto". Eso estaba hablando yo con don Jaime precisamente, él me dice "Te voy a apoyar porque yo veo que a vos sí te gusta voltear en la ciudad"; yo le dije, pues "Toca voltear". Entonces yo pienso que el comercio es lo principal después de la producción (Paulina: claro porque, puede producir mucho, pero si no tiene donde vender) Si, y qué gracia es yo producir mucho y muy bueno y sin a quién venderle, o voy y me hago allá en las esquina y me dicen "Eh! Ahí no se puede hacer". O sea, el apoyo debe de ser recíproco.</p>

Paulina	Ya, bueno, entonces estamos ya terminando. ¿La actividad agrícola es su actividad principal o tiene otras fuentes de ingreso por ahora? ¿Tiene otras?
Guillermo	En el momento la actividad agrícola, sí. Esa es la principal. Sí, yo por ejemplo, yo soy conductor y tengo un campero, entonces yo hago servicios de transporte, yo hago expresos, yo... mejor dicho, yo volteo.
Paulina	Y ¿Qué porcentaje le pondría usted a la actividad agrícola, de sus ingresos?
Guillermo	Eh, pues yo creo que un 70% me dedico a la producción agrícola. El 30% pongámoselo a lo del carro y otras cositas que uno hace por ahí de comercio y eso.
Paulina	Y finalmente ¿Identifica algún actor o política estatal o local (aparte de Corantioquia) que apoye su labor dentro de la agricultura ecológica?
Guillermo	Pues en este momento los que nos han apoyado antes de Corantioquia fue la Umata. En la región donde estaba era la Umata y aquí también los de la Umata porque yo entré nuevo y ahí mismo dijeron "No es que el señor compró tierra y va a trabajar, echémosle los abonos". Ah, y también donde yo estaba el ICA, que trabajábamos la caña, entonces el ICA iba mucho, no digamos mucho, por ahí poquito iban a decir "Ve, una variedad nueva de caña, se trabaja así y asá", una "asesoriíta" por encima, pero el más apoyo ha sido la Umata y ya Corantioquia.
Paulina	¿Qué otro organismo está en el proyecto con Corantioquia, o solo es Corantioquia?
Guillermo	Está Socia y estos que son, la unión del Área Metropolitana, Municipio de Medellín, la Gobernación de Antioquia, eh... qué más, Antioquia la más educada... todo eso.
Paulina	Eso es todo don Guillermo, muchas gracias y lo felicito.
Guillermo	A la orden por acá.

Entrevistado: Doris Castellanos

Lugar de producción (comercialización): Jardín Botánico

Duración de la entrevista: 19:14 minutos

Paulina	Estamos con doña Doris Castellanos productora del Jardín Botánico. Doña Doris buenas tardes, muchas gracias por la entrevista, como le conté es para la tesis de Maestría de Medio Ambiente y Desarrollo, estamos investigando sobre los mercados de alimentos ecológicos en Medellín y queremos primero comenzar pidiéndole unos datitos como personales, la ubicación de la finca, su estructura familiar, su grado de educación...
---------	---

Doris	Buenas tardes. Bueno, la finca está ubicada en vereda el Uvito del corregimiento de San Cristóbal a 30 minutos de Medellín; nosotros vivimos mi esposo, mi hija y yo acá en la finca. Mi esposo y yo somos bachilleres y mi hija si es tecnóloga. (Paulina: su rango de edad...) Nosotros tenemos... mi esposo tiene 63 y yo tengo 62 años. Soy pensionada.
Paulina	Ya, cuénteme doña Doris ¿Cuáles son los alimentos ecológicos que se producen en su finca?
Doris	Acá producimos naranjas, limones, brevas, fresas, cebolla, higos, cebollín, yacón, plátanos, bananos, guineos, mandarinas.
Paulina	¿Todos estos productos se comercializan por igual o existen unos que se venden más?
Doris	Nosotros, todo lo que producimos no lo comercializamos. Comercializamos lo que es la cebolla, los guineos, los plátanos, los limones las brevas y las hierbas aromáticas. No comercializamos ni naranjas, ni mandarinas, ni uchuvas, que también producimos, ni comercializamos fresas, ni comercializamos moras, que eso lo producimos para el consumo de nosotros.
Paulina	¿Y cuáles de estos productos ustedes prefieren producir y por qué?
Doris	Ah, también producimos zanahoria. Nosotros preferimos producir de todos estos productos, la cebolla porque es la que más se vende, y los plátanos. Cebolla y plátano es lo que más se vende. (Señor: es lo que más rinde).
Paulina	Listo ¿Conocen el tamaño de su predio, qué tamaño tiene?
Doris	El predio de nosotros es de 1500 m ² (Señor: de esos 1500 metros cultivables, por ahí póngale unos 100).
Paulina	Ah, ya. Eso justo le iba a preguntar, o sea, de todo lo que están produciendo de estos 100 metros, ¿100% está en producción ecológica?
Doris	Todo es producción ecológica, acá no se usa ni insecticidas, ni se usan fertilizantes, ni nada químico; todos los insecticidas que nosotros les echamos a las matas son preparados por las mismas matas, o sea con altamisa, con ruda (preparamos los repelentes), el ajo y el ají pique. Los producimos y con eso mismo hacemos los preparados para limpiar las matas de los insectos y de los gusanos.
Paulina	Listo ¿Este predio es suyo propio o alquilado?
Doris	Es de nosotros, es de nuestra propiedad.

Paulina	Listo. Cuéntenme ¿Por qué escogieron este sistema de producción, el motivo principal?
Doris	El principal motivo es la salud de nosotros, primero de nosotros y también pensando en la salud de las demás personas. Es la salud.
Paulina	En su opinión ¿Cuáles serían los beneficios de la producción ecológica que usted identifica en el aspecto social, un beneficio, en el ecológico, un beneficio y en el ecológico, otro?
Doris	Bueno, en el social, como le digo, la salud de las personas, es muy importante comer saludable; en lo ecológico, pues la tierra está limpia, está... pues el ambiente, el medio ambiente también es limpio, respiramos aire limpio, no respiramos venenos ni químicos, no respiramos nada de tóxicos, y no respiramos nosotros y los que están alrededor de nosotros.
Paulina	En el aspecto económico...
Doris	En el aspecto económico el beneficio es muy poco, realmente nada. Pues nosotros prácticamente la comercialización la hacemos como por hobby, porque es muy poco lo que se gana.
Paulina	Pero bueno, yo creo que también se traduce en económico, por ejemplo lo que me habló de la salud, ya no se tiene que gastar en hospitalizaciones, en médicos, en medicinas...
Doris	Esa es la parte económica. Haber, nosotros vamos y también nos distraemos vendiendo, entonces eso pues para la salud es muy bueno, pero así que digamos que "ay, que bruta!" Que vamos a recoger mucha plata, no", pero sí le hacemos un favor a la otra gente porque van a comer unos alimentos limpios, si un servicio y nosotros vamos al Jardín Botánico y pasamos un día agradable compartiendo con los otros productores.
Paulina	Me imagino que se acerca mucha gente y les pregunta...
Doris	Sí, mucha gente llama, preguntan cómo cultivamos nosotros, que si realmente sí es limpio, que si sí es confiable, que si sí se pueden comer, por decir algo, las zanahorias tranquilos, que si se pueden las brevas (porque nosotros llevamos brevas) tranquilos, sí. Nosotros no, absolutamente nada de químico, no utilizamos ninguna clase de químico, ni para que crezcan las matas, ni para matar los insectos, nada.
Paulina	Eh, qué más... ahora, póngale como una calificación a este aspecto social que me mencionó, al de la salud, del 1 al 5, siendo el 5 el más alto ¿Cuánto le pondría, cuánto le calificaría?
Doris	Para la salud, 5.

Paulina	Para la parte económica...
Doris	Para la parte económica, pues pensando en la distracción de nosotros, en la salud y en lo poquito de plata que recogemos, por ahí 4. (Paulina: ah, también me imagino que se ahorra un poco porque ya no se usan químicos, eso también es un ahorro). Ah, sí, es un ahorro, por la parte económica es un ahorro.
Paulina	Y en la parte ambiental ¿Cuánto le califica, (ecológica)?
Doris	La parte ambiental, 5.
Paulina	Listo, perfecto. Ahora cuénteme ¿Cuáles son los limitantes que ustedes le ven a la producción ecológica, que es lo que le ven que es más complicado o algún limitante, algo que diga, "sí esto nos parece que es menos al otro tipo de producción"?
Doris	El limitante es que los productos no salen tan grandes, tan frondosos, no son pues muy grandes (Señor: son resultado original), pero el sabor sí sale, es muy bueno, pero las brevas son pequeñas, los plátanos, los guineos son más pequeños, las naranjas más pequeñas... es todo más pequeño, si? Pero el sabor es muy sabroso.
Paulina	Listo, en el aspecto social ¿Habría algún limitante de producir ecológicamente?
Doris	No, por acá no hay ningún limitante porque, pues por acá, la parte social serían los vecinos, antes les favorece que nosotros no utilicemos ninguna clase de químicos.
Paulina	Perfecto, en la parte económica...
Doris	En la parte económica, como le digo, no es que sea mucha la plata que ganamos, no es rentable pero es... es rentable en cuanto a la salud, en cuanto a que nosotros nos distraemos, nos desestresamos, haciendo este trabajo nosotros estamos ganando salud, entonces sí la parte económica ahí es importante, sale beneficiada.
Paulina	¿Y en la parte ecológica hay algún limitante para producir?
Doris	No, en la parte ecológica no, el ambiente es muy bueno.
Paulina	¿Desde cuándo ustedes trabajan en este sistema?
Doris	Desde hace 2 años. Y en el Jardín Botánico hace un año que estamos vendiendo los productos
Paulina	Me contaba que desde hace 2 años porque empezaron problemas de salud de su esposo...

Doris	Sí, por la salud porque primero cultivábamos flores y a las flores sí se le aplicaba fertilizantes e insecticidas químicos que estaban perjudicando la salud de mi esposo.
Paulina	Listo, ahora cuénteme ¿Cómo está estructurada la mano de obra de ustedes?
Doris	La mano de obra es, la mano de obra de mi esposo y la mano de obra mía. Nosotros no tenemos trabajadores porque la finca es pequeña y no da para pagarle a un trabajador con todas las garantías que tiene que tener un trabajador.
Paulina	Ahora, ¿Aquí ustedes tienen algún tipo de certificación para los productos, o si no tiene les interesaría tener, por qué sí o por qué no?
Doris	Nosotros no tenemos certificación para los productos, pero el municipio nos ha dado clases y han venido y han verificado que sí nosotros utilizamos los productos todos limpios, que todo es... los abonos son hechos en casa, hechos pues acá en la finca y se dan cuenta de que no utilizamos ninguna clase de abono químico. Y sí nos gustaría que nos certificaran, claro, sería interesante.
Paulina	¿Qué tipo de certificación les interesaría porque hay de bastantes tipos, hay unas que son que les califican, una empresa X viene y certifica, eso es un proceso como riguroso,, hay otro tipo de certificación que ya es más participativa,, hay otro tipo de certificación que es por una Ong y que lo hacen casi siempre directo ellos, que tienen costos compartidos con otros agricultores... entonces ¿Qué tipo de certificación?
Doris	Una certificación sencilla, que no sea... (Paulina: ¿les gustaría una participativa?) Si, una participativa o con una Ong.
Paulina	Ahora ¿Dónde y cómo comercializan sus productos?
Doris	Nosotros únicamente vendemos los productos en el Jardín Botánico y con algunos amigos y vecinos de Medellín (Señor: familiares, amistades, por encargo, "lechuga rizada, cuando pueda me trae, o zanahoria..."). (Paulina: por encargos ¿y sólo en Medellín?). Sí, sólo en Medellín.
Paulina	Entonces ustedes, si les pondrían a escoger ¿Prefieren este tipo de venta directa o han identificado alguna venta a través de intermediarios que sea buena?
Doris	Nosotros, mejor es directo, porque el producto es poquito, entonces no se justifica comercializar por medio de Señor porque no es muy abundante la producción.
Paulina	Ahora ¿Hacen parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización o algo parecido?

Doris	A nosotros nos ayuda el municipio de Medellín (Señor: el municipio de Medellín ha estado enviándonos ingenieros agrícolas... siempre con el mismo sistema...), sí que nos dan clase, sí un proyecto del municipio, de agricultura limpia.
Paulina	Ahora ¿Cuál es su opinión de esta organización, en este caso del municipio, del proceso que ellos siguen con ustedes, creen que está muy bien o creen que algo podría mejorar?
Doris	A mí me parece que el municipio nos ha ayudado mucho, nos ha ayudado y aquí hay mucho campesino que no conoce el proceso y que se pierden de estas ayudas del municipio, porque no conocen, porque les da miedo, porque dicen que pierden tiempo si van a una capacitación y resulta que el municipio tiene unos programas muy buenos que nosotros hemos aprovechado, nos parecen muy buenos y qué más que llegar hasta acá hasta la finca y darnos la clase.
Paulina	Pero súper bueno que vengan a domicilio a ayudarles ¿Y ellos les piden algo de contraparte?
Doris	Nada, antes nos dan. (Paulina: o sea, uno simplemente se inscribe y ya) (Señor: [refiriéndose a los campesinos que no aprovechan el sistema] Ellos todavía están con la idea de que si no le echan el químico a la cebolla no les crece... resulta que eso lleva su proceso, con el tiempo ya llegan a crecer, pero al principio no, tú las ves y crecen bonitas y todo pero no toman ese...)(Paulina, pero eso es lo normal... Ese es el problema, es que la mentalidad todavía hay que cambiar). Bueno, el municipio sí es una entidad muy accesible con los campesinos, nos ayudan, no nos pide a cambio absolutamente nada, al contrario, nos traen insumos, ellos nos traen productos para... y nos enseñan cómo preparar los productos agrícolas limpios, cómo hacer los compost, nos enseñan y fuera de eso nos traen herramienta y nos traen insumos. (Paulina: que bueno, y es el municipio de San Cristóbal, cierto?, ah, es que este es corregimiento, claro, claro, sí s que no soy de acá...).
Paulina	Listo y por último ¿La principal actividad de ustedes es la agrícola, o tienen otras fuentes de ingresos?
Doris	Nosotros, como le decíamos al principio, somos pensionados, entonces con la pensión vivimos y nos ayudamos con la agricultura. (Paulina: que esto más que nada es como una cosa espiritual, para la salud...) Para la salud. (Señor: participamos también para que haya comidita pues...) Para la casa y también vendemos.
Paulina	Entonces ¿Qué porcentaje de sus ingresos le podrían ustedes a la actividad agrícola?
Doris	De los ingresos por ahí un 10% (risas). (Paulina: Los ingresos son más de otro tipo). (Señor: sí es variadito, por ejemplo cuando hay cosecha de aguacates se vende el

	aguacate y siempre hay entrada, lo mismo la breva., que la breva se vende a mayor precio, a 3- 4.000 pesos la libra o el kilo, eso lo pagan bien, pero eso tiene su tiempito también como todo).
Paulina	¿Y qué tal ha sido entrar al Jardín Botánico, fácil para vender allá?
Doris	Nosotros entramos al Jardín Botánico por medio del municipio y de Codesarrollo, ellos nos ayudaron. Entonces el Jardín Botánico a los vendedores, comercializadores le cobran por el toldo 50 mil pesos, pero a nosotros los agricultores de este programa de agricultura limpia no nos cobran porque es que nosotros no podríamos pagar. (Paulina: ¿y el transporte lo hacen por su cuenta?) El transporte lo hacemos por nuestra cuenta. (Señor: yo reúno dos campesinos más de acá mismo de la región y allá vamos acompañados, hacemos el mismo viaje) Entre varios nos pagamos el transporte. (Ah, listo ¿y ellos también son parte del programa? Ah, listo ¿y ellos también son parte del programa?) Sí, ellos son parte del programa.
Paulina	Qué bueno. Listo esto sería todo. A ver, déjeme ver si tenemos algo por acá... no. Eso es todo, muchísimas gracias.
Doris	Con mucho gusto, (Señor: me alegro mucho) a la orden siempre.

Entrevistado: David

Lugar de producción: Granja Feliz

Duración de la entrevista: 24:37 minutos

Paulina	Bueno David, la primera pregunta que tengo en la entrevista es... Mejor primero hálame un poquito de cómo nació esta iniciativa, me dices más o menos la ubicación de la finca, algunos datos personales como tu edad, la estructura familiar, tu grado de educación, esas cosas.
David	Bueno, esta es la granja feliz, está ubicada en el Carmen de Viboral, la vereda Viboral, más o menos a 3 km del pueblo, estamos muy cerca pues de la montaña, buscando pues como facilidades de agua, resultamos pues por estos lados. La finca consta de 3 cuadras, más o menos 19.600 m ² . Vivimos 3 personas en esta casa que es María Isabel y Yo, David, que es mi esposa y tenemos una niña de 3 años que se llama María Paz. Cuando nació la niña, pues cuando pensamos en la niña, las cosas estaban muy bien, trabajábamos con fresa convencional, trabajábamos con pesticida, pero éramos muy conscientes de que hacía daño, entonces encerrábamos a la niña y como que ella vino a mostrarnos que estábamos un poco erróneos en el sistema, entonces quisimos hacer caso como a eso, y siempre como

	con la idea de tener muy buenas prácticas, de comer sano, comer saludable, comer orgánico, nos metimos de lleno, pues cortamos de raíz un día de repente, fue así, dejamos todo a un lado y nos metimos pues como a trabajar orgánico, no creíamos mucho y empezamos fue como por hacer un... pues visitando amigos, vecinos, don Carlos que es uno de los más grandes de acá, entonces resultó pues un curso con <i>Pan y Agua</i> , que es de Costa Rica y me metí mucho con esa teoría que es de una implementación orgánica pero con mucho trabajo de... mucha mano de obra para trabajar el suelo para recuperarlo rápido, y nos metimos ya hace dos años con esto y venimos como con ese trabajo hace 2 años más o menos en orgánico.
Paulina	Listo, tu grado de educación...
David	Somos tecnólogos agropecuarios del Poli, somos residentes pues de Medellín, pero nos vinimos al campo a buscar otro tipo de vida, los dos, pues María Isabel y yo, siempre hablo por los dos.
Paulina	Bien, me parece bien. ¿Bueno entonces empezemos con las preguntas, entonces la primera que tengo es ¿Cuáles son los alimentos ecológicos que produce en su finca, que me hables más o menos de cómo éstos se comercializan, cuáles tienen mejor aceptación y cuáles prefieren ustedes producir y por qué?
David	Bueno, en general producimos pues, [desde la vista] sería la grande, porque son más o menos... más de 45 productos. Manejamos lechugas, por ahí unas 10-12 lechugas, variedades; lo que es el brócoli, coliflor, repollo (así como por gamitas); cebollas de todas las clases, cebolla de puerro, cebolla de huevo, cebolla de rama; también los granos, arveja, frijoles, habichuela, cereales, quinua, chía, amaranto, hemos sembrado centeno, sorgo [-]; tenemos también tubérculos, papas como 6 variedades, manejamos una criolla negra, la criolla normal, pepina, holandesa, capira , sí esa es como la general que estoy manejando, no capira no, es nevada. Eh, qué más, haber, que me acuerde aquí así de simple vista viéndolo. Manejamos rúgulas, plantas como más gourmet, rúgulas, espinacas de las dos, criolla y bogotana; qué más veo por ahí: yacón, arracacha, zanahoria, digamos que esa es como la parte, pues ahí de hortalizas. También tengo una parte que estoy implementando en este momento mucho, lo del pineo, que es un banano que verde es muy bueno pa' plátano y maduro es banano, es un árbol bajito y produce muy bien en la zona; mucho limón mandarina y tenemos casi 40 especies de frutales: entre aguacates, naranjas, mandarinas, limones, brevas, hay guineo y guayabas, tenemos como 7 variedades de guayabas. Eso es como general.
Paulina	Listo y tú, como ves, ¿Cuál de estos productos es el que más tiene aceptación, no aceptación, sino más demanda?
David	Sí, digamos qué... No sabría como... Mirá, de pronto lo que más se vende normal es la lechuga, el brócoli, coliflor, como hortalizas, pero lo que más se vende es la papa,

	el tomate y la zanahoria, o sea, eso no hay problema en sembrar en volumen porque eso se vende bastante. Si hay cosas que nos rotan poquito, como la arracacha, que no hay cultura del yacón, en este momento se vende muy poco porque hay mucho, pero en general es eso: papa, zanahoria y tomate.
Paulina	¿Y cuáles prefieren ustedes producir y por qué?
David	Yo creo que por facilidad y rápido, las lechugas, son muy fáciles, aunque son las plantas que más se siembran; lechuga, brócoli y coliflor son las que se siembran cada 8 días, siempre mantengo sembrando, pues siempre hay que tenerlas porque se van muy rápido; las otras, hay plantas que aguantan 15 hasta un mes, entonces esas son las que más se siembran y me parece que son más fáciles, sobre todo la lechuga y el brócoli.
Paulina	Entonces ahora vamos a ver ¿Qué tamaño tiene el predio (ya me dijiste el tamaño) y qué porcentaje de este está en producción ecológica y si es propio, o alquilado u otro?
David	Esto es propio, pero más o menos, no sé el porcentaje (ya le toca hacer la conversión), son más o menos 6.000 m ² , sin contar pues como el frente de la casa que también tiene frutales y los aguacates, cierto? Que tengo como 50 palos de aguacates. Son como 6.000 m ² en sistema agroecológico, abierto pues, porque tengo [no todo en descanso, pues tengo montados].
Paulina	Y de lo que hablamos del resto no tienes nada convencional, todo lo que hay es orgánico...
David	Orgánico, no trabajo nada de pesticidas, nada, nada, prefiero que se pierda, prefiero enterrarlo.
Paulina	Perfecto, ahora cuéntame ¿por qué escogiste este sistema de producción?
David	Yo creo que fue porque, pues en sí nos gustaba como el campo, pero quisimos como escuchar a la naturaleza, que estábamos equivocados, porque se encargó de mostrarnos que estaba como erróneo el sistema, pues de los pesticidas y los abonos sintéticos y de tanto... como se dice, de tanto arado fuerte. Empezamos como por ahí, empezamos fue como por esa parte de cambio sobre todo personal y nos ha gustado y nos engomamos con esto, pues como por ahí empezó la cosa. Y porque nos aburrimos pues también de depender mucho del otro, pues depender de una empresa que venda insumos, depender del costo, porque era muy costoso comprar insumos; siempre era vender y pagar insumos, vender y pagar insumos, entonces dependíamos mucho del otro y a la hora de vender, mendigar 50 pesos es muy maluco. "Que el frijol tal cosa, pero, nada, vendo esto, barato, barato, barato". Entonces nos dimos cuenta que no, es mejor hacer la comercialización directa y más sobre todo en un producto sano.

Paulina	Perfecto. En tu opinión ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica en el aspecto social, económico y en el ecológico? Y de cada uno de los que me menciones, que el pongas una calificación del 1 al 5 de acuerdo a la importancia que tú le des (David: ¿de los 3?) Si, por ejemplo, me dices el beneficio que tú miras en el aspecto social y le pones una calificación, los beneficios económicos y también...
David	Bueno en lo social, yo creo que en lo social es de los más bajitos, yo le pongo que en lo social todavía falta mucho trabajo, ese le puedo poner un 2, le pongo muy bajito porque todavía es muy duro llegarle al consumidor, porque digamos, uno está intentando demostrar que es un buen producto, sobre todo con las semillas ancestrales que tenemos, es muy complicado porque están muy casados con su cargamento y uno viene y le lleva un fríjol rochela, pienso que hay que trabajarle mucho más a eso, pero va por buen camino, yo creo que estaremos en un crecimiento rápido, pues vamos rápido y además, pues [si hoy alcanzamos] 4 millones de habitantes y no más le llego a 50 familias, cierto? Entonces es muy fuerte pues como el grado de, no sé... no se le dice ignorancia, de conocimiento y digamos que en lo social, también en la parte agrícola, ya con mis vecinos con los campesinos también se puede manejar, es que están muy limitados a lo mismo, al pesticida, pero porque los mismos agrónomos, las mismas escuelas, las mismas universidades se encargaron de mostrarnos el único camino que era ese; entonces tenemos un déficit también con ellos, no tenemos un sistema que les muestre a ellos que se puede hacer con muy buenos rendimientos y muy bien, mejor pago, entonces creo que hay una... bueno y los mayoristas pues que también no nos permiten crecer. Eso es como lo social, yo le pongo un 2 bajito. ¿Cuál es el otro?
Paulina	El económico...
David	<p>En el económico me parece que la parte agroecológica funciona, porque en lo económico tú no tienes, digamos pérdidas, en el sentido de que... no importa tanto el tamaño. Entonces yo le puedo dar un 4 porque se... no se logra, puede que los rendimientos sean más bajitos, pero no perdemos nada en clasificación y además abastece mi alimentación, entonces eso me está llevando un costo de compra que no... (Primero en la canasta familiar hay que contar con esa plata pa' poder mercar). Yo aquí si no quiero mercar no merco y tengo como hacer una comida, entonces en lo económico si... y nos ha dado muy buenos resultados, nos está dando con qué pagar las deudas que nos dejó los productos químicos (los cultivos químicos nos dejaron muchas deudas y nos está dando para pagar, para pensar en grande, pues en cambiar de carro, en pintar la casa, en comprar otro carro más grande, entonces creo que en lo económico funciona.</p> <p>En lo ecológico, si pues lo que... es lo más maravilloso, yo le pongo un 5 pues porque en sí todo es ecológico. Esto es más ecológico porque se trabaja mucho con lo que hay ¿qué es lo que hay? La que cobertura de la guadaña, con lo que guadaña el</p>

	<p>pasto, el estiércol del vecino, fertilizaciones a base de humus de lombriz, entonces todo está muy a la mano y es muy completo, entonces se puede seguir trabajando como con eso, y en lo ecológico pues estamos cuidando todo, estamos cuidando el planeta, también con la parte de reciclaje, pues nos ha enseñado mucho más como a reciclar, a hacer [adobes?] ecológicos, en clasificar las basuras, en hacer los cercos vivos, en fomentar como al vecino, pues creemos que una tarea que sigue es como fomentarle al vecino que esto se puede y a ver hasta qué punto puede, cambiar la cosa. Entonces por ese lado muy bien.</p>
Paulina	<p>Ya, ¿Y tú has visto en los vecinos su curiosidad por ver?</p>
David	<p>Poquitos, pues de tantos vecinos que tengo solamente ha venido uno, pues digamos que cuando me metí con esto antes ellos se alejaron más porque yo antes cuando tenía fresas ellos se mantenían acá porque era el único fresero de la zona entonces veían que... ya conseguí carro, entonces como ven que conseguí carro ahí sí venían a mirar y entonces ya empezaron varios vecinos a montar fresa, pero con esto no han querido, pues, digamos como yo me alejo tanto de mirar cómo está el precio, llamar al vecino cómo hacés esto, ya lo hago más a mi modo, entonces uno como que se aleja mucho también de eso, pero no más me acuerdo de uno, uno que sea así químico y que está como con muchas intenciones de cambiar, uno (1), y son más de 50 pues, entonces muy bajito.</p>
Paulina	<p>Pero bueno, aunque sea uno y ya. Bueno entonces ahora hablemos de los limitantes de la producción ecológica. Igual, me puedes decir limitantes en el aspecto social, económico y ecológico.</p>
David	<p>Pueden ser esos, no, pues yo creo que las limitantes en esto, yo creo que lo que nos va a todos es el clima, no se acierta con eso pues; entonces digamos que en estos momentos es una época de verano donde el agua pues... menos mal tengo agua pa' regar, pero no es lo mismo que caiga una agüita llovida, entonces el factor pues como climático influye mucho. No, yo creo que...</p>
Paulina	<p>En la parte social algún limitante...</p>
David	<p>No, no le veo como... no porque digamos que nosotros crecemos despacio, entonces no tenemos como ese factor, digamos que, que de pronto tengo muchas pérdidas o que tenga esto, no. De pronto todavía tengo limitantes en recuperación de suelos, digamos que es en el trabajo ya más interno (Paulina: es como algo ecológico), más de trabajo de la finca, que requiere es tiempo, uno sabe que eso es de tiempo, no es ya, y de pronto, no, yo creo que más por esa parte y de pronto de inversión, porque quisiera uno crecer más rápido pero uno va al ritmo que las cosas se van dando, que si vendemos bastante, compramos más bastante, pero si no se vende bien, pues toca comprar más poquito, entonces, también como lo que implica eso, pero en general no veo como tanto problema. Y además esto está basado primero como en mí, o sea, en mi familia, alimentación familiar, seguridad</p>

	alimentaria, la cosa se creció pues, yo con 100 lechugas no soy capaz de comérmelas semanales, pero primero va como por esa parte, el autoconsumo y seguir mirando como esa parte, esa línea.
Paulina	Perfecto, cuéntame ¿Desde cuándo ustedes trabajan en este sistema? Ya hablamos un poquito, pero cuéntame...
David	Vamos ajustando 2 años en este sistema, siempre habíamos tenido huerticas orgánicas, pues ahí con maticas pero, así ya en grande, 2 años y sin ningún pesticida hace 2 años exactamente.
Paulina	Qué bueno. ¿Cómo está estructurada la mano de obra en la finca?
David	La casa, primero la familia, pues de todos modos la niña me ayuda, a ella le gusta sembrar mucho, se sabe el nombre de todas esas plantas, María Isabel en la parte de sistemas, ella es como la encargada de mandar los correos y recibir todos los correos, los pedidos y facturar; yo estoy en la parte de campo, de producción con un trabajador, con don Ignacio, somos no más dos trabajadores en campo, nosotros dos no más, y ya la parte como administrativa, María Isabel.
Paulina	Ahora cuéntame ¿Tienes algún tipo de certificación para los productos? ¿Te interesaría tenerlo, por qué sí o por qué no?
David	No, no me interesa tenerlo porque no estoy de acuerdo en seguir mirando, pues, como dicen por ahí, el mundo al revés. Los que tienen que certificar son los venenos y por qué van a certificar a una persona que está haciendo un buen trabajo, entonces a ellos que están echando veneno cóbrenle los 2 milloncitos a ellos, entonces no estoy de acuerdo en pagar plata para que me digan si eso es orgánico para cobrárselo más caro al consumidor, entonces no es justo. Entonces yo... mi forma de certificar esto es invitar a mis clientes a mi casa, se les hace un almuerzo y se les invita a la casa y se les muestra el proceso. (Paulina: eso es como una certificación de confianza). Es una certificación de confianza pero se la doy a mi cliente, con el consumidor, se la doy, lo invito a la casa y le muestro mi proceso y es la forma como creo que me ha ido mejor haciendo la certificación. Hay certificadoras ahorita como trabajando pa' certificar gratis pues como empresas grandes, cierto? (Paulina: o estas participativas que también hay, que es de agricultor con agricultor) Ah, sí, pero no todavía esos [...] asociación... todavía estamos hablando como de una asociación, estamos como empezando con eso, sobre todo en Llanogrande, se está mirando, pues como el Ipsa, pues hay varias entidades trabajando pa' la parte de las certificaciones pues, entonces eso ayudaría mucho, pero no quiero pagar, no estoy de acuerdo.

Paulina	Cuáles, si... ya esto ya me dijiste, ¿Cuál es tu opinión acerca de los procesos de certificación que estábamos hablando ahora...? La siguiente pregunta sería en cuanto al mercado ¿Dónde y cómo comercializas tus productos?
David	Yo comercializo directamente a la puerta del consumidor, entonces se le llevan domicilios, le cobro un domicilio de 3000 pesos, se recolecta los martes y se entrega el mismo martes (Paulina: ¿en Medellín?). En Medellín, abarcamos toda el área metropolitana, yo cojo desde sabaneta hasta Bello; entonces tenemos un rango grande, pues es fuertecito, pero, pues digamos que Bello porque está mi familia, cierto? y digamos Poblado y Envigado son los más fuertes, que son los que más tienen, ahora se está vendiendo ya mucho Laureles, pues esa parte de arriba se está cogiendo mucha fuerza y Sabaneta, ahí tenemos varios clientecitos, pero les podemos meter más la mano por allá, pero es directamente al consumidor, y hay consumidores pues que vienen pues directamente acá a comprar, y la zona pues del Carmen, hay varios clientes.
Paulina	A tu parecer ¿Cuáles son los beneficios y los limitantes de este tipo de comercialización a domicilio?
David	Los beneficios, no pues yo creo que uno de los beneficios es que llega más fresco, pues estamos hablando de solamente 8 horas máximo pues de... a veces hay problemitas pues por el calor, por el vehículo que no es muy adecuado pues, pero el beneficio más importante es la frescura que estamos llevando, estamos vendiendo saludable, porque en general pues yo creo que lo demás viene ya por costo no más, el domicilio que cobramos es como pa' la gasolina pues y lo que haya que meterle al carro; bueno en general es como esa parte, la frescura y lo saludable que se le está llevando hasta la casa.
Paulina	¿Y algún limitante?
David	Sí, el tránsito de Medellín, el carro no es... estamos pensando en conseguir carro pues porque nos quedamos pequeños, de pronto mano de obra, está difícil la mano de obra, está difícil la mano de obra pero entonces para alguien, vamos a lavar legumbre pues, cierto? Entonces alguien que esté lavando y pa' estar organizando... Pues las limitantes todavía hay. Y de pronto... pues no tenemos la estructura adecuada, sobre todo para el acopio o para el beneficio, cierto? Porque a veces distribuido en toda la poceta pues, donde uno lava la ropa, entonces, no se ve tan bien, pero uno de todos modos lava la poceta bien, pero... (Paulina: para el proceso de poscosecha). Si, de poscosecha, eso creo que sería un trabajo a hacer.
Paulina	Listo ¿Haces parte de alguna organización que preste asesoría técnica o apoye la comercialización?
David	No. Lo hacemos directamente, vía correo electrónico y están las redes sociales.

Paulina	Y ¿De alguna manera, en alguna asociación o alguna organización que les apoye en la parte técnica, o ha sido más por su cuenta?
David	No, en la parte digamos de producción me asesoro mucho con mis amigos, con productores y con los que van más adelantados que uno, pues generalmente me baso en John Ríos y Sebastián, pues en orgánica, son como ellos dos los que uno busca cuando hay algún problemita.
Paulina	¿Pero están pensando ya en tener una asociación?
David	Sí pero yo creo que se está abriendo una asociación a nivel de Oriente, pero... pues hay Oriente y creo que la zona periférica de Medellín, que ya están produciendo porque hay varias empresas que están generando consumir mucho, pues estamos hablando como de 12 mil, 13 mil lechugas semanales pues, entonces estamos hablando de un área muy grande, la idea es como asociarnos. Están también las sociedades, estos monopolios del Éxito y... ya metiéndose también a buscar entonces, pa' que uno le pueda sacar hay que asociarse, y las asociaciones pues creo que funcionan, pueden funcionar.
Paulina	¿Han trabajado con la Red de biocomercio ustedes?
David	Con la red de biocomercio, con la red... pues intentamos vincularnos una vez, no pudimos ir a la reunión, hemos intentado, intentamos como comprar cosas también allá, que panela, pero en últimas subieron mucho los precios entonces no nos daba y resultamos pues conociendo como los productores directamente entonces es más fácil, pero hemos estado como con la intención de estar ahí...
Paulina	Y por último, ah no, tengo dos más. ¿Identificas algún actor o política estatal o local que apoye esta labor que ustedes realizan?
David	No, debería, pero no. Pues por ahí están iniciando reglamentar fincas como, que si son fincas que siembran árboles les dan un descuento por valorización, bueno, lo que le cobran a uno, el predial, pues hacer descuentos, que tengo dos zonas verdes, entonces si estoy sembrando árboles, me descuentan, que si es orgánico me descuentan. Eso es como lo máximo que he escuchado yo como que están intentando... apenas lo están como firmando, falta ver si sí pasa, pero de resto no, esto va muy de cuenta de cada uno, va muy separado de todo, no hay mucho apoyo.
Paulina	Y por último ¿La actividad agrícola es tu actividad principal, tu principal fuente de ingresos?
David	Sí es la única que hago, es mi fuente de ingresos, si, vivo de esto.
Paulina	Y me parece bien, claro. Sí porque es que hay mucha gente que sí quiere meterse al cuento de esto pero dice, no pero tengo que mantener otra actividad paralela

David	Ah sí, eso y no, y entonces tienen el mayordomo que les haga y ya. La fácil, y siguen trabajando porque la pensión es muy buena.
Paulina	Claro. Eso es todo David, muchísimas gracias.
David	No, que media hora, 15 minutos...
Paulina	25 [minutos]. Otra persona interviene: entonces ustedes, porque ustedes le venden a orgánico un poco pero ustedes venden directo también...)
David	No, digamos que yo cuando les ofrezco es porque tengo de sobra.
Paulina	Otra persona ¿Y uno como les compra a ustedes entonces?
David	Por correo.

Entrevistado: Carlos Osorio

Lugar de producción: Granja Renacer (tienda La Hojarasca), Carmen de Viboral.

Duración de la entrevista: 40:55 minutos

Paulina	Bueno Don Carlos, le voy a pedir por favor que usted me de su autorización para la grabación de esta entrevista; como le comuniqué ya, este proyecto trata de investigar la situación actual de los mercados ecológicos en la ciudad de Medellín, los de alimentos ecológicos, expresamente las frutas, verduras, los lácteos, bueno, nada de los procesados y quería pedirle su autorización para grabar la entrevista a continuación.
Carlos	Claro que sí, completamente tiene la autorización.
Paulina	Muchísimas gracias. Bueno, el primer tema que vamos a tocar ahora es los alimentos que usted produce en su finca ¿Cuáles son los principales, si tiene algún número en mente de qué variedades tiene, cuántas variedades tiene, cómo se comercializan estos productos? Y... bueno, luego seguimos con la otra parte.
Carlos	Bueno, más o menos son entre 25 y 30 productos diferentes entre legumbres, las hortalizas, las leguminosas y algunos alimentos que yo proceso allá es: el quesocrema, que me sirve tanto pues pa' vender acá en la tienda, como el suero que sale de ahí de ese quesocrema para hacer abonos y fertilizar pues la huerta. Trabajo con germinados, más que todo con la semilla de alfalfa y el fríjol munco que es el que da la raíz china; entonces con estos dos germinados trabajo porque... pues yo empecé trabajando con 4 semillas diferentes pero estos son los más comerciales y bueno, la gente siempre, el cliente siempre es el que le pide a uno qué pide y qué le

	<p>debe ofrecer. En las legumbre y hortalizas lo que más se vende es la zanahoria, pues lo principal es la lechuga, realmente la lechuga es el de machete; después sigue la zanahoria, se vende también mucho el brócoli. Yo diría que esos tres productos son los bandera, son los que, cuando uno va a un mercado, a un granero, a una tienda, siempre compra el frijón, el arroz y la panela digamos así, o panela, arroz y sal, que es como lo más necesario. Más esos productos, otra cosa que yo saco también en buena cantidad es la habichuela, la habichuela se vende mucho, cilantro, cebolla, arracacha, remolacha, frijoles de toda clase, la papa pues también claro, el tomate de aliño (no lo puse de primero, aunque se vende hartito, pero no siempre lo tengo, porque es por cosecha, entonces por eso hubo que descartarlo del primer lugar, porque sería el primer lugar), cuando hay tomate de aliño se venden 150 o 200 libras en un mercado de fin de semana, el tomate de aliño orgánico tiene muy buena acogida; y así pues procesados vendo la mantequilla, yogur vendo por encargo... qué más te puedo decir de lo que se vende, la cebolla ya tal vez lo dije, el puerro, la cebolla puerro se vende también hartito. Bueno tenemos ya cosas de pronto menores como las aromáticas, la albahaca tiene muy buena venta, el tomillo, y plantas medicinales ya deshidratadas, como la manzanilla para hacer aromática, la caléndula, saco plantitas pequeñas para vender, bueno es buena variedad de productos que se pueden ofrecer.</p>
Paulina	<p>Y de toda esta variedad ¿Qué productos usted prefiere producir, o sea, cuáles de estos productos son los que usted le gusta más, le parece mejor producir?</p>
Carlos	<p>Bueno, para producir un producto que me gusta mucho porque tiene muy buena demanda y porque se da muy fácil y es muy noble, no es exigente en abono, es la lechuga; definitivamente la lechuga es muy bueno, porque por ejemplo, digamos el caso del repollo, yo no sé si lo mencioné pues que también vendo repollo y coliflor, pero si no ahí, de lo que me vaya acordando voy mencionando, pero el repollo por ejemplo, el repollo es muy exigente en abono, en nutrientes, entonces si no tiene suficiente fuerza para alcanzar a apretar, da un repollito pues, que no alcanza a apretar, es como una col, que no tiene venta. En cambio la lechuga por muy deficiente que esté se vende en 300, 400 o 500 pesos. Las más pequeñitas pues valen de 300 en adelante, entonces siempre va a tener un valor económico la lechuga y una lechuga de 1000 pesos se da con mucho menos de la mitad del abono de un repollo de ese mismo precio, de 1000 pesos también. Entonces la lechuga es muy noble y tiene muy buena acogida, entonces es lo que más me gusta producir, lechuga y cilantro, son muy fáciles de producir, lechuga, cilantro y remolacha.</p>
Paulina	<p>Listo, su predio ¿Qué tamaño tiene aproximado?</p>
Carlos	<p>Es una hectárea. De esa hectárea tengo el 40% en producción, el otro 40% en potrero y u 20% en barbechos, bosquecitos y barreras vivas.</p>

Paulina	Listo ¿Y en la parte de producción 100% ecológico?
Carlos	Y en la producción 100% ecológico, lo que corresponde pues a mi predio, lo que pasa es que como tengo vecinos que fumigan con químicos, yo trato de protegerme con las barreras vivas que usted pudo ver, pero de pronto no es suficiente. Pero lo que corresponde pues a mi predio inclusive, no utilizo ningún producto biológico para fumigar, sino que todo es 100% orgánico, trabajando con aleopatía. Ni siquiera un producto biológico.
Paulina	Muy bien y ¿Su predio es propio o alquilado?
Carlos	Propio
Paulina	Perfecto ¿Por qué escogió este sistema de producción, cuál fue su motivación principal?
Carlos	Pues esto fue por un problema de salud que me surgió hace más de 20 años, entonces tenía que escoger entre dejar el campo, porque un campesino en el campo sin poder trabajar qué va a hacer, entonces dejar el campo, vender la finca, o hacer el cambio, o quedarme allá pues o desaparecer realmente, porque la enfermedad era una intoxicación de la sangre, contaminación de la sangre, entonces la enfermedad era agresiva por los agroquímicos que utilicé durante 30 años. Yo fui un jornalero desde toda mi vida, desde que podía con la bomba de 20 litros a la espalda, pues la fumigadora y bueno, ya se me intoxicó la sangre cuando tenía 40 años, muy enfermo, muchas complicaciones y de ahí fue que surgió esta idea y gracias a eso pues ya 20 años después me siento muy bien y he aprendido mucho, he tenido muchos logros y muchas, pues mucho reconocimiento ya como trabajador agroecológico.
Paulina	Perfecto, ahora vamos a hablar un poquito de los beneficios que usted ha visto en todo este tiempo que ha trabajado. ¿Desde qué año está trabajando en lo ecológico?
Carlos	Desde el 94.
Paulina	Ya son 20 años. Ajá, entonces en estos 20 años de producción ecológica ¿Qué beneficios en el aspecto social, económico y ecológico usted me podría nombrar?
Carlos	Bueno, pues en la parte ecológica pues me parece que ha sido una bonita oportunidad de uno poner un granito de arena como para no seguir contaminando pues tanto como hemos hecho pues y como se sigue haciendo en los campos y... pues en toda la zona rural contaminamos de toda forma. Es que dicen que el que tiene ganadería, pues que uno poniendo ganadería que uno contamina mucho, y me parece que antes dicen que contamina más, porque el ganado erosiona mucho los terrenos, hay mucha demanda de agua, también por la parte de los estiércoles de los animales también hay mucha contaminación, entonces de todas formas,

	<p>ecológicamente, a mí me parece que ha sido una bonita oportunidad, que de pronto no se puede cuantificar o no se la valoran a uno le queda en la conciencia que está haciendo algo por el entorno en que vivimos.</p> <p>En la parte social, también me parece que ha sido una buena oportunidad de relacionarme con mucha gente, con muchos académicos que... que realmente pues un campesino, nos cuesta trabajo relacionarnos y más con gente, con académicos, nos cuesta mucho trabajo acceder a ellos y mucho más que ellos accedan a nosotros. Y he tenido oportunidad de conocer gente muy interesante, gente muy linda, en el sentido de que son muy conocedores de todo este sistema pues agroecológico y muy nobles pues, muy asequibles digamos al campo y a uno como campesino. En la parte social, también yo creo que caben las giras que he hecho fuera del país, cierto?, que es relacionarme con gente de otros países, conocer nuevas experiencias, unos proyectos hermosos...</p> <p>Y bueno, la parte económica, pues mire que recuperar la salud es un valor cuantitativo [Creo que quiso decir cualitativo] que no podemos precisamente analizar o cuantificar valga la redundancia, no podemos cuantificar cuánto me he ganado yo en 20 años de casi dejar de ir donde el médico, o si voy, pues por otras cosas, pero no cada 20 días como iba anteriormente. Y ya por la parte del dinero así pues contante y sonante, me ha dado suficiente para vivir cómodamente, sin lujos, pero vivo bien, a mi manera, pero vivo bien. En este momento estoy pagando acá este espacio donde tengo la tienda y el restaurante de mi hija, que es un restaurante vegetariano, que está costando alrededor de 800 mil el mes, con servicios pues incluidos ahí, entonces eso sale de la tienda y de las giras que hacen los grupos a la finca, que también es un trabajo también económico. La finca está en una red de agroturismo, pero realmente por medio de esa red no me llega tanta gente como por la parte de agroecología, más que todo de las universidades, de la Universidad de Antioquia me mandan mucho grupo, de la Uniminuto, de la Nacional, de los colegios y universidades de la región y en general, campesinos en general llegan de proyectos que hacen los municipios apoyados por alguna entidad pues ya del departamento o del país y llegan allá a mirar cómo es que un campesino pudo sobresalir con este trabajo que muchos dicen que eso no es posible.</p>
Paulina	Si. ¿A estos beneficios usted les podría poner una calificación del 1 al 5? Por ejemplo al que me mencionó de la parte ecológica ¿Para usted del 1 al 5 qué importancia tiene?
Carlos	Hombre yo creo que 5.
Paulina	En la parte social...
Carlos	En la parte social pues, a mí me ha ido muy bien, yo me he sentido muy bien con lo que he hecho, tanto con mi labor y los sitios que he visitado. No sé porque ahí sería

	<p>como dos formas de mirar la cosa ¿Cómo me ha ido a mí como Carlos hacia la otra gente y la otra gente cómo ve a Carlos? Ciertamente? Si yo soy una persona sociable, si creen en el municipio que soy un referente para el municipio o pa' la región donde vivo, la misma vereda, que muchas veces soy ignorado en la vereda, pues ignorado en el sentido de que, pues no valoran realmente el trabajo y como dicen pues que nadie es profeta en su tierra yo creo que ahí cabe como ese dicho. No estoy pidiendo que me hagan homenajes ni me rindan pleitesía, ni mucho menos, sino que la gente, desgraciadamente los mismos no valoran el trabajo agroecológico, pues pa' ellos no es tan importante, no. Entonces ahí sería un 3 en la parte social.</p> <p>Y la parte económica, yo creo que la parte económica puede estar, pues es rentable, simplemente que hay mucha salida, hay muchos gastos extra, pero hablemos de la rentabilidad, yo creo que entre un 4 estaría, entre 3 ½ y 4.</p>
Paulina	<p>Bueno, ahora hablemos un poquito de los limitantes que tiene este tipo de producción, igual si puede mencionarme limitantes en la parte social, en la parte económica y en la parte ecológica.</p>
Carlos	<p>Bueno, limitantes en la parte ecológica es que se siente uno muy solo haciendo algo por el medio ambiente, cierto?, que no valora el municipio ni... el Estado pues no valora como estos casos porque por ejemplo yo te mencionaba ahora de pronto que a mí me han subido el impuesto predial un 800% y yo no contaminao, yo guardo las reservas en las cuencas de agua, en las microcuencas, en las acequias yo conservo, no echo veneno, y sin embargo no ha sido posible que por esa parte me hagan una reducción, entonces esa es una limitante pues que, como te digo, no valoran lo que se hace.</p> <p>En la parte social, que lo que te decía pues de pronto anteriormente pues, que no hay como un reconocimiento real, que no sea económico ni que sea con aplausos, sino que realmente la gente valore y que tengan pues como los vecinos de la misma región, de la misma vereda, que digan "Ah, es que vea, Carlos está haciendo esto...", sino que antes ve uno, que antes como que tratan de tirarle, como de apabullarlo mucho porque yo soy el extraño de la vereda, el raro, que a nadie se le ocurre trabajar sin veneno, que a nadie se le ocurre dejar una huerta abandonada alzada como dice la mayoría de la gente. Ellos no entienden pues que es labranza mínima, que es sol y malezas, que eso es una forma de labor, dejar enmalezar el terreno. Entonces en la parte social eso es un limitante pues que no hay una conciencia y no hay apoyo pues gubernamental tampoco pa' estos proyectos.</p> <p>En la parte económica de pronto que si uno quiere conseguir semillas orgánicas son muy costosas, porque en el país no hay, hay que importarlas. Inclusive, y yo no sé pues si ahí cabrá como un reclamo que yo hago, es que tratan también pues como de privatizar las semillas que hemos tenido durante tanto tiempo, que también eso, también entra en la parte económica porque si uno no puede tener las semillas propias pues le toca comprarlas, y a qué precio nos irá a tocar hacer eso. Y otro</p>

	<p>limitante es que siempre hay que pagar un arriendo por el local donde vendo mis cosas, cierto? Y que cada vez está más costoso. Te cuento que yo hace 18 años que puse la tienda, empecé pagando 30 mil pesos por un local, pues pequeño sí, pero valía 30 mil, y hoy 18 años más adelante, tengo un espacio amplio pero está valiendo 600 mil. Entonces la parte económica es como un limitante y como no hay una ayuda, digamos que alguien le diga a uno "bueno, te voy a subsidiar la mitad del arriendo por estar trabajando esto tan bueno... pues esta producción tan importante, porque sos un referente para el cambio, pa'l municipio..." acá vienen y... conocen más la tienda Hojarasca en Medellín que acá. En estos días vino alguien aquí a comprar un día domingo, una gente de Medellín y allá habían recomendado en 4 partes diferentes, 2 médicos y unos restaurantes vegetarianos habían recomendado este sitio, tanto la tienda como el restaurante pues de acá, de la Hojarasca; y llegaron aquí al Carmen y que nadie sabía dónde quedaba, o nadie le quería decir, pues, sí, no sabían o simplemente no les importaba pues si llegaban o no. Entonces me dijeron, y fueron por allá a hablarles textualmente a los que no les dijeron "Ve, conocen más Hojarasca en Medellín que acá en el Carmen, en el municipio". Entonces siempre hay limitantes, pero yo pienso que hay más oportunidades y cuando uno quiere hacer las cosas siempre habrá una forma de hacerlas.</p>
Paulina	<p>Perfecto. En la parte de la rentabilidad en sí ¿Hay alguna limitante, hay algo que usted identifique que le limita tener cierto tipo de rentabilidad, o a usted le parece que la rentabilidad que usted obtiene con sus productos es la adecuada?</p>
Carlos	<p>Pues, yo no sé si con esto te puedo contestar la pregunta, pero que un limitante pa' tener una buena rentabilidad es, digamos los requisitos que le pueden poner a uno para... como la parte legal, cierto?; que yo pueda de esos 20 quesocremas que vendo acá en la tienda, pueda hacer 80 o 100 y venderlos en otros sitios, pero como no tienen un registro, como no tienen un sello, como no tienen una cosa pues, algo legal, entonces yo pienso que ese es como un limitante.</p>
Paulina	<p>Justo íbamos a esa pregunta, entonces ¿Sus productos por ahora no tienen ningún tipo de certificación, cierto? Entonces la pregunta aquí estaba planteada como ¿Si tienen o no tienen, y si no tienen, le interesaría a usted tener algún tipo de certificación en sus productos, por qué sí, por qué no y qué tipo de certificación sería si a usted le interesaría una certificación y si es que ve esto como un valor agregado, que usted piensa... una fortaleza para la producción ecológica?</p>
Carlos	<p>Pues mirá como he estado hasta ahora en estos 18 años, yo pienso que acá ha sido como un aval de confianza; el registro es que a mí me creen porque el tomate sabe realmente a tomate orgánico, porque la zanahoria sabe verdaderamente a zanahoria, lo que yo decía en estos días allá en Medellín que era como el sabor, pero no toda la gente puede distinguir un producto orgánico por el sabor. Pero entonces</p>

	<p>yo lo que he hecho es algo que me ha como servido, me ha funcionado; por ejemplo a unos amigos que tienen un grupo, el Ceam, propiamente en Marinilla, ellos me han ayudado dos años consecutivos, con un poco de dinero para hacer una propaganda a la tienda pues digamos, me han dado 300 mil pesos en dos años diferentes, para que yo saque unos volantes o haga un anuncio por la emisora del pueblo. Entonces yo digo, pues yo tengo buena acogida, buenos clientes, a mí no me importa como... pues o no me interesa, hacer una divulgación a nivel de una emisora, un volante, pues normalmente la gente recibe el papel si lo reciben y tal vez ni lo leen. Entonces yo lo que he hecho es que me he llevado con esos 300 mil pesos los almuerzos que yo pueda ofrecer a los clientes que ya están en la tienda, entonces me los he llevado para la finca y les digo cómo está... qué se está haciendo, de dónde están llegando los productos a la tienda que ellos están comprando, qué se hace, en este momento qué estamos haciendo allá... pues qué estamos haciendo en la finca; bueno ha sido pues como algo más que todo como familiar, como una cosa como personal, como de amistad, porque yo lo que siempre he querido, desde un principio, desde que puse la tienda, es que el cliente no sea como un cliente más, no como que yo estoy del mostrador para adentro y la otra persona está del mostrador para afuera, no sé de a dónde es, no sé cómo se llama, sino que, inclusive preguntarle el nombre, si ha venido mucho a la tienda, cómo le han parecido los productos, decirle por qué no siempre está el tomate, entonces llevarlos y mostrarles el invernadero, es que en ese momento el invernadero... la cosecha de tomate anterior hace 20 días que se acabó y apenas voy a sembrar el nuevo, entonces ya voy a tener 3 meses de que no hay tomate. Entonces he tenido como esa parte así personalizada pues, entonces eso ha sido como una propaganda buena, entonces...</p> <p>Lo del registro hasta ahora es como un aval de confianza, no sé de pronto para ampliarme un poquito más y crecer más, tal vez sí haría falta como un sello, pero que tampoco me vayan a limitar pues, que no me limiten algunas cosas que yo quiera hacer a mi voluntad, siendo pues con esto hasta... siendo una persona honesta y responsable de lo que hago.</p>
Paulina	Entonces, de los sellos que usted conoce ¿Usted qué diría, qué opinión tiene de ellos, si ha conocido algún tipo de certificación participativa o qué tipo de sellos ha conocido y qué opinión tiene?
Carlos	Pues mirá, con la gente del Ceam, que ellos tienen una filial que es la Red de Biocomercio, ellos tienen un sello, a nivel de la región, de la red, que llama DAR, entonces es como que ellos avalan la producción que sus asociados sacan, sus proveedores. Entonces yo pensaría que más que todo es eso, como un sello local, me gustaría. (Paulina: con la gente, con pares como usted, con personas como usted que vengán y certifiquen). ...Que lo visiten a uno, que visiten la finca, bueno que permanentemente esté, cada 15 días, no sé cuánto, esté una persona visitándonos. (Paulina: o sea, sería un tipo de certificación participativa, que todos los miembros

	<p>puedan participar certificando al otro y que no sea una empresa acá arriba que imponga sus normas.</p>
Paulina	<p>Entonces, ahora vamos a ver dónde y cómo comercializa sus productos en Medellín. Ya conocimos acá su tienda en el Carmen de Viboral, muy linda y con bastante variedad y pues en Medellín, sabemos que usted también comercializa allá los productos. ¿Dónde y cómo lo hace? También nos interesa que nos diga, no solo lo de Medellín, sino como aparte también, todas las formas que usted tiene de salir de sus productos, por ejemplo en finca, mercados campesinos, tienda, la que usted tiene, si hace domicilios, si alguna vez ha incursionado en vender por internet, todo... cualquier cosa que usted tenga de experiencia.</p>
Carlos	<p>Si. Pues la verdad es que ha sido muy poco la producción que me queda para llevar a Medellín, el excedente es muy escaso porque afortunadamente acá en la tienda se ha vendido el 95% de la producción que se saca. De pronto a Medellín cada mes, participo en el mercado verde que hay en el Jardín Botánico, primer domingo de mes, pero más que todo con algunas cositas que siempre hay, como plantas medicinales que, puedo incrementar la siembra de las plantas para llevar allá, es un promedio de 100 plantas que vendo cada mes, apoyado pues por un grupo de jóvenes que trabajan allá en el jardín botánico la agricultura urbana, entonces siempre me compran las plantas a mí y despacho mercados a domicilio, despacho mercados de acá de la tienda, acá de la tienda del Carmen, los envío por la flota de acá del Carmen que va directamente a la Terminal del Norte, entonces allá la persona los reclama y me consignan el dinero. Sí, aquí llega, en la oficina pues de la empresa de acá de transporte ahí los reclaman y esa me parece que ha sido una buena estrategia pa' las dos partes, porque ellos pagan allá el envío del valor del mercado y yo aquí se los despacho, entonces va directamente allá y me ha parecido muy bonito porque me dice por ejemplo una persona "Ve, yo necesito, fijo, fijo, 3 paquetes de chocolate" (yo vendo aquí un chocolate orgánico de San Rafael y una panela orgánica de Cocorná, que las distribuyo acá en las tiendas del Carmen) ... entonces me dicen, "Yo quiero tanto de panela y tanto de chocolate y quedan ahí 30 mil pesos pa' que me mande un mercadito, lo que usted quiera". Entonces yo ya les hago un mercadito, más o menos lo que yo veo que normalmente la gente lleva y ha sido muy interesante.</p>
Paulina	<p>Ah! Qué bueno. Entonces también hace domicilios. Entonces usted me dice, de todas las formas en que usted comercializa sus productos, qué tipo de comercialización prefiere. Me imagino que por su tienda es este su sistema preferido. De los otros, del mercado verde, o acá, o de los domicilios que me cuenta ¿Cuáles prefiere?</p>
Carlos	<p>Pues realmente a mí me gusta mucho la venta personalizada porque es uno interactuar con la persona, con el cliente, venta directa; a mí me parece... lo mejor</p>

	<p>es uno conversar uno con la gente. A pesar de que soy una persona más bien introvertida, que no soy muy sociable pues digamos, no soy muy dado a la gente, pero cuando estoy en la tienda soy otro, ahí si me gusta preguntarle a la gente cómo llegó, si le han gustado los productos, qué quejas tiene, qué reclamos habría para hacerle y... pues la mejor forma es acá en el pueblo, pues la tienda, cierto? Eh... otra cosa que también veo que me funciona son los mercados a domicilio, que yo le cuadro aquí el mercado de 50 mil pesos a la persona (pues, por decir algo, porque también puede ser 10 mil, lo que pasa es que no compensa 10 mil pesos por 8 mil que vale la llevada de pronto, o depende pues). ...entonces normalmente me dicen "Vea, me manda panela-como te dije-, chocolate, unos dos quesocremas y lo otro lo que usted me quiera mandar hasta 50 mil", digamos. Esa forma me ha funcionado y me gusta; y la otra venta también directa es en Medellín porque, más que ir como a vender, como te digo, me queda muy poquito que llevar, pero sí hay mucho contacto con la gente; mire por ejemplo el encuentro, el encuentro allá, cómo nos conocimos, allá en el Jardín Botánico, con muchas personas me conozco allá y ya les hablo o hago, digamos, conversatorios allá en el Jardín y ya me conocen y por ahí, por ese medio ha llegado mucha gente aquí a la tienda del Carmen a comprar.</p>
Paulina	<p>Listo, entonces, de estos sistemas de comercialización que me acaba de mencionar, cuénteme, beneficios y limitantes. Por ejemplo de la venta en tienda, un beneficio y un limitante; del Jardín Botánico, un beneficio y un limitante y de los domicilios.</p>
Carlos	<p>Bueno yo creo que de la tienda aquí personalmente un beneficio es conocer digamos, la gente, cierto? Como te he dicho pues y vuelvo a repetir casi, que es uno conversar con la gente, conocer el nombre, prácticamente dónde viven, por qué les gusta los productos, como esa interacción con la gente; un limitante es el costo del local, cierto? De Medellín, un beneficio es igual, conocer mucha gente de allá pues de la capital y otros departamentos, que llega antes más allá a Medellín que acá pues, lógico; digamos que puedo vender a un mejor precio que lo que se vende acá en el municipio porque el municipio pues no puede con un costo adicional que se puede poner acá en Medellín, digamos, sin ser mucho, pero sí como ponerle ese valor agregado del transporte digamos, que sería [mil?], ese sería un beneficio; y una limitante, el transporte, pues el desplazamiento hasta allá, porque son los costos de transporte, de alimentación y el día pues, entonces sería un limitante. Y del mercado a domicilio, el beneficio es que, pues yo puedo arreglar un mercado a mi manera, pero siempre pues teniendo como en cuenta qué promedio de productos lleva la gente en general, que si uno va a hacerle un mercado a una persona que tenga una dificultad económica, pues uno sabe que la panela y el arroz es indispensable para ese mercado, entonces aquí yo sé que la lechuga y, digamos la zanahoria, no debe faltar en ese mercado. Eh... ese sería pues como un beneficio; y un limitante es que realmente si la persona que encargó un mercado estuviera aquí seguramente se antojaba de muchos más productos de los que uno le puede mandar, entonces no hacía un mercadito de 30 mil, sino que lo hacía de 50 mil y que</p>

	le puede pues, digamos hacer una tertulia con ellos, ofrecerle un café, bueno podríamos atenderlos más, esos contactos me parecen muy importantes.
Paulina	Ahora, cuénteme si hace parte de alguna organización a nivel de agricultores o cualquier tipo de organización que le preste asesoría en la parte técnica o que apoye la comercialización de los productos y si es que es el caso positivo ¿En qué podría mejorar?
Carlos	Pues no, yo no hago parte de ninguna asociación, soy amigo del Ceam y he recibido muchos beneficios del Ceam en infraestructura, en la parte logística, digamos, pues no he tenido asesoría directa porque han visto pues que, por la trayectoria que yo tengo ven que... pues como que sí... porque la asesoría más que todo es cómo preparar un producto biológico para aplicarle a una planta y como yo no lo hago entonces ellos saben que, pues, qué me van a asesorar si yo simplemente siembro, pero en la parte logística y de apoyo económico, excelente, yo tengo mucho que agradecerle al Ceam.
Paulina	Perfecto. Y entonces la pregunta parecida pero mirando desde el punto de los actores estatales. Si usted identifica algún actor estatal o alguna política que apoye su labor dentro de la agricultura ecológica y si usted la identifica ¿Cómo ésta ha influido en la actividad que realiza? Y si le podría dar una calificación del 1 al 5 también.
Carlos	Pues definitivamente no identifico ninguna de esta parte estatal, pues ni municipal, ni departamental, ni nacional, no. Digamos en algunos proyectos como el que se está efectuando acá ahora en el Oriente, que es de la FAO, de la gobernación y del municipio, estoy yo ahí incluido en los 30 beneficiarios de ese proyecto, que es unas granjas agroecológicas, yo hago parte de ese proyecto, cierto? Pero mi trabajo viene pues de 20 años atrás y el proyecto salió ahora en 2014, cierto? Entonces no es porque gracias a eso me convertí en agroecológico (agroecólogo) sino que yo llevo un proceso largo y entonces eso ha influido de pronto pa' que me tengan a mí en cuenta también. (Paulina: más bien ha sido un reconocimiento a usted, no que usted se formó gracias a esto) Sí y pues, y yo valoro y agradezco ese aporte porque al fin y al cabo... y para personas que estén iniciando es muy importante esa ayudita, ese empujoncito que le dan, así sea pues, poco, pero es valioso y sí valoro pues eso, pero realmente, desde otros puntos de vista, no he tenido a pesar de estos 20 años, digamos, el municipio no ha hecho pues como una labor, porque por ejemplo yo digo, vuelvo y recalco lo que ya te he comentado durante la entrevista es, del impuesto ¿Por qué no hacen una reducción viendo que yo soy un agroecólogo de 20 años atrás? Que no ven que ahora que subió el impuesto digo yo "Bueno, entonces yo voy a ponerme a trabajar orgánico" no, yo llevo pues un tiempo largo, entonces eso sí me parece a mí que es como... me da pues como tristeza que eso no se de...

Paulina	Claro, y con toda la razón. Y ahora solo un par de datos adicionales. La mano de obra de su finca ¿Cómo hace, quién trabaja con usted, cuántas personas son, familiares o no?
Carlos	No, pues en este momento mi familia no está en la finca, está acá en el pueblo, yo trabajo allá pues el tiempo que me quede libre, que no es mucho, porque yo tengo ocupaciones, acá la tienda me saca 4 días de la semana. Tengo un trabajador que me colabora, un vecino, pero es un muchacho particular, es de la vereda pues, pero no es familia y tampoco me ayuda de tiempo completo, porque tampoco tengo forma de sostenerle la semana completa más las prestaciones, pues tampoco tengo forma, escasamente lo que llamamos el día, el jornal, que trato de pagarle un poco más de mínimo, para que ahí entren pues como esas otras prestaciones, pues digamos que tenga siquiera un medio ahorro para una fórmula médica, porque sería pues lo ideal, tener forma de tener un trabajador de tiempo completo, pero que también pudiera tenerlo con todas las de la ley, cierto? Con todas las prestaciones que la ley manda, pero desafortunadamente en el campo, en estos 50 años digamos que yo estoy trabajando, tengo 61, pero en los 50 que yo estoy trabajando no he visto el primer campesino que esté asegurado, siempre, siempre, gente trabajando toda la semana de cuenta de un patrón, pero ese patrono tampoco tiene con qué afiliar a unos servicios de seguridad a ese trabajador, escasamente el jornal; y este trabajador piensa que el todo es que le resulte el jornalito, que así sea, pues así, "pelao" como decimos nosotros.
Paulina	Sí, y en cuanto a la... entonces, ah, bueno, la estructura familiar, usted me comentaba que ahora pues allá en la finca usted se mantiene solo, no está ningún miembro de la familia viviendo con usted y... (falta una, no está acá) Ah, ya listo. Los ingresos mensuales que tiene usted o los ingresos generales ¿Vienen expresamente de esta actividad, o sea de la venta en la tienda y de la actividad de producción o usted tiene que contar con otros ingresos extras y de qué tipo?
Carlos	No, pues en este momento todo depende de la venta en la tienda y de los grupos visitantes que van a la finca. De pronto es más representativo económicamente los grupos que la misma tienda, cierto? Pues aunque la tienda hay buenas ventas, pero también como te digo hay mucha demanda, mucha salida, porque son 800 mil pesos mensuales para servicio y arriendo, más el acarreo del transporte para traer los productos, pero ha sido pues como esas dos labores más que todo, como lo de la tienda y lo... pero mira que todo gira en la finca, todo gira en la granja <i>Renacer</i> que es mi finca, porque allá salen los productos pa' la tienda y allá es donde va la gente a mirar pues más que todo es en la finca, no tanto acá la tienda, de pronto porque coincide que ese día está la tienda abierta, entonces hacemos el recorrido, de las dos partes porque a mucha gente le interesa la parte de la comercialización también, entonces más que todo es eso, siempre la finca es la que me está generando estos ingresos.

Paulina	Perfecto. Bueno don Carlos, muchísimas gracias, hasta aquí ya la entrevista, le agradezco mucho su colaboración
Carlos	Con mucho gusto, ojalá tengás un buen material de lo que estuvimos hablando y de todas maneras siempre a la orden, lo que sea, siempre voy a estar disponible.
Paulina	Mil gracias!
Carlos	Con mucho gusto.

Entrevistas Comercializadores

Entrevistada: Ángela

Empresa: Salud Pan

Duración de la entrevista: 19:13 minutos

Paulina	Primero cuéntenos acerca de Salud Pan, ¿Cómo empezó, desde cuándo, por qué?
Ángela	Salud Pan es una tienda ecológica que nace hace aproximadamente 7 años. Antes de eso hacíamos panes integrales. Lo que buscábamos era tener productos de mejor calidad: semillas, nueces, almendras, todo lo que fueran cereales y nueces para integrar con los panes. Fue como la primera parte de Salud Pan. La idea era buscar un pan más saludable, que no fuera solo trigo que es lo que desafortunadamente encontrábamos en el mercado. Hace 7 años creamos ya la tienda con el concepto de alimentación saludable también. Básicamente se creó por una pasión personal, por un gusto y por un conocimiento empírico que tuve durante toda mi vida y fue más una búsqueda muy personal de una alimentación saludable desde que inicié mi carrera universitaria, entonces vi muchas falencias en la calle para comer; en esa época era de las chicas que me tocaba comer en la calle, trabajaba, estudiaba, iba al gimnasio... y desafortunadamente me tocaba comer en la calle. Entonces encontré muchísimas deficiencias para poder comer bien en la calle y empecé a preparar mi propio alimento y a partir de ahí empiezo mi conocimiento de lo que es alimentación consciente y también alimentación vegetariana.
Paulina	Ahora cuéntenos, ¿Cuáles son los alimentos ecológicos frescos que se comercializan en Salud Pan?

Ángela	Los más frescos... En este momento nosotros tenemos una huerta en Santa Elena y es allí donde producimos todo de manera agroecológica. Como estamos en Santa Elena, desafortunadamente no podemos tener todo, pero tenemos lo más... que es todo lo que son las lechugas, los brócolis, coliflores, espinacas, acelgas, apio, perejil... bueno una lista de productos más verdes, porque el clima que tiene Santa Elena no es muy propicio para muchas frutas.
Paulina	Perfecto, ¿La finca es también de ustedes?
Ángela	Si, allí producimos entre un 70% y 80% de lo que consumimos en el restaurante. Todavía nos quedan faltando muchas cositas para ser 100% orgánico, pero sí podemos garantizar un 80% a 90% de productos orgánicos.
Paulina	Ahora cuénteme, de estos productos que mencionó, ¿Cuáles ve que tienen más demanda y por qué cree que es?
Ángela	De alguna manera ha habido cierta incidencia o un cambio de conciencia y los zumos verdes han empezado a ser parte importante de una alimentación saludable. Entonces todo lo que tenga que ver con hojas verdes, todo lo que son ramas verdes, brócoli, acelgas, pepinos, espinacas, es como lo que lleva un zumo verde, entonces esos son los productos que más se venden, incluida también la lechuga.
Paulina	Ahora que nos cuenta lo de la finca en Santa Elena ¿Cómo es la mano de obra en la finca, cuántas personas trabajan ahí?
Ángela	Bueno, en este momento son 4 personas que producen, estamos más o menos en tres hectáreas. Pues es significativo; hacemos también algunas pruebas con algunas semillas que traemos orgánicas y es una tierra muy productiva para producir muchísimas cosas.
Paulina	Qué bueno! Cuénteme ahora, en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender alimentos ecológicos, en cada uno de los aspectos, económico, ecológico y social?
Ángela	En el social, primero que todo, inicialmente nosotros empezamos a generar conciencia también dentro de los campesinos que producían de alguna manera y empezamos a apoyar a algunas personas que cultivaban para que lo hicieran de una manera más agroecológica, más limpia, unas producciones más limpias, algunos en tierras muy fértiles y otros en tierras que no habían sido tan utilizadas en esta área, pero sí motivándolos para garantizarles un consumo y ellos, finalmente los campesinos, no a todos, pero a algunos se les dificulta más la comercialización y el transporte, entonces comenzamos a hacerles ese apoyo de la compra y respaldo también en las cosas que nosotros necesitábamos. Es abrir como una parte de motivación de ellos para que sembraran algunos productos y nosotros comprarlos o [distribuir] comercializarlos.

Paulina	En la parte económica...
Ángela	En la parte económica, pues, no se... La verdad es que Salud Pan se crea con un sentido de ayudar a que la gente genere conciencia de lo que es la alimentación saludable, de que venimos de un mundo muy industrializado, de que nos ha tocado, desafortunadamente a los que estamos en este momento en la tierra consumir muchísimas cosas procesadas, alimentos inventados, alimentos hechos en fábricas, entonces, desafortunadamente nos tocó vivir eso, y también, afortunadamente, existen y existimos algunos seres que nos inquietamos muchísimo por la protección del medio ambiente, por la protección de la salud, por cómo potenciamos la existencia de nosotros acá, y que sea realmente fructífero, efectivo, bueno, que seamos saludables, enérgicos, entonces cómo empezar a "guerriar" con lo que nos tocó y empezar a mejorar la calidad de vida.
Paulina	Perfecto, y en la parte ecológica ¿Qué beneficios irían en estos mercados?
Ángela	Pues lo ideal sería de sostenibilidad, de que lo que cultivamos es lo que ponemos en la mesa, de que haya también un apoyo de manera local; lo que producimos acá, en nuestras veredas, en los lugares aledaños, para que también haya un incremento de la calidad de vida de los campesinos, y, obviamente, incrementando esto, también se genera una calidad también del medio ambiente. Entonces la idea es más protección para el medio ambiente si queremos mejorar en todos los aspectos.
Paulina	Ahora, me podría dar por favor una calificación a cada uno de los beneficios que usted mencionó, del 1 al 5, siendo el 5 el más alto en importancia para usted. ¿La parte ecológica, del 1 al 5 cuánto le pondría?
Ángela	La parte ecológica, pues el 5 es lo más importante. En lo económico, yo pienso que por ahí un 2.5 y la social, un 5.
Paulina	Ya hablamos un poco de los productores. Aparte de la finca que ustedes tienen, ¿Compran a otros productores de Santa Elena?
Ángela	Sí, como te lo dije anteriormente, si nosotros tenemos algunos campesinos que les compramos cosas que nos quedan haciendo falta como los tomates, muchas veces no damos abasto con la producción de los zucchini o ciertos productos, y nos gusta de igual forma apoyar y cada 8 días hacemos un mercado acá y traemos del campo, recogemos donde varios campesinos y traemos directamente a la tienda.
Paulina	¿Y todos son de Santa Elena?
Ángela	De Santa Elena

Paulina	¿Qué relación tiene con los productores? Como me dijo, hay un acompañamiento también en la parte técnica...
Ángela	Fue muy al principio más motivacional, realmente, pues en la parte técnica nos unimos con la Recab [que es una...] y ya vemos que nos está ayudando muchísimo a los que están produciendo de manera agroecológica, entonces pensamos que es satisfactorio...
Paulina	¿Ellos (los campesinos) pertenecen a la Recab?
Ángela	Algunos pertenecen.
Paulina	Ahora... esta pregunta está casi respondida. ¿Qué garantía tiene o exige que los productos que se comercializan acá sean ecológicos? Bueno, la garantía primera de su finca...
Ángela	Eso es una garantía como muy de conciencia y de confianza, porque no tenemos en este momento ninguna certificación; realmente en Colombia son muy pocas las empresas que están certificadas. Es una labor también muy costosa, es una labor ardua, entonces, solamente desde lo que podamos trabajar con mucha pasión, con mucho amor y confianza. Ya a partir de ahí la persona que de pronto no esté de acuerdo y que esté esperando un certificado, la verdad es que tampoco me da mucha confianza una garantía de los certificados, sino más el gusto que tenemos de compartir esto.
Paulina	¿Cuáles serían los limitantes para la comercialización de estos productos ecológicos, igual en el aspecto económico, en el social y en el ambiental?
Ángela	A ver, en el ambiental, de pronto todavía no hay como una cultura, todavía la gente no sabe por qué lo estamos haciendo, todavía no tenemos como la conciencia clara de por qué es mejor de manera agroecológica. En el social, igual, o sea, es como un poquito de falta de conciencia, entonces acá muchas veces nos volvemos muy apasionados por las cosas extranjeras, por lo que viene de afuera y no tenemos en cuenta un apoyo... muchas veces un poquito de falta de esa conciencia. En la parte económica, como limitante muchas veces es la forma de que lleguen los productos realmente, o sea que se produzcan en el campo y que realmente puedan salir al mercado con unos costos asequibles, porque finalmente el transporte también castiga un poco el producto. Entonces se ha generado como un sofisma donde la gente cree que porque son orgánicos son más costosos, entonces realmente no es más costosos, pero entre más se incrementa el consumo, obviamente minimiza también los costos.
Paulina	Cuénteme ¿Quiénes son los clientes de Salud Pan? ¿Qué tipo de consumidores usted cree que prefieren estos productos?

Ángela	Realmente el rango o el nicho hacia el que nosotros podemos llegar es muy amplio, porque cada vez... empezamos con los infantes. Cada vez hay más niños que nacen alérgicos y que tienen que consumir de una manera muy biogénica, muy natural, entonces Salud Pan es una ecotienda donde tienen productos de una línea muy biogénica. Los deportistas también encuentran muchísimas posibilidades de alimentarse porque hay batidos con muchos refuerzos, con proteínas vegetales, naturales y una persona también con alguna enfermedad, con alguna deficiencia en su sistema inmune también es apta para que se alimente en Salud Pan. El rango es demasiado amplio.
Paulina	¿Usted ve algún grupo de clientes fijos o la mayoría son esporádicos?
Ángela	Casi siempre los esporádicos se vuelven fijos. Muy pocas son las personas que... porque es que no es solo exhibir un producto. Lo que nosotros tratamos es también de que la persona sepa qué es, cómo se usa, para qué le sirve, entonces hay un acompañamiento y una asesoría muy importante con los clientes, donde dictamos talleres también para que las personas aprendan a elaborar sus productos o sus alimentos en la casa; entonces hay un acompañamiento desde la parte de las preparaciones, donde una persona puede venir, una persona con una deficiencia en su organismo, con algo que esté pasando, una situación especial, nosotros podemos elaborar y personalizar sus platos, desde un desayuno hasta la cena o asesorarle para que aprendan a elaborarlo en la casa, entonces se vuelven clientes muy fijos, tenemos muchísimos clientes que vienen todos los días.
Paulina	Qué bueno! ¿Cuáles son las oportunidades que usted identifica para este tipo de mercados? ¿Qué oportunidades piensa que hay actualmente?
Ángela	Como oportunidad, pues yo pienso que la información se va expandiendo, a través de medios y de pronto en algún momento algunas personas suelen decir que este tipo de alimentación es una moda que entró en el mercado, pero realmente es un estilo de vida que nos estaba haciendo falta, que nos estamos sacudiendo, que estamos volviendo a la casa, que estamos sintiendo la necesidad de encontrarnos con nosotros mismos y con el campo, entonces hay una búsqueda inconsciente también de la gente cuando logran hacer click y encontrar información, se abre su mente, entonces esto va siendo como un vos a vos, entonces la gente empieza a despertar y a sentir que definitivamente no es moda, sino que es un estilo de vida y que los hábitos los tenemos que cambiar si queremos mejorar la calidad de vida.
Paulina	¿Cuáles son los retos enfrentar en la comercialización de alimentos ecológicos?
Ángela	El reto como tal, para mí es muy importante que se expanda la información, llegar a mucha más personas, a muchas más familias, ha sido un crecimiento exponencial, un crecimiento interesante, entonces el reto es ese, cómo pueda yo llegar a más personas, y no necesariamente a que vengan a la tienda sino a que conozcan este

	estilo de vida y por fortuna Medellín está creciendo en esta área, en este tipo de alimentos -ecotiendas- y para mí el reto es que la información esté lo más amplia posible, no importa donde compre la gente.
Paulina	¿Cree usted que el negocio es rentable con los productos ecológicos?
Ángela	Pienso que puede haber negocios mucho más rentables y dentro de mis capacidades creo que puedo hacer cosas mucho más rentables, pero la verdad es que para mí la rentabilidad de esto es mucha pasión, mucho amor, mucha alegría, mucha felicidad, esto me da realmente... para mí esto es un arte, esto no es un negocio que tu montas sino que es arte, en la cocina, en la huerta. Para mí esa es la ganancia más grande y es satisfacción personal.
Paulina	Qué lindo! Ahora, ¿Existe demanda de alimentos de productos frescos que no ofrece Salud Pan y cuáles son? (Cosas que el cliente le pide pero que todavía no se pueden tener acá disponible).
Ángela	Sí, yo pienso que todavía nos falta mucho, mucho; en Colombia no hay muchas empresas produciendo de manera orgánica en Colombia como tal, entonces todavía están entrando muchos productos de otros países como Italia, Estados Unidos, que sean totalmente orgánicos y lo ideal sería encontrar productos muy artesanales, muy regionales y que suplan el alimento, o sea, que sean un complemento nutricional y que podamos producir acá en Colombia, o en Medellín, pues en Antioquia.
Paulina	En la parte de los frescos, algún producto...
Ángela	Especialmente frutas sobre todo en la zona, en el área de Medellín, de la región como tal. Aunque de alguna manera estamos en el trópico y hay muchas frutas que se producen de una manera natural, entonces nos llegan, pero todavía falta pues como un poco.
Paulina	Por último, ¿Identifica algún actor o política estatal o local que apoye o avale producción y consumo de alimentos ecológicos?
Ángela	No, realmente no tengo ni idea. Que apoye como tal, pues, la Recab es como lo más cercano que te puedo decir en este momento, porque realmente el Ministerio de Agricultura sé que ha adelantado el tema pero todavía no tengo claras las políticas, no se ha estandarizado la información de lo que son productos orgánicos, no se ha normatizado, entonces no...
Paulina	Listo, eso es todo doña Ángela, muchísimas gracias.

Empresa: Vita Integral

Duración de la entrevista: 19:15 minutos

Paulina	Don Carlos, muchas gracias por aceptar la entrevista. Primero nos gustaría que nos cuente un poco sobre Vita Integral.
Carlos	Vita Integral nace de la experiencia que nosotros hemos tenido en consumir productos naturales, 30- 35 años atrás, y ya habíamos otro tipo de tienda pero [rentaba] más hacia los frascos, hacia las vitaminas, como las tiendas convencionales vegetarianas. Entonces ahora se abrió hacia los alimentos, haciendo que el alimento sea la medicina de las personas. Entonces una alimentación correcta hace que uno consuma menos droga. Entonces a nosotros nos motiva mucho eso, porque nosotros lo practicamos y podemos dar testimonio de eso
Paulina	Entonces cuénteme ¿Desde cuándo funciona Vita Integral?
Carlos	Vita Integral va para 3 años ya.
Paulina	Y los alimentos ecológicos frescos, ¿Desde cuándo los comercializan?
Carlos	Bueno, eso hace un año para acá, que venimos con verduras, con fruta, legumbres, motivados por la misma necesidad de los clientes, porque es el complemento ideal.
Paulina	¿Por qué eligieron este tipo de productos (todos, en general)?
Carlos	No, porque esto es lo que está ahorita orientado a... Mira, las grandes multinacionales nos han refinado los alimentos. Entonces, refinación significa doblemente muerto, eso significa la palabra refinado, entonces uno para tener vida no puede comer muerte. Nosotros tenemos que tomar alimentos que sean orgánicos, integrales, que no hayan sido desnaturalizados. Entonces se trata de grano más crudo, de harinas mejor obtenidas, de vegetales, obtenciones más limpias, que nos carguen menos de tóxico el organismo, que el hígado no tenga que trabajar tanto. Entonces todas esas impurezas van generando enfermedades degenerativas como el cáncer. Entonces qué pasa, si uno puede vivir más sano... si.
Paulina	Cuénteme don Carlos, ¿Cuáles son los alimentos ecológicos frescos que ustedes comercializan, cuáles de ellos tienen más demanda y por qué cree que sea esto?
Carlos	A, no, los frescos, está el tomate, porque el tomate tiene más de 30 venenos, lo fumigan terriblemente, la fresa es otro que está súper fumigado, el mismo frijol. Entonces estamos trayendo todos esos alimentos para que la gente tenga frescos; la lechuga, el brócoli, zanahoria, los espárragos, eso tiene buena demanda y el mismo yacón.

Paulina	En su opinión ¿Cuáles cree que son los beneficios de expender alimentos ecológicos en el aspecto, ecológico, económico y social?
Carlos	Pues por lo que te decía, porque es que es una ganancia. Si la persona está comiendo sano no va a tener que invertir tanto en drogas y en médicos, entonces si uno analiza bien, la gente ya tiene conciencia, hay un despertar, estamos en el siglo XXI, es otra era y la gente tiene facilidad de internet, investiga, antes no teníamos esa facilidad; hay instructores de gimnasios que están hablándole a la gente "usted me hace estos ejercicios pero me come de esta manera para tener buenos resultados". Entonces todo eso se va aunando para que tengamos más conceptos, más criterios a la hora de elegir nuestros alimentos. Las grandes multinacionales, ya en las grandes superficies están poniendo ya estanterías con estas cosas. Ellos ven que el mercado se les está yendo de las manos, entonces nosotros estamos entrando con la fuerza y mostrándoles el camino prácticamente.
Paulina	Perfecto, en el aspecto ecológico, ¿Qué piensa que tiene de beneficio este tipo de mercados?
Carlos	El medio ambiente se favorece, lo que son abonos agroecológicos, orgánicos, mira que por ejemplo, por decirte algo, uno fumiga los tomates, la fresa, con los mismos elementos de la naturaleza: con ají, con ajo, con todas esas cosas, todo eso sirve; y se siembran surcos de ruda y se hacen una cantidad de investigaciones y en ningún momento hay que utilizar todas esas cosas tóxicas, envenenando los pastos. Las hormonas, que hacen tanto daño, por ejemplo tenemos los huevos que son limpios de hormonas. Y prácticamente el consumo de vaca ha declinado mucho es por tanto tóxico [en la hormona] que se le pone a los pastos, los antibióticos que se le aplican a ellas, todo eso nos lo comemos. Entonces hay que comer más limpio, por eso el consumo ahora exagerado de leche de almendras, leche de [--ima], leche de ajonjolí, todo eso va variando.
Paulina	Listo entonces, en el aspecto económico me dijo... no sé si usted clasifica como económico o social la parte de la salud.
Carlos	Sí, es que los campos se deterioran si usted los castiga con demasiados químicos; entonces empobrece uno el humus, que está sobre la superficie de la tierra, si usted lo sigue trabajando orgánicamente él [no le va a] producir más tiempo, entonces eso tiene un impacto.
Paulina	Y en la parte social este tipo de mercados ¿Cómo benefician en la parte social?
Carlos	Es que si uno está bien alimentado tiene que relacionarse mejor con los demás, y al ser menos enfermos somos más productivos.

Paulina	Exactamente. Me podría por favor poner una calificación a los beneficios que me dijo, en la parte ecológica, del 1 al 5, como 5 el más alto. ¿Cuánto le pondría a los beneficios ecológicos de estos mercados?
Carlos	A no, yo le pongo un 5.
Paulina	En la parte económica, en importancia...
Carlos	También; a mí me parece lo máximo, porque, es que mira, uno en esto no necesita ni mucha publicidad. Las personas que ya resuenan con eso vienen, lo consumen y le cuentan a otras personas, entonces esto es un vos a vos, que prospera solo; no necesitamos tanta publicidad, invertir en medios de comunicación, porque esto es una realidad, entonces cae de su peso todo.
Paulina	Perfecto, y en la parte social del 1 al 5...
Carlos	En lo social, si apenas hay ciertas personas que ya entraron otros no, otros se van a demorar, entonces, puede estar en un 3 y medio, 4.
Paulina	Perfecto. Cuénteme ahora ¿De dónde vienen sus productos, los frescos, sobre todo, a quién le compra Vita Integral?
Carlos	En este momento hay unos cultivos en Oriente. Entonces hay unas granjas que están separadas de la civilización, con buenas tierras, buenos aires, en donde no se mezclan con otros residuos de aguas impuras, son regados limpios, inclusive con nacimientos de aguas propias ciertas tierras. Entonces todo está integrado para que salga... hay mucho hidropónico también, todo eso está orientado a que sea muy sano y fresco.
Paulina	Y específicamente, ¿Usted nos podría decir los nombres de algunos productores?
Carlos	Lo que pasa es que ahorita estoy con uno solo. Ellos se denominan Ancestro, que es como volviendo otra vez a las raíces a los orígenes. Hay muchos que me han solicitado que quieren estar con nosotros, pero es que [... ilegible]...estamos con ellos, sí.
Paulina	Y... porque a los productores también tengo que hacerles la entrevista. ¿Usted me podría contactar con ellos después?
Carlos	Si usted quiere aquí vienen los viernes y los sábados están ellos en persona y montan su toldo aquí campesino, hablan con la gente, le traen abonos orgánicos para sus maticas en la casa, sus cositas, es una labor bien bonita. Viernes todo el día y sábado.

Paulina	¿Qué relación tiene usted con los productores? ¿Qué tipo de relación, los conoce, ha visitado su finca...?
Carlos	Uno va, conoce las instalaciones, ellos le traen videos también, consumimos de ellos mismos, o sea que, nosotros para poder hablar del producto tenemos que consumirlo. Y tenemos muy buenas relaciones con ellos. Hay inquietudes, qué sembrar, qué no sembrar, qué es lo que está pidiendo la gente, todo eso está en común acuerdo.
Paulina	Ahora, ¿Qué garantía tiene o exige Vita Integral de que los productos que adquiere son ecológicos? Usted ya me dijo que una de sus garantías es conocer al productor, visitar la huerta... ¿Qué otro tipo de garantía a usted le gustaría tener o exigiría si es que otra persona le quiere también vender sus productos?
Carlos	Es que mire uno conoce la conciencia de la gente en esto. Hay gente que lo hace por negocio y eso no es tan bueno; hay otra gente que se le ve, eso se percibe, que son de conciencia, o sea, que quieren es un bienestar para la humanidad, y si no tienen mucho, poco ofrecen, pero lo ofrecen con cariño, con amor y no están por enriquecimiento, sino que están por brindar un servicio. Entonces eso uno lo percibe, porque ya llevamos muchos años en esto, y ya... uno ve el producto.
Paulina	Entonces sería más o menos como un aval de confianza...
Carlos	Es un aval de confianza.
Paulina	Ahora cuénteme, para usted ¿Cuáles son las limitantes en la comercialización de productos ecológicos, una limitante social, una económica y una ambiental?
Carlos	Pues que todavía falta más, falta mucho por hacer. Eso podría ser una dificultad. Otra que hay muchas cosas que necesitaríamos que estuvieran más tecnificadas digamos, o mejor presentadas, porque a veces vienen muy agreste todas las cosas...
Paulina	O sea, la gente todavía quiere ver la imagen como en el supermercado...
Carlos	Entonces podría ser ahí, porque todo es muy artesanal. Pero hay que considerar que así se empieza. A mí me parece que los impactos no son tantos, porque es que esto está muy naciente, pero con mucha fuerza. Esto todos los días crece. Yo diría que todos los días, aquí entra todos los días gente nueva, y no porque nosotros la estemos llamando, sino porque se está creando la necesidad, entonces la misma gente se cuestiona y viene.
Paulina	En cuanto a los precios ¿le ha parecido un limitante para que la gente consuma?
Carlos	No, porque es consumo directo del productor al consumidor.
Paulina	¿Incluso es más barato que el supermercado?

Carlos	Puede ser hasta más económico, porque no hay intermediarios.
Paulina	¿En la parte ecológica, hay algún limitante?
Carlos	No hasta ahora. A mí me parece que son más los beneficios que los problemas.
Paulina	Ahora cuénteme ¿Quiénes son sus clientes, qué tipo de consumidores usted cree que prefieren estos productos y si a usted le parece que la regla es más clientes fijos, más esporádicos?
Carlos	No, muy fijos, porque hay unos que ya hasta separan las cosas. Dicen "Vea yo para esta semana necesito esto y esto...". Dicen qué es lo que quieren y ya les arman aquí su mercado saludable y las personas ya saben que aquí lo van a encontrar, y están felices consumiendo así.
Paulina	¿Y qué tipo de personas ustedes ven que prefieren estos productos?
Carlos	Clase media. La clase muy alta a veces no está como tan interesada en tanta cosa, porque parece que el capital lo puede todo. No se toman a veces su tiempo y entonces, bueno. La clase humilde dice que de pronto puede pensar que esto no es para ellos. Y la clase media al final es la que resulta soportando toda la economía.
Paulina	Cuestiones de concepción ya cultural, cierto...
Carlos	Cultural. Aparte, la gente ya ha viajado mucho. Hace 30 o 40 años la gente, poca era la que había viajado; hoy en día uno habla con cualquier persona y han estado en el exterior, entonces eso abre los ojos y ellos han visto otras cosas en los mercados, han visto mundo civilizado, países que nos llevan ventaja. Entonces vienen aquí y ven algo similar, entonces lo acogen, lo aprecian, es muy importante.
Paulina	Listo, ahora cuénteme, según usted ¿Cuáles serían las oportunidades que existen actualmente en la comercialización de alimentos ecológicos?
Carlos	No, total. Desde que uno de buen precio y buena calidad, la gente está lista. Esos son productos de consumo masivo. Entonces si uno necesita esto a diario, cómo no lo va a obtener de buena calidad, tendría uno que se muy necio para no aceptarlo, pero sí, cada vez necesitamos sitios más grandes, más capacitados, personal, para que le hable bien a la gente. La gente pide mucha información. Por ejemplo usted entra a las grandes superficies y usted entra y hace sus compras prácticamente en silencio. Pero usted entra a un sitio de estos y a todo se le puede hacer un comentario, a cada producto que usted ve aquí, porque de dónde salió, para qué le sirve, qué resultados obtengo con estos, qué es lo que debo cambiar en mi dieta para llevar este remplazo... Una cantidad de interrogantes, entonces, es importante estar bien capacitados para resolver todo eso.

Paulina	Entonces una oportunidad importante ahora es que la gente ya tiene más conocimiento y que se está interesando más por estos productos...
Carlos	Y más conciencia. El conocimiento es muy importante, porque nos libera de la ignorancia, pero la conciencia, eso no se compra. Eso es evolución, la evolución la va dando y las personas van llegando a esto. Hay mucha gente que también entra en estos conceptos, es por una parte muy ecológica y también por compasión. Por ejemplo, hay mucha gente que ya renunció a los productos de las carnes, entonces ya ven con más consideración a los animales. Hay mucho movimiento ahora, pretendiendo que no se lastimen los animales. Entonces ya la proteína, no necesariamente la tenemos que obtener de los animales. Entonces ya la gente empieza a saber que está en los frutos secos, que se pueden hacer embutidos y carnes de los mismos cereales, que la misma soya, el trigo, las nueces, las almendras, la quinua, el amaranto, tienen proteína; el café, el cacao... Hay una cantidad de cosas que se están haciendo muchos subproductos ahora de todo eso. Entonces acá hay mucha gente entrando en esto, mucho microempresario que está invirtiendo su conocimiento y su dinero en esto, porque esto es una realidad mundial; no es de Colombia, esto es mundial, entonces nos tocó vivir esta época, esto va a seguir, esto no es moda, esto llegó para quedarse, esto son estilos de vida saludable, en ningún momento es moda.
Paulina	Ahora cuénteme ¿A usted le parece rentable el negocio con este tipo de productos?
Carlos	Sí, porque uno debe saber de dónde obtiene sus utilidades para vivir, y si las obtiene de una actividad sana y que brinda beneficio a los demás es doblemente satisfactorio.
Paulina	Ahora cuénteme ¿Existe demanda de alimentos ecológicos frescos que no puede ofrecer Vita Integral hasta el momento? ¿Qué le han pedido que lastimosamente no se puede todavía?
Carlos	Si puede haber... Estamos todavía con lo de los helados ecológicos, van a venir... Hay muchas cosas que todavía están en camino, pero todavía falta. De los frescos, cultivos que no están aquí, en nuestro medio, por las tierras, por la altitud nuestra, hay que traerlos de otras partes. Eso va a sufrir un embalaje, un transporte, puede dañar un poco la calidad del producto, o hay que cosecharlo más verde, o encarece el precio. Entonces todo eso está pues por [verse].
Paulina	Ahora, para terminar, cuénteme si identifica algún actor o política estatal o local que apoye o avale la producción, la comercialización y el consumo de estos alimentos, no necesariamente del Estado, sino también Ong's...?
Carlos	Si. Por ahí se han visto los mercados campesino, esos son apoyados por la alcaldía, entonces está "antójate de Antioquia" y han ganado galardones y premios, entonces si han estimulado. Sí hay a nivel gubernamental. Puede faltar más

	<p>presupuesto, sí, pero sí se está estimulando; entonces la gente que sale de la universidad y que muchas veces quiere un trabajo independiente se está aprendiendo a meter en estas actividades, porque ven en eso algo productivo. Entonces a mí me gusta eso, porque hay tanto por hacer, la naturaleza nos brinda tantas oportunidades, es casi infinito el universo que nos ofrece. Entonces qué pasa, si más gente estamos viviendo en este planeta y tenemos que repartir las utilidades entre todos, bienvenido, es el momento, esta es una de las buenas empresas a las que se puede dedicar mucha gente.</p>
Paulina	<p>Y cuénteme, este actor que me identificó usted, ¿Cree que de alguna manera ha influido en la actividad de Vita Integral?</p>
Carlos	<p>Sí, claro, porque con ellos hemos ido de la mano, nos han aportado mucho, son investigadores y todo, son gente que desde su raíz es muy naturista. Es que esto tiende mucho a ser de la gente que vibra con lo natural, de mucha conciencia, mucha ecología, entonces claro, si uno no se rodea de gente así, no puede llegar a cosas grandes.</p>
Paulina	<p>Perfecto, eso sería todo, muchísimas gracias.</p>
Carlos	<p>Ah bueno, a usted también.</p>

Entrevistada: María Cristina Pineda

Empresa: Red de Biocomercio del Oriente Antioqueño

Duración de la entrevista: 38 minutos

Paulina	<p>¿Cuáles son los alimentos ecológicos que comercializa la Red de Biocomercio? ¿Cuáles de ellos tienen más demanda? ¿Por qué?</p>
Cristina	<p>Lechugas, repollos, espinaca, brócoli que es muy perecedero y de difícil manejo), tomate cuya comercialización es muy complicada por los precios del tomate convencional, papas (variedades como: paramilla, blanca holandesa, criolla roja), berenjenas, calabacín, suchinni, pepinos. La producción ecológica de frutas es muy complicada por el control de enfermedades y plagas, no existe una producción masiva de frutas. En poca cantidad se produce borjón, papayas criollas, naranja. La mora y fresa no son de producción ecológica sino más limpia (buenas prácticas agrícolas). En el tema de plantas medicinales, aromáticas y condimentarias hay una organización que lleva trabajando un tiempo largo en el tema de producción ecológica entonces ellos producen plantas como albahaca, romero, pimienta, jengibre, cúrcuma, estragón, tomillo, manzanilla, entre otras.</p>

Paulina	<p>¿Cómo nació la iniciativa? ¿Desde cuándo comercializan este tipo de productos? ¿Por qué eligieron comercializarlos?</p>
Cristina	<p>La Red de Biocomercio nace por la necesidad de mejorar las condiciones económicas de la población campesina, teniendo en cuenta que tradicionalmente el oriente antioqueño ha sido una zona productora de alimentos. Aunque a través de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales siempre se había fortalecido la producción, formación y capacitación de los campesinos, esto no era suficiente.</p> <p>Entonces nacieron otras propuestas con una visión diferente, enfocada en la un tipo de producción que se base en la conservación de los recursos, minimizar el impacto ambiental negativo, fortalecimiento político de los campesinos, lo cual llevó buscar estrategias alternativas de comercialización. A partir de esto nace el distrito agrario, el cual se implementa a través de estrategias desde lo productivo como: producción más limpia, reconversión de la agricultura, producción ecológica. Desde lo social: fortalecimiento de organizaciones campesinas para que empiecen a tener incidencia política y aumente su participación en diferentes espacios como los consejos municipales de desarrollo rural, los consejos territoriales de planeación, entre otros. Otra estrategia es la articulación de entidades, haciendo sinergia de los conocimientos y fortalezas que poseen varias entidades cuyo campo de acción es el oriente antioqueño, además de la búsqueda de financiamiento. Finalmente, la estrategia de comercialización busca formar una red de productores en la que inicialmente se promovía el intercambio de productos entre municipios ya que cada uno se especializa en productos diferentes, de esta forma se fortalece lo social y lo económico. Este es el inicio de la Red de Biocomercio que poco a poco va sentando sus ideales y objetivos cuyo eje central es la producción más limpia que pueda llegar a ser ecológica en algún momento, respetando el ritmo de los productores en la reconversión. Además se va dando forma al proceso de comercialización, en este se habla de comercio justo, se buscan mercados alternativos y se trata de disminuir al máximo la cadena de intermediación. A partir de esto nacen las agrotiendas del distrito agrario, con la idea de que en cada municipio hubiera una agrotienda, con el fin de comercializar los productos, ser centros de acopio, centros de intercambio de saberes, y que haya una relación directa con los consumidores. Con el paso del tiempo estas agrotiendas no se pudieron mantener debido a motivos administrativos y se cierran muchas entre el año 2008 y 2009, pero en la actualidad sobreviven alrededor de 7 agrotiendas en el Oriente Antioqueño de las 23 iniciales.</p> <p>El siguiente paso fue darle a la red un vuelco con una figura de personería con el fin de recolectar los productos de las organizaciones, manejar volúmenes más grandes y un portafolio de productos muy amplio, esto ayudaría a las organizaciones que todavía no están fortalecidas especialmente en el aspecto</p>

legal y administrativo. Para este fin se aprovechó una infraestructura perteneciente a una ONG en Marinilla la cual se convirtió en centro de operaciones.

El proceso entonces ya contaba con ciertas fortalezas: la adhesión de varias organizaciones, un proyecto de acompañamiento en finca para aplicar un sistema participativo de garantía para que los productores pudieran realizar el proceso de conversión, es decir que pudiéramos garantizar que esos productos son ecológicos y si no lo son, al menos que estuvieran en proceso de serlos. Creamos una marca: productos del Oriente Antioqueño, que quien los compre sepa que son de allá, que además de ser ecológicos son producidos por organizaciones campesinas del oriente antioqueño. Ya teníamos una marca regional cuya dueña era la red en ese momento es decir las organizaciones. Con esa marca hay productos transformados, los frescos no tanto porque es un sobre costo y porque los clientes que tenemos son clientes que apenas llegan los productos inmediatamente les hacen un procesamiento, entonces no tiene sentido invertir en empaques o etiquetas de la marca. Ahí lo que cobra sentido es que quien va a ese sitio y consume ese producto sepa que se utilizaron como insumos productos ecológicos, producidos por campesinos, que se hace una educación al consumidor, pero la marca si es muy importante en el caso de los productos transformados.

Después empezamos a buscar mercados diferentes y hablamos del comercio justo, pero nos dimos cuenta que es muy difícil porque el mercado es otra cosa totalmente diferente. En el mercado a las personas no les importa si es un producto de un campesino o no, no les importa si es más limpio o no, a ellos lo que les importa es que les des un buen precio. Muchas veces se nos acercaban y nos decían: ¿Ustedes son productores? Entonces me van a dar más barato! Y “me van a dar más barato” significa más barato que la mayorista, que más barato no puede ser. Incluso muchas veces los precios en la mayorista son precios que están por debajo de los costos de producción. Entonces tanto como los comercializadores como nosotros nos dimos cuenta de que eso del mercado no era tan sencillo. Lo que había que hacer era trabajar mucho la parte de la educación al consumidor y ese es un proceso muy lento, porque así yo tenga conciencia, muchas veces el bolsillo es el que manda.

Pero bueno, lo que ha sido importante en la red es que hemos abierto mercados y un nicho interesante han sido los restaurantes y hemos logrado que esos restaurantes hagan cierta educación al consumidor. Hemos manejado también algunos mercados de volúmenes para Bogotá e incluso acá en Medellín, esto ha sido un poquito más difícil porque toda la logística de un producto es muy compleja y sobre todo porque nosotros estamos buscando hacer planeación, es decir que una persona nos diga: “yo mensualmente necesito tanto de x producto”,

y nosotros digamos listo, vamos a producir eso. Pero por otro lado también logramos hacer convenios de comercialización, hicimos unos convenios interesantes donde planeamos comercialización de brócoli, rábano, repollo, espinaca, maíz, hicimos planificación con las organizaciones, implementamos un paquete tecnológico bien pensado, íbamos a campo y hacíamos seguimiento a ver cómo estaban las fincas, pero aun así tuvimos muchas dificultades, porque si llegaba un verano el producto no salía, veces les quedábamos mal a los clientes o a veces ellos nos quedaban mal a nosotros. Entonces eso también ha sido difícil porque a un productor campesino no es sencillo decirle que les vamos a comprar sólo la mitad del producto o que no les quedó bien y entonces no les podemos comprar, eso ha sido tan difícil para ellos como para nosotros porque tampoco podemos perder, y es como el aprendizaje pero es un proceso complicado. En ese proceso hemos perdido clientes, hemos perdido productores, porque además la gente viene de una historia de que les han robado, engañado, que no les han cumplido, entonces es complicado. Pero una cosa importante de la red es que hemos logrado tener de alguna manera cierto nombre y reconocimiento en la región y a nivel departamental. Ya conocen un poco lo que estamos haciendo, ya está visto como un movimiento, no solamente desde lo económico sino también como un movimiento social y político que está buscando hacer cambios no solamente en lo productivo, sino también en las dinámicas del mercado, en lograr que los campesinos tengan voz y voto para decidir sobre ciertas cosas.

Una cosa que nos parece muy importante es poder abastecer programas del gobierno, pero eso también es un cuento porque es totalmente politiquero, porque los contratos ya tienen nombre, porcentajes, precios. Sin embargo hemos logrado hacer propuestas interesantes, por ejemplo el Programa de abastecimiento alimentario de Medellín, donde nuestra propuesta es ser un punto satélite dentro del programa, pero ese programa lleva por lo menos tres años en esa planeación y todavía no ha reventado nada. Además hemos logrado hacer negociaciones en algunos municipios con el tema de restaurantes pero ha sido muy difícil porque los alcaldes también tienen sus cuotas, además de que los precios que se pagan por esos productos son supremamente bajos y muchos de los productos que emplean los restaurantes no se producen en el oriente.

Ahora, en el tema de la comercialización los problemas que hemos tenido es que a veces les quedamos mal a los clientes, a veces no les llegamos a la hora que es, que a veces no se les consigue la cantidad de producto que requieren, entonces eso ha sido muy complejo. Y por el lado nuestro hemos tenido dificultades porque en el tema de alimentos no faltan los que nos roban, los que se quiebran, entonces a veces la cartera se va creciendo y la red tiene que responder a un montón de personas.

132 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

	En este momento la red tiene cierta organización. Están caracterizadas las organizaciones, los socios, los productos, aunque es una información que varía todos los días.
Paulina	¿Cuáles son los beneficios de comercializar alimentos ecológicos en los aspectos económico, ecológico y social y qué puntuación le darías del 1 al 5 a cada uno de los aspectos de acuerdo a su importancia? 26'32"
Cristina	

Entrevistado: Cristina Pineda (Continuación)

Lugar de comercialización: Red de Biocomercio

Duración de la entrevista: 48.28 Tiempo de transcripción (-26 min): Total 22.28 min.

Paulina	¿Cómo percibes tú, cuáles son los beneficios de la comercialización de este tipo de productos en los tres aspectos, en el ecológico, en el económico y en el social? ¿Puedes darle una calificación del 1 al 5 a cada beneficio que nombras?
Cristina	<p>Empecemos por el social. Los beneficios que hay en lo social tienen que ver con que, por un lado, lo que se promueve a través de la agricultura ecológica es la economía de campesinos, cierto? el tema de la economía familiar que es como reivindicar un poco la labor que hacen los campesinos y que tradicionalmente han tenido esa carga al hombro de producir la comida pero que, en los mercados o en la agricultura convencional eso nunca se visualiza, o sea, está totalmente invisibilizado; entonces, desde ese lado es excelente. Por otro lado generalmente como se trabaja precisamente con economías tan pequeñas, ellos empiezan a buscar agruparse para poder tener ciertas posibilidades, entonces se fortalece desde la familia y desde lo organizativo. Y también desde ahí uno empieza a ver que ya las personas cuando están trabajando en grupo ya empiezan a tener sueños, visiones y que de alguna manera eso les puede permitir tener como cierta participación política, por lo menos que empiecen a pensarse, a ordenar un territorio, a pensarse como vereda, como municipio y desde su tema campesino y familiar. Bueno, ahí pues la agroecología en ese tema yo le pondría... uno sabe, lo que pasa es que, ¿qué tanta incidencia tiene realmente, cierto? Yo diría que es un 5, pero realmente qué tanta incidencia tiene en este momento, un 2.</p> <p>Desde lo ambiental también tiene un 5, pues teniendo en cuenta que lo que estamos buscando es que esos recursos naturales los utilicemos de una manera más racional y sobre todo ahora que son tan escasos porque están escaseando en todas partes, incluso en las fincas ya la gente, por ejemplo si va a utilizar un agua,</p>

	<p>el agua no es de buena calidad, cierto... los suelos están completamente contaminados, la biodiversidad ya no hay; en las fincas no hay o es muy poca la biodiversidad, tanto vegetal como animal. Incluso ellos, la mayoría de personas, así tengan áreas pequeñas tienen muy poca variedad de cultivos, entonces la ecología precisamente lo que promueve es eso, tener una diversidad de cultivos y eso va a llevar a lo económico a no depender de un solo producto, que su economía sea más estable, que si logramos hablar de comercio justo, lo que uno esperaría es que digamos, ellos tengan unos ingresos económicos mayores, que por lo menos les permita... Bueno, por ahí se habla que la [--], que dos salarios mínimos... eso todavía es muy discutible porque no sabemos hasta donde es real que con dos salarios mínimos una familia pueda vivir, una familia de cuántas personas, en qué municipio, porque es que dependiendo de donde uno esté hay unos gastos y unos costos, entonces eso es muy relativo.</p> <p>Y desde lo económico pues lo que uno buscaría a un plazo muy largo es, digamos, un poder de negociación muy grande, que sin pensar en el sistema capitalista que es monopolizar mercados, pero sí por lo menos que haya un poder de negociación mayor que permita que los campesinos puedan vender sus productos a un mejor precio. Qué puntaje le ponemos, yo le pondría en importancia... pues pongámosle por ahí un 4, porque es que realmente tampoco puede ser como el único fin, o sea no podemos ver ni nosotros ni hacerle ver a la gente que ese es como el fin último, o sea, eso va a llegar pero no puede ser lo más... (Paulina: eso viene como consecuencia de lo que debería ser más importante) Exactamente, es que eso sería como un valor agregado, un añadido.</p>
Paulina	Entonces, la siguiente pregunta era de dónde vienen los productos, a quién les compra y bueno... eso ya lo sabemos. La relación que tiene la Red de Biocomercio con los productores, también ya nos contaste un poco...
Cristina	Te amplío un poquitico. Nosotros qué hacemos con la Red de Biocomercio: nosotros hacemos asambleas cada 2 meses, nos reunimos con ellos, analizamos como está la situación del mercado, miramos qué propuestas hay, qué proyectos podemos gestionar, evaluamos cómo están las organizaciones de trabajo, en cada reunión hacemos como un intercambio, no tanto de productos pero sí de información y tratamos de que haya una fluidez de información para que todos estemos al tanto y podamos hacer cosas entre todos, cierto, que podamos hacer negocios, incluso hemos hecho gestiones de proyectos juntos; pues no todos han salido pero hemos hecho cosas. Entonces que si yo sé que hay un producto o un mercado allí, entonces uno le dice a la organización "mirá, cogé este contacto, llamá a esta persona" entonces tratamos como de tener ese fogoncito ahí para que pues la gente realmente sienta que vale la pena y que saque algún provecho de eso.
Paulina	Ahora, ¿Quiénes son los clientes de la Red de Biocomercio, principalmente en Medellín? Si son consumidores que no sean restaurantes o sociedades o cosas de

	<p>estas ¿Son personas naturales, qué tipo de consumidores son, si son clientes fijos, si son esporádicos, qué es lo que reina en los clientes de la Red de Biocomercio?</p>
<p>Cristina</p>	<p>Sí, hay como de todo un poquito. Lo que pasa es que en el transcurso de estos años hemos venido como buscando ese nicho de mercado que sea mejor. Entonces, digamos que uno de los mercados para nosotros importantes son los restaurantes. Entonces por ejemplo tenemos restaurantes... hemos hecho acercamientos de muchos tipos, pero con quienes hemos encontrado eco han sido restaurantes por ejemplo vegetarianos; en El Poblado digamos que hemos tenido ¿Cómo se llama eso... la calle de la buena mesa? Bueno, digamos que ahí hemos abastecido algunos restaurantes. ¿Te digo nombres por ejemplo? Bueno, por ejemplo nuestro primer cliente y que ha sido muy importante para nosotros es verdeo, digamos, <i>Verdeo</i> es un cliente que semanalmente pide, o sea nosotros tenemos como una negociación con los restaurantes, entregamos dos veces por semana, ellos piden siempre dos veces por semana, somos los principales proveedores, pero tenemos otros restaurantes; en el centro tenemos un restaurante que se llama <i>Tienda Vegetariana</i>, tenemos un restaurante en El Poblado, es un restaurante de comida griega que se llama Zeta, tenemos otro restaurante que estaba en El Poblado, ellos se cambiaron después y se llama... se me olvidó el nombre, bueno un restaurante vegetariano. Digamos que principalmente son los restaurantes vegetarianos.</p> <p>Hemos tratado de hacer... hicimos una entrega a un restaurante que también se me olvidó el nombre pero te digo que nos fue muy mal con ellos, ahí en El Poblado, ellos pues estaban... muchos restaurantes del poblado estaban como haciendo un grupo dizque restaurantes ecológicos, no sé qué, pero eso ahí pues, realmente no dio mucho resultado. Bueno, le proveemos también a una empresa que es, ellos hacen lasañas y las venden a los restaurantes, eso pues es una persona natural, algunas casas de banquetes, nosotros un tiempo le estuvimos entregando a una casa de banquetes que queda en Envigado, es que no me acuerdo del nombre, como yo ya no estoy en la Red... Arcanos casa de banquetes. A ver, qué más me acuerdo yo, al restaurante del Jardín Botánico <i>In Situ</i>, bueno y ya digamos en tiendas entonces tenemos también algunas tiendas ecológicas principalmente, entonces está la tienda de <i>Seres</i>, está la tienda de la <i>Recab</i>, hay una tienda que se llama <i>Vitaintegral</i>, yo creo que básicamente son estas tres tiendas a las que hemos llevado productos. Vitaintegral queda en Laureles, por la iglesia de La Consolata.</p> <p>Y también nosotros ofrecemos el servicio a domicilio y tenemos algunos clientes a los que les llevamos a sus casas los productos: tenemos clientes en Bello, tenemos clientes en Laureles, tenemos clientes en la América... no muchos, pero nos parece que es un mercado interesante, lo que pasa es que no es tan sencillo porque la gente tiene que tener pues como un pedido mínimo para que justifique pues hacer como el transporte del producto (Paulina: ¿Y cuánto es ese pedido mínimo?) Cincuenta mil pesos. Nosotros dentro de nuestro catálogo de productos tenemos, los</p>

tenemos todos clasificados y al frente de cada producto podemos decir "este es ecológico, este es más limpio, este es convencional". Porque tenemos una oferta de más de doscientos productos diferentes, pero no todos son ecológicos, entonces lo que sí hacemos es aclararle pues como a la gente, hay gente que dice "solo tráigame el producto ecológico" entonces listo, escoja entre los que tiene, y hay gente que dice, por ejemplo, un restaurante, Verdeo qué dice "lo que puedan ecológico me lo traen ecológico, lo que no, pues qué se va a hacer". Bueno, también tenemos algunos restaurantes... estuvimos un tiempo con un restaurante en el Oriente, en Rionegro, que se llama Asados Exquisitos, con ellos, o sea, digamos que hay mucho interés, lo que pasa es que la logística a veces es lo difícil, por qué, porque muchos restaurantes están acostumbrados a que ellos piden diariamente, entonces alguien de la Mayorista o la Minorista les lleva su producto, nosotros no tenemos esa posibilidad, dos veces; entonces qué le implica a un restaurante tener dos veces por semana producto: almacenar; no todos tienen espacio para bodega, no todos tienen canastilla, requieren tener su frío, eso nos ha limitado a abrir muchos mercados, pero también nosotros qué le hemos dicho a los restaurantes: para ustedes es muy bueno que ustedes se organicen, porque no van a estar dependiendo que si les faltó una lechuga, que si les faltó un tomate, van a tener productos, si los tienen bien almacenados, de buena calidad, pero digamos que no todos están dispuestos a hacer eso, teniendo pues como a la mano simplemente hacer una llamada y ya, cierto, entonces eso pues digamos que es una limitante grande. Y tenemos algunos clientes a los que les hemos enviado productos digamos en volúmenes, cierto, nosotros hemos empezado a abastecerle a *Makro*, pero tuvimos un problema muy grande con Makro porque se nos perdieron con 70 canastillas y nos están debiendo casi 3 millones de pesos, con Makro pues hay una dificultad... mejor dicho... son unos ladrones porque ellos cuando vos le vendés un producto a Makro, vos no se lo vendés directamente a Makro, sino que Makro contrata unos compradores, entonces vos le vendés el producto a los compradores; el asunto es que con Makro les hicimos un despacho, nos fue súper bien con los productos, con la calidad, con los precios, estábamos muy contentos cuando... bueno.

También en Bogotá hay un cliente que es un distribuidor de productos, que le lleva a restaurantes, a colegios, pero con él sí tuvimos dificultades en el transporte y con calidad, pero bueno. Y en este momento estamos abasteciendo un restaurante escolar, estamos llevando a un municipio, a todas las escuelas, las minutas de los niños, es en el municipio de Granada, con todas las dificultades del mundo, pero bueno, ahí vamos con ellos. Queremos ofrecerle a más restaurantes escolares, pero como te digo eso es demasiado político, eso casi que ya a dedo está escogido, entonces no es tan sencillo, pero bueno.

	Y hemos, digamos que ya hay negociaciones con algunas empresas que industrializan, por ejemplo <i>Respin</i> , por ejemplo <i>Alpina</i> , pero no hemos logrado pues como hacer una negociación y que arranque.
Paulina	Ahora miremos ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de estos productos?
Cristina	No pues, digamos que los productos ecológicos, en este momento hay un boom, hay una moda incluso por el producto ecológico, entonces hay unas oportunidades grandes. Lo que pasa es que con el tema ecológico pasa lo mismo que con el mercado, digamos de la Mayorista, que hay mucho intermediario, entonces es el de la tiendita, o sea, montan tienditas en los barrios, en ciertas partes, entonces ellos por ejemplo nos compran a nosotros, entonces nosotros pues también le tenemos que comprar a los productores, entonces por eso a veces se encarece mucho el producto, y porque digamos que todavía no hay, o sea, como que no es un mercado que esté muy fuerte, entonces los volúmenes son pequeños, entonces a veces no justifica económicamente enviar un producto, pero realmente hay un potencial grande, muy, muy grande, sino que también hay muy poco esa cultura porque es que la gente está acostumbrada a ir a comprar al Éxito, ir a los supermercados y nosotros estamos como tratando de volcar un poco esa cultura, que la gente compre en la tienda de barrio o en las tiendas pequeñas, que sea más especializado, que ciertos productos alimenticios los compre en sitios donde son productos diferentes, entonces también ahí, todavía falta hacer ese trance en la parte educativa y cultural, pero hay un potencial muy, muy, muy grande, sobre todo porque ya es un hecho, está estudiado, hay digamos que hay publicaciones que han demostrado que los alimentos producidos ecológicamente tienen mayores propiedades [nutrasépticas], que el producto convencional, entonces imagínate.
Paulina	Bueno, ya me contestaste un poquito los retos a enfrentar en la comercialización de productos ecológicos.
Cristina	Pues seguramente ahí entre todo lo que te he dicho hay muchas cosas pero un reto grande es realmente formar un gremio, que los campesinos se vean representados y que se pueda conformar un gremio de campesinos, ese es un reto porque de verdad que es muy difícil si la gente no lo ve así, porque es que si un productor hoy por ejemplo dice "mirá, yo tengo granadilla a 1000 pesos el kilo" y si todos vendemos a 1000 pesos, pero si llega otro y dice que no y que lo vende a 800 daña el mercado. Si nosotros pensamos como gremio somos capaces de hacer muchas cosas, entonces es un reto que es muy difícil. Otro reto grande es poder negociar con el Estado, o sea con todos los problemas de abastecimiento que tiene el gobierno, realmente que haya una participación importante de los campesinos y que sea una cosa más directa. Y el otro reto es

	<p>generar una cultura, o sea, una cultura en la cual la gente realmente entienda que sentarse a una mesa no es solamente comerse un producto sino que ellos entiendan de dónde viene, quién lo hace, ponerle como corazón a eso, que es como, o sea el alimento, eso lo decía en un seminario que estuve hace como 15 días, no recuerdo el conferencista, es ¿Cuál es la conexión que hay entre lo urbano y lo rural? Los alimentos. Entonces, si logramos hacer una buena conexión de los alimentos entre lo urbano y lo rural podemos hacer grandes cambios.</p>
Paulina	<p>Ahora, en cuanto a la rentabilidad del negocio ¿Qué me podrías decir?</p>
Cristina	<p>Pues mirá que, o sea, hoy en día, digamos que los negocios no... y los negocios de alimentos generalmente no dejan altas rentabilidades y tampoco es lo que nos interesa. ¿Qué es lo que nos interesa a nosotros? Poderle pagar bien al productor de acuerdo a qué, a unos costos de producción y que quede algo para que la Red pueda mantenerse, cierto? Que queden unos excedentes que se puedan reinvertir a la gente. Pero entonces digamos que en términos de rentabilidad nosotros qué hemos manejado: manejamos rentabilidades entre el 12 y el 15%, que realmente es una rentabilidad muy bajita; no estamos pues buscando unas utilidades inmensas sino que sea un negocio sostenible, que se mantenga, pero realmente no son utilidades pa' enriquecerse.</p>
Paulina	<p>Ahora ¿Existe demanda de alimentos ecológicos que la Red de Biocomercio no está en capacidad de ofrecer, han identificado productos que tienen mucha demanda pero que ustedes no pueden ofrecer?</p>
Cristina	<p>Si, por ejemplo, frutas. Las frutas nosotros, tenemos posibilidad de producir, pero digamos, un número pequeño de frutas y el mercado de las frutas es un mercado muy grande, muy muy muy amplio; pero no, pues por la zona donde estamos nosotros no tanto pero es posible que si hubiera también Redes en otras zonas donde haya producción de estos productos como cuáles: papaya, piña, melón, sandía, que son productos que te digo que nosotros no los tenemos pero que tienen una demanda importante, sí, pero nosotros realmente... y a ver y qué más cosas...mmm a ver yo pienso... no, realmente no. (Paulina: son las frutas, sí casi siempre que uno busca ecológico encuentra muy poquitas frutas, incluso algunos productores no ofrecen frutas para nada). Es verdad.</p>
Paulina	<p>Bueno, y finalmente, pues la identificación de algún actor o una política estatal o local que apoye o avale pues todo esta parte de la comercialización, del consumo de ecológicos, si es que tú identificas alguna ¿cómo ha influido esta esta institución o actor para la Red de Biocomercio?</p>
Cristina	<p>Pues realmente como política, no la hay, realmente no la hay. Qué es lo que hemos observado? Que hay algunos gobiernos que se han interesado un poco en el tema de la comercialización, pero siguen siendo propuestas como muy todavía... o sea, falta mejorarlas porque se han hecho muchos esfuerzos pero no se han logrado</p>

	<p>cosas grandes. Pues está por ejemplo en Medellín lo que te decía ahorita el programa de abastecimiento Alimentario <i>Padal</i>, que el <i>Padal</i> habla de la producción ecológica, habla de la producción malita, habla de la producción campesina, pero digamos que llevan ya muchos años tratando de planearla y de implementarla pero no han logrado hacerlo; esa por ejemplo si es una política muy importante. Los programas de abastecimiento que tienen no solamente el municipio de Medellín, sino los gobiernos municipales y el departamento, pues ahí, si ellos hicieran algunas modificaciones en esas políticas ahí cabría muy bien el tema, o sea lo que hacemos en la Red de Biocomercio. Y ya hay instituciones que han venido trabajando como ese tema pero muy como ideas propias, por ejemplo el <i>SENA</i>, por ejemplo la Red Colombiana de Agricultura Biológica, por ejemplo, bueno, en el Oriente hay una corporación empresarial, la <i>Ceo</i>, que han venido, pero no como políticas, digamos más como propuestas, más como iniciativas.</p>
Paulina	Algo más que quisieras agregar...
Cristina	No yo creo que he hablado mucho ya. No sé si requerís o necesitás alguna información como de datos o qué...?
Paulina	Datos así específicos como puntuales no, es más bien la perspectiva en cuanto a beneficios, limitantes, oportunidades, cómo desde la Red de Biocomercio le ven a toda esta movida del comercio...
Cristina	Ah, y se me olvidó decir que nosotros también hacemos parte del mercado verde del Jardín Botánico, o sea, participamos en algunos mercados verdes, en el del jardín Botánico ya llevamos pues añitos. Hemos participado en algunos pero, realmente los mercados verdes son un poquito desgastantes porque la logística pa' nosotros no es fácil. Nosotros para poder bajar productos del Oriente acá necesitamos bajar buena producción, que nos justifique el transporte y a veces las ventas no equilibran, entonces tenés que tener una persona todo el día, tenés que pagarle a esa persona, tenés que alimentar a esa persona, entonces muchos mercados hemos arrancado y empezamos perdiendo y decimos "listo, démonos la pela dos, tres, cuatro mercados", pero hemos visto pues que no es tan sencillo, entonces digamos que el mercado pues al que vamos regularmente es al mercado verde, allá nos conocen, nos quieren mucho, nos apoyan, hacemos mucha educación al consumidor; digamos que eso es como lo bueno que tienen esos mercados verdes, que se hace mucho mucho contacto con los consumidores, bueno ya.
Paulina	Muchísimas gracias!
Cristina	Ah, no, con mucho gusto Paulina.

Entrevistado: Diego Benítez

Empresa: Siembra Viva

Duración de la entrevista: 29:27 minutos

Paulina	Vamos a empezar con la entrevista, entonces, quisiera que primero nos cuente ¿Desde cuándo está funcionando Siembra Viva, cómo nació la iniciativa y por qué eligió estos productos como el eje de su proyecto?
Diego	<p>Siembra Viva como proyecto existe hace 2 años, desde septiembre de 2012. Como ventas a público lo abrimos en septiembre de 2013 y un año en desarrollo de productores. El negocio inicialmente surge, no enfocado en los productos agroecológicos, sino enfocado en hacer más simple la cadena de suministro. Nosotros hicimos un análisis y nos dimos cuenta... yo hice una inversión con productores en Risaralda y en Antioquia y nos dimos cuenta de que existen muchos participantes que, no es que sean malos o son redundantes, sino que existen por la misma informalidad del proceso. La informalidad del proceso en esos participantes tiene tres componentes, todos hacen lo mismo: la exposición del producto, entonces en la Mayorista los ponen en bodegas, en los supermercados los ponen en góndolas, en la finca los ponen al borde de la carretera los productos recolectados; entonces hay una actividad crítica de exposición, hay una actividad crítica de almacenamiento y hay una actividad crítica de transporte.</p> <p>Esas tres actividades las realizaban varios intermediarios en el proceso, entonces había un transportador de la vereda que lo llevaba al casco rural, había otro que lo llevaba del casco rural al casco urbano. Dentro de la misma Mayorista encontramos que ese mismo producto iban 2 o 3 intermediarios, y todos tratando de cumplir eso. Entonces lo que hicimos nosotros es ¿Por qué no utilizábamos la tecnología de información que era lo que nos permitía evitar que se tuviera almacenamiento, transporte y exposición y utilizáramos la tecnología de la información para exponer el producto al comprador? y en la medida en que pudiéramos conocer la información con anticipación, el transporte y el almacenamiento se disminuirían al máximo y lo consolidamos, un solo actor.</p> <p>Ese fue el proyecto inicial, así surgió, iniciamos en Risaralda en dos pueblos, Belén de Umbría, Mistrató y esa zona. No necesariamente orgánicos, sino que buscábamos pequeños productores para recoger qué tenían en siembra; eso lo llevábamos a un sistema de información, consolidábamos toda la oferta, entonces a partir de una zona geográfica sabíamos que íbamos a tener 5 toneladas semanales a partir de esta fecha. [...] Tomate, íbamos a tener yuca, íbamos a tener esto, y eso lo llevamos al supermercado, que con dos, tres semanas, casi un mes de anticipación sabía lo que venía, pactábamos el precio</p>

previo y lo entregábamos. Así surgió el concepto inicial de siembra viva, buscando eliminar los intermediarios tradicionales, ir mejorando el margen al productor final. En ese concepto nosotros cobrábamos una comisión de intermediación, un 6% en esa época; eso fue el primer año, y aprendimos varias cosas que fue lo que nos llevó al proyecto de hoy de siembra viva.

Entonces lo primero que aprendimos es que al productor aún le falta mucho empoderamiento de negocio, entonces, el productor prácticamente, no es que falte a su palabra, por el contrario la cumple, pero es difícil que él vea más allá o tenga una visión de negocio si no tiene algo garantizado; entonces estas nuevas tecnologías las pueden adoptar y les puede interesar, pero necesitan resultados de corto plazo. Un proyecto como el nuestro, el resultado no era tan de corto plazo, exigía un poco más de mediano plazo, entonces no veía aumento en sus ingresos, entonces fue complicado para el productor. De cara al supermercado, también entendimos que el supermercado tiene una práctica que nos imaginamos se le exige para tener productos de calidad pero para ellos el producto de calidad no es “cómo fue cultivado”, sino el producto de calidad es “cómo se ve”, la apariencia. Lo que nosotros llamamos el producto de silicona. Entonces son apariencias en las que el tomate esté bonito, que sea rojo, que esté grande, que tenga unas condiciones que empezamos a ver, que no eran, yo no sé si llamarlo justas, pero no tenían sentido para un proceso como... o sea, después de unos tres meses y un trabajo en una cosecha, sacarlo con unas condiciones, entonces nos dimos cuenta que precisamente en ese ir y venir con el consumidor en supermercado, nos dimos cuenta de que todo ese esfuerzo que hacíamos no resultaba en mejores beneficios para el productor ni para nosotros sino que daba un mejor margen para el supermercado y no era rentable desde el punto de vista financiero para nosotros, entonces vimos que no iba a funcionar por ese lado. Y también, en segunda medida nos dimos cuenta de que el productor, para tratar de cumplir con esa belleza estética, hacía cosas impensables, inimaginables, lo que le echan a los productos para comer, y también nos dimos cuenta que nadie. No existe una autoridad que sea capaz (por más, el ICA) o de certificar que lo que nos estemos comiendo no sea un veneno para ratas.

Eso digamos que fue lo que pasó, y en ese trabajo hubo una anécdota bien particular que fue donde surge Siembra Viva y es que ya estaba aquí en Antioquia, por San Vicente, visitando a productores y me estaban enseñando a cosechar la fresa, estaba el hijo del productor, le fui a dar una fresa al hijo del productor y el grito que pegó este señor fue impresionante –No! Cómo se le ocurre. ¿Cómo se le ocurre porqué, antes cómo se le ocurre a usted preguntarme eso?...O sea, ¿qué tiene de malo que le de una fresa a su hijo? –Es que nosotros no nos comemos estas fresas, nosotros sabemos lo que le echamos. Y ese día llegué por la noche. Yo el día anterior había llevado fresas de regalo a mi casa y

	<p>mi esposa me contó que estábamos esperando nuestra primera hija, y yo el día anterior le había llevado fresas, entonces eso fue un shock para mí... -Dios mío qué es esto! O sea, yo le echo a mi hígado lo que sea, pero al de otra persona... tal responsabilidad es crítico. Entonces empezó la necesidad personal de buscar productos orgánicos y encontré que no teníamos cómo saber si son orgánicos o no por la misma experiencia que había tenido en el campo. Entonces por más que una certificadora nos dijera, es importante tenerlas, hay una realidad muy distinta a la europea, yo creo que eso pues tú lo manejas muy bien el tema de certificaciones, lo que nos exigen acá es un poco desbalanceado, creo que vamos por un camino pues muy acertado; estamos de acuerdo en que las certificadoras deben existir, hay alguien que nos debe dar un aval, pero creemos nosotros que eso toma mucho tiempo. O sea, todo es un largo plazo y finalmente, el productor necesita respuestas de corto plazo y mi hija ya estaba en proceso, entonces teníamos que buscar una solución. Y ahí es donde surge entonces Siembra Viva.</p> <p>Siembra Viva surge buscando cómo desarrollar productores; investigamos e hicimos unas alianzas técnicas sobre la producción agroecológica sin uso de agroquímicos sintéticos en la fertilización y sin el uso de pesticidas en control de plagas, pues eso es lo que nosotros llamamos orgánico, pero no le queremos dar el nombre orgánico, sino que es cultivado sin pesticidas y mineralizado.</p> <p>Esos productos los empezamos a desarrollar entonces ya con los productores y ya tuvimos una postura mucho más paternalista con el productor. Al productor lo empezamos a capacitar, luego le empezamos a enseñar diferentes técnicas, ya les estamos entregando las plántulas, pero digamos que la clave de donde surge la relación con este productor es que le garantizamos la compra. Entonces yo me siento con el productor de acuerdo a la proyección de ventas que tenemos en los próximos 3 meses, -necesitamos 150 lechugas semanales, entonces vamos a hacer unas eras con 150 productos, todas las lechugas que salgan acá, pactamos el precio y ahí surge lo que es hoy Siembra Viva.</p> <p>Entonces la simplificación de la cadena como la habíamos pensado, pero le involucramos el tema de salud por una experiencia personal y finalmente la compensación al productor porque esto hace que el productor tenga un precio fijo, estable, que sea alto, al menos por encima de los costos de producción.</p>
Paulina	<p>Perfecto. Listo entonces, ¿Cuáles son los alimentos ecológicos, frescos obviamente (porque la investigación se basa solo en los frescos, no en los procesados) que comercializa siembra viva, cuál de ellos tiene más demanda y por qué cree que es eso?</p>
Diego	<p>La canasta básica paisa, llamémosla así, demanda... nosotros tenemos 6 fundamentales, los llamamos así. Esos 6 tienen que estar, porque si no están, la gente cree que no mercó. Entonces esos son los que más esfuerzos le hemos dado para tenerlos siempre. Son: el tomate, la lechuga, la papa, la zanahoria, la</p>

	<p>cebolla de huevo y puede ser el plátano. Esos 6 productos los tenemos como fundamentales, que tienen que estar presentes, para hacer el “hogao”, pues, hace parte de la esencia de nuestra cocina. Y a partir de ahí, en la medida en que nuestros consumidores –que, digamos que el gran inconveniente que tenemos hoy en día es que no nos ganamos nada con ofrecer un producto fresco orgánico, nutritivo si el consumidor sigue alimentándose de la misma forma como se ha alimentado siempre, que es bandeja paisa, que es todo frito. Entonces en la medida en que nuestros consumidores empiecen a adoptar nuevas formas de comer más sanas, empiezan a aumentar nuevos productos, sobre todo los verdes, lo que es la espinaca, lo que es la acelga, todas estas ramas, llamémoslo así, hortalizas que son nutritivas y nos sirven; pero de entrada tenemos un portafolio casi de 48 productos de diferentes cosechas, pero esos son los fundamentales, tenemos que tener tomate, zanahoria, papa, cebolla, lechugas.</p>
Paulina	<p>En su opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender este tipo de alimentos ecológicos en los aspectos ecológico, económico y social? y califique del 1 al 5 la importancia de estos tres aspectos.</p>
Diego	<p>Ecológico, yo diría de 1 a 5, la importancia es 4; me parece que es sostenible, o sea es la sostenibilidad, es hacer el uso de los recursos de tal forma que no los agotemos en el futuro y lo que hemos visto y lo que me tocó vivir de una explotación agrícola tradicional a una orgánica es el día y la noche en cuanto a sostenibilidad. El uso del agua, por ejemplo nosotros utilizamos una técnica que es “wicking beds” en inglés pero es absorción y es unas camas, unos tanques que tienen un repositorio de agua y en la medida en que va necesitando agua la planta la absorbe por capilaridad. Eso nos ha disminuido en un 80% el consumo del agua, mientras que la agricultura convencional es la responsable de casi el 90% de la huella hídrica global. Entonces eso es un beneficio enorme de la forma en que cultivamos.</p> <p>Desde el punto de vista social nosotros estamos mejorándole, le estamos dando casi un salario y medio a cada productor y creo que es fundamental porque el campo, normalmente gana un 75% del salario mínimo, ese es el promedio, lo que se ganan “jornaliando”, entonces, estamos casi doblando el ingreso, cuando lo terminamos consolidados. La consolidación nuestra está alrededor de 2000 metros cuadrados; cuando llegamos a 2000 metros pueden estar aspirando alrededor de un salario y medio. Y de importancia, yo creo que a esa sí le colocaría el 5 por lo que te digo: el cortoplacismo de nuestros productores hace que si esto no funciona no va a haber ecología, entonces lo primero es resolver el hambre, o sea, resolver la necesidad inmediata; entonces por eso le coloco 5 al tema social, que está atado al tema económico, porque en la medida en que le demos resultados en el corto plazo, ellos se puedan alimentar puedan tener familia, su entorno empieza a mejorar. Una anécdota interesante era, el hijo de</p>

	<p>un productor era vigilante en la ciudad y hace 3 meses ya está trabajando con él; encontró que esta nueva agricultura como ellos nos dicen les sirve y resuena con ellos. Ellos usan las tabletas, ellos usan la tecnología para decirnos cómo están los cultivos, entonces esa segunda generación está resonando entonces están volviendo al campo. Yo creo que desde el punto de vista social eso es lo más importante y en ese orden, o sea, yo diría 5 en lo económico, 4 sostenibilidad y finalmente 3 el tema que es el más importante pero el más de largo plazo. Eso nos vamos a dar cuenta en la segunda generación.</p>
Paulina	<p>Ahora, ¿De dónde vienen los productos de Siembra Viva, a quién le compra Siembra Viva?</p>
Diego	<p>Nosotros tenemos unidades productivas en Santa Elena, en La Ceja, en Abejorral y en San Antonio de Prado. La forma en la que desarrollamos núcleos productivos, en promedio son 5 unidades productivas en cada núcleo productivo; esas 5 unidades productivas es un productor que tiene menos de una hectárea (normalmente trabajamos con 1/3 de una hectárea, eso es lo que pedimos) pero finalmente nos hemos dado cuenta de que son 2000 metros, y en esos 2000 metros explotamos en un uso muy eficiente del suelo con este sistema de camas absorbentes wicking beds, explotamos diferentes hortalizas: tomate, zanahoria, cebolla, frijol, también tenemos habichuela, arveja, todas esas las tenemos y lo que hacemos es entregarles a ellos un plan de siembras que garantizamos la compra de lo que ellos siembren en toda esta diversidad de productos. Entonces están orientados, son alrededor de unos 15 productores, que están afiliados al momento, y la idea, pues obviamente mientras la demanda siga creciendo, vamos vinculando más productos o profundizamos en cada producto.</p>
Paulina	<p>Entonces, bueno de esto ya hablamos un poquito, ¿Cómo es la relación de Siembra Viva con los productores?</p>
Diego	<p>Ok. Como para asumirlo, al productor, tenemos una relación muy intensa los primeros 6 meses, cada 15 días le hacemos un acompañamiento técnico, firmamos un contrato al inicio del proceso en el que le entregamos al productor... Siembra Viva entrega insumos, los insumos agroecológicos los hacemos nosotros, les entregamos las plántulas, les entregamos la infraestructura y les entregamos el conocimiento y ellos a cambio entregan su tierra y su tiempo. La ecuación es que todo lo que se siembre se garantiza y esto ha cambiado la forma de negociar. Un ejemplo es que ellos normalmente decían no sé cuánto tengo acá, vamos y visitamos un productor y dicen, "en esta cama tengo 20 mil pesos" entonces la cuidan; entonces hay un gusano trozador, entonces se matan por encontrarlo hasta que lo encuentran, porque saben que de ahí va a salir 20 mil pesos y no 15 o 12, si el gusano se come todas las plantas. Esa relación en la que ellos saben que ya está garantizada si salen esas plántulas que se siembran, esos</p>

	kilos promedio deberían salir, se esfuerzan por eso, esa es la relación que tenemos con ellos.
Paulina	Perfecto. Bueno, también, deberíamos cambiar un poquito la pregunta. Aquí dice que qué garantía tienen o exigen, de que los productos son ecológicos, pero bueno, entonces ya nos habías explicado que, pues la garantía son ustedes mismos, porque ustedes hacen todo este proceso para ayudarles a los productores. Los productores estarían como los guardianes de todo ese otro proceso que hace Siembra Viva, cierto?
Diego	Así es. Y es el sistema tecnológico. Digamos que si bien no tenemos sello (queremos tenerlo en algún momento), como te digo es un proceso evolutivo, nosotros a través de la tecnología lo que hacemos es darle una ventana al consumidor. O sea, si no damos el sello... el contrato que firma el productor es que él tiene las puertas abiertas al consumidor, el consumidor puede ir cuando quiera. Estamos incentivando "turismo rural"; entre los mismos consumidores vamos y hemos hecho uno, nos fue muy bien, vamos a ver si volvemos a hacer otro para que conozcan a su productor. Finalmente lo que hacemos nosotros es que siembra viva no nos posicionamos como quien vende, sino que siembra viva lo posicionamos como el productor. Es decir, siembra viva es un puente para que el consumidor adopte y conozca a su productor. En ese orden de ideas, ¿cómo garantizamos que esto es bueno o que tiene calidad? En el sistema ellos ingresan, usted cuando va a comprar la lechuga, gira y sale el nombre del productor, dónde está ubicado y un poco de la historia. Si quiere profundizar, puede profundizar y puede ver cuándo se sembró la plántula, qué insumos se han aplicado, entonces queda toda una trazabilidad completa. De la forma en la que mostramos el producto es a través de la trazabilidad.
Paulina	¿Cuáles son las limitantes de acuerdo a su criterio, para la comercialización de estos productos en los aspectos económico, ecológico y social?
Diego	Digamos desde el punto de vista económico, hemos visto que hay algunos productos que el canal tradicional asume un margen muy bajito y son los de mayor referencia. Entonces la zanahoria y el tomate lo venden a precios que nosotros no somos capaces de llegar nunca y eso queda en el concepto de la gente como si fuéramos más costosos, pero si se compara esa canasta con el resto de otros productos, probablemente en algunos somos más económicos, lo que es puerro, la lechuga, la espinaca, somos muy competitivos con el canal tradicional, pero en algunos productos no lo somos; entonces es ahí donde más se ve. Entonces la primera gran limitante me parece que es el tema de algunos productos de estrategia, del canal tradicional, que hacen que el consumidor nos perciba como costosos, estando de acuerdo en que el producto sí debería tener un precio más justo de lo que hoy se vende en el supermercado. Nosotros

	<p>consideramos, normalmente tenemos un precio 12 o 15% por encima del supermercado, que en un mercado de 50 mil pesos son 5 o 6 mil pesos, pero tampoco el doble, como muchas veces vemos en los competidores directos que ponen un precio demasiado alto, entonces ahí lo estamos haciendo. La oferta nos limita mucho a que la gente vuelva con nosotros porque la oferta en Antioquia y creo que en Colombia, sólo es en verduras y legumbres, no tenemos frutas, es mínimo, nosotros aún estamos esperando a que las siembras que tuvimos hace como 5 meses empiecen a dar frutos porque son frutos que toman mucho tiempo: una mandarina, una naranja, un mango... aquí no tenemos frutos orgánicos, frutos tropicales. Entonces los clientes finalmente dicen "yo las frutas las necesito", nosotros igual comemos frutas y nos toca comer las de [P.A?]. Ahí es una gran limitante uno no poder ofrecer un producto completamente directo.</p>
Paulina	Claro, entonces, eso en el aspecto ecológico...
Diego	<p>No sé dónde ponerlo, porque es que, económico el que te dije al principio el ecológico, probablemente ese, es que la oferta es muy limitada y requiere un tiempo. Y digamos desde el punto de vista social, a mí me preocupa que la gente lo vea más "moda" y no realmente una convicción de conciencia o de salud, porque está de moda. Creo que en ese punto también es una tendencia pa' crearse, no creo que nos vayamos a volver sino que cada vez va a coger mucha más fuerza.</p>
Paulina	¿Quiénes son los clientes de Siembra Viva, qué tipo de consumidores ustedes piensan que prefieren estos productos, son clientes fijos, esporádicos, qué reina más?
Diego	<p>El 20% son consecutivos, de nuestros clientes; un 30% son [itinerantes] y el 50% solo nos compra una vez. Más o menos está así. De hecho nos hemos dado cuenta de que quienes vuelven, son quienes ya tienen esa conciencia, esa que me pasó a mí. También nos hemos dado cuenta que los principales clientes son padres de familia con niños menores de 8 años, donde ese punto de conciencia fue mucho más crítico y están más abiertos a cuidar más su salud, pero también la salud de sus hijos, entonces ahí es donde vemos sobre todo el mercado.</p>
Paulina	Cambiando de tema ¿Cuáles son las oportunidades a su entender, que existen actualmente para la comercialización de los productos ecológicos?
Diego	<p>Pues primero, la oferta muy limitada, entonces en la medida en que podamos tener... el primero que pueda sacar frutas orgánicas, las saca literalmente, entonces, pero a un buen precio (vuelve y juega), dentro de un canal fácil. Entonces, yo creo que la oportunidad es la que nosotros estamos tratando de consolidar y es que alimentarse sanamente es muy complicado. Si yo no tengo tiempo para ir a un supermercado, mucho menos voy a tener tiempo para ir a un mercado campesino un domingo. Voy una vez, pero no cada ocho días, eso es lo</p>

	<p>que nosotros tratamos de resolver al llevarles el producto a la puerta. Entonces, 1 el tema del tiempo; 2 hay una oportunidad muy grande para enseñarle a la gente a cocinar de manera diferente, a comer de forma diferente, que si bien es [una amenaza] pero creo que es una oportunidad, porque entonces la gente está dispuesta a probar qué es una acelga, cómo se come, a todos estos batidos nuevos que están llegando, es una tendencia en salud que nos sirve, entonces, échele espinaca, échele acelga, échele todo lo verde que pueda haber entonces, se consume. Pero vuelve y juega, por ejemplo, no tenemos manzanas, entonces tráigalas importadas de Chile y eso es lo mismo que seguir consumiendo contaminado. Entonces creo que la oportunidad más grande es que hay una tendencia que es pa' quedarse, la oferta aún es muy limitada y estamos empezando a llenar el mercado con ofertas interesantes alrededor de eso.</p>
Paulina	<p>Listo. Entonces, después de las oportunidades ¿Cuáles serían los retos a enfrentar en la comercialización de estos productos?</p>
Diego	<p>La pos-cosecha, aquí nadie sabe de pos-cosecha, nadie lo hace bien. Hace poco tuvimos una persona de Costa Rica que nos visitó y de Honduras, y nos dijeron: el colombiano es increíble cómo se demora 6 meses sacando un producto precioso y en 2 minutos lo destruye. Y aquí no sabemos; hemos buscado mucho apoyo y yo creo que eso es, en nuestro caso como emprendimiento, el apoyo público es muy lento, y de universidades, son muy lentas y no van a la velocidad con la que nosotros podemos ir. Si nosotros fuéramos a la velocidad de ellos, ya habríamos cerrado, porque hay que pagar por miles de aprobaciones, pues tú lo vives muy bien, entonces yo creo que el gran reto que tenemos es que necesitamos, tecnología, necesitamos tesis; hace poco me invitaron a la universidad Eafit a hacer una charla y les decía lo mismo, o sea, necesitamos, que de aquí de ingeniería de procesos salgan y nos ayuden a hacer empaques nuevos, que nos ayuden a transformar, que nos ayuden a... por ejemplo, el tema de empaques, nosotros, con las uñas estamos sacando un empaque isotérmico que nos conserva 8 horas a 8° (grados) el producto, eso es importantísimo para un producto fresco, porque, si pasa de 12 grados, una lechuga pierde nutrientes, pierde un montón de cosas que queremos tener, entonces yo creo que toda esa articulación debe ser mucho más rápida. El gran reto es ese, que las Universidades, el gobierno... por ejemplo, hacer un desarrollo rural con una Umata toma años, literalmente toma más de un año, poderlo sacar.</p> <p>Entonces creo que es el gran reto, que hay que hacerlo solo porque la respuesta pública y la respuesta de la academia no va a la velocidad que nosotros requerimos para sobrevivir. Y el segundo, también atado a velocidad, es que el consumidor no cambia sus hábitos en la velocidad que nosotros necesitamos. Entonces el consumidor prueba, no vuelve. "¿Ve y tú por qué no volviste? –la verdad yo no encontré una diferencia entre la zanahoria orgánica y una</p>

	<p>zanahoria tradicional, eso está igual, se ve igual, es más, la suya es más fea, es más deforme. –¿Pero usted la probó, es más dulce, la probaste? –No, yo no la probé, yo se la di a mi empleada para que la hiciera”. Entonces la empleada hace lo mismo, entonces obviamente una zanahoria orgánica o convencional, cocinada en un sancocho sabe exactamente igual. Entonces yo creo que es ahí el gran reto, que también esa conciencia es lenta, entonces hay que tener un buen pulmón, un buen aire pa’ sostener el crecimiento. Es el gran reto.</p>
Paulina	<p>¿Cree usted que es rentable el negocio con este tipo de productos?</p>
Diego	<p>A largo plazo sí. Nosotros no somos rentables hoy en día, creo que nos vamos a demorar un buen rato para serlo, pero es la apuesta que le estamos haciendo para poder ganar un volumen mucho más rápido y en la medida en que exista la recompra, que la gente vuelva y compre, el negocio se vuelve rentable, pero mientras no haya recompra el negocio no es viable.</p>
Paulina	<p>Claro. ¿Existen demandas (ya lo vimos un poco) de alimentos ecológicos que no está en capacidad de ofrecer Siembra Viva?</p>
Diego	<p>Sí, las frutas. Ojalá pudiéramos tener, pero no hay. Lo único que tenemos es fresa y uchuva. La fresa es bien compleja, se nos dañó un lote entonces llevamos 3 meses sin ofrecer, ya vuelve a salir otra vez, pero de resto no tenemos... Las que duran más nadie le apuesta, o sea, como te digo el campesino es muy cortoplacista entonces necesita que en 3 meses eso salga. “-No hagamos este ensayo con esta mandarina! –No”. Y son grandes latifundios, sobre todo las frutas, entonces la piña, son grandes terrenos que los terratenientes no le apuestan a exponer todo su cultivo por una nueva técnica que no conocen, entonces nos sigue bombardeando.</p>
Paulina	<p>Bueno, y por último ¿Usted identifica algún actor o política estatal o local que apoye o avale la producción y consumo de alimentos ecológicos, y si es que lo identifica, cómo este ha influido en la actividad de Siembra Viva?</p>
Diego	<p>Lo identificamos, pero, todo lo que hace el municipio, la primera dama con el tema de mercados campesinos, creo que hay que hacer una especie de reforma, porque por hacer un bien están haciendo un mal. Y es que conocemos muchos de los que venden ahí, que no son orgánicos, pues no son sanos, van y compran a Mayorista y llegan y lastimosamente no han desarrollado un test que uno le ponga unas gafas y mire si es orgánico o no, entonces es muy fácil pasar por productos que no son, pero si tú empiezas a hacer catas y comparas el dulce del uno con C.C, uno identifica rápidamente que son productos que no son sanos y lo venden como orgánico y la comunidad cree en eso. Y como son unos los que ya están, por ejemplo llegar nuevos ha sido muy costoso; nosotros no hemos podido entrar porque nos ven como competidores y nos dicen, “No es que ustedes no son productores, ustedes no son campesinos, -No pero nosotros los</p>

	representamos a ellos que están en Abejorral, que están a 4 horas de acá que no pueden llegar". Entonces los que llegan acá, son los que nosotros llamamos los productores "mimaos", los que están en Santa Elena, los que están aquí cerquita, que sí pueden llegar, pueden estar acá, y es más, son intermediarios de los productores los que están llegando a los mercados campesinos. Es una muy buena iniciativa que nos ha servido mucho porque ha ganado conciencia en la gente, pero lastimosamente en la aplicación y la veeduría es muy difícil para ellos controlar quién es, o quién es, entonces la misma mentalidad del colombiano, el "avispa" vuelve y halla iniciativas como esta, es la única que hemos identificado
Paulina	Listo, bueno eso sería todo. Muchísimas gracias.
Diego	Muchísimas gracias a ti.

Entrevistado: José

Empresa: Espíritu Libre

Duración de la entrevista: 40:08 minutos

Paulina	Vamos a comenzar con las preguntas ¿Desde cuándo comienza Espíritu Libre a comercializar alimentos ecológicos, cómo nació la iniciativa y por qué eligieron este tipo de productos?
José	Espíritu Libre empieza a realizar el trabajo de ayudar a la comercialización, la venta de productos orgánicos de comercio justo en 2010. En el origen, Espíritu Libre inicia con el deporte y la recreación como tienda deportiva y realizadora de eventos y en los eventos ofrecíamos una alimentación vegetariana. Y en estos productos, pues vimos que era importante tenerlos de buena calidad y de ahí, junto con la biología, pues conocimos el mundo de la agro ecología; entonces terminando el último semestre de biología tuve la oportunidad de visitar fincas, conocer campesinos, conocer <i>Colyflor</i> y ver todo esto y vi la necesidad de que hacían falta una nuevas formas de comercializarlo, porque habían productores, pero lo que veía en todos como su queja eran sus reclamos, que estaban como cansados de la visita de nosotros los universitarios y los académicos porque sí, muy buenas ideas, pero a la final ellos no sabían qué hacer con los productos si eso iba a ser seguro, si empezar con este cambio de cultivos les iba a dar más seguridad económica. Entonces también en vista como de que hacía falta algo aquí en la ciudad, decidí transformar esta tienda deportiva y recreativa y enfocarme solamente en la parte de alimentación. Entonces eso también tuvo una transición, mientras yo estaba con la parte deportiva, abrí como un espacio dentro de la

tienda, de proteínas saludables y eso me dio el chance también para conocer gente de este medio e hice una alianza con un restaurante y monté ahí, empecé a abrir una tienda dentro del restaurante con un espacio de productos no perecederos, entre ellos vegetarianos saludables y ahí empezamos a trabajar con la quinua orgánica. Y ahí empezó entonces todo, como a acercarme a esta forma de trabajo y de economía y busqué otros restaurantes y empecé a venderles quinua y a venderles algunos productos.

Entonces en un momento decidí, bueno, me voy a enfocar en lo que es el consumo responsable y ya los artículos deportivos era como más consumista, aunque también es bonito, porque igual hoy en día el deporte es también salud. Entonces dije, bueno, vamos a decidir, me enfoqué solamente en lo que es vegetarianismo y tiendas del comercio justo y ya abrí mi propio local, lo transformé completamente después de un año y abrimos restaurante y tienda. Siempre el objetivo mío fue como buscar integrar también como los actores en la ciudad y tener alianzas. Entonces tenemos muy buenas relaciones con los restaurantes vegetarianos y con varias tiendas y varias personas que se mueven en el medio y se dio la posibilidad más adelante de generar una red y el año pasado consolidamos la red de tiendas y restaurantes ecológicos de Antioquia; no están todos, pero sí están los que querían trabajar y ahí sentamos la filosofía como colectivo de cuáles eran nuestros principios, en qué nos íbamos a enfocar, como empezar a generar dinámicas. Esto fue gracias también a la ayuda de la Recab y eso permitió que cuando ya la Alcaldía empezó como a generar también estos procesos de ver quiénes habían en la ciudad, pero entonces ya nos vieron que nosotros estábamos organizados y que no nos podían organizar porque ya estábamos organizados, que más bien tenían que venir a generar acuerdos, porque lo que hicieron el año pasado también fue buscar entonces productores, comercializadores y grupo de consumidores.

Parte de la historia que no conté es que yo empecé con un grupo de consumidores ecológicos, entonces en esta red de consumidores, estábamos organizando cómo realizar nuestras compras, cómo íbamos a elegir ser todos productores para empezar a traer mercados y repartirlos entre nosotros. Entonces pasaron meses y nada que hacíamos mercados, nada que comprábamos, muchas reuniones, entonces yo dije, "no... eso está muy lento por aquí, más bien montemos la tienda". Entonces empecé a comprar para mí y traté de integrar a mi familia, mi familia me ha apoyado y como que ellos también empezaron a comprar y la idea como de hacer comprar pero para un grupo así, eso tampoco se consolidó porque era muy difícil comprar como todo lo necesario a una o a dos personas; como 2 productores, entonces se dificultaba mucho porque me tocaba... entonces lo que yo hice fue ir a todas las ferias, a Santa Elena a San Cristóbal y ubicar como productores. Entonces lo difícil es que ellos no estaban organizados muy bien entre ellos, y me tocaba comprarle un poquito a uno... entonces esa fue la mayor dificultad, no encontrar una asociación de campesinos organizada y que uno le

	espera comprar fácilmente de una. Entonces así empezamos y hoy tenemos una tienda y un restaurante y vamos creciendo poco a poco.
Paulina	Qué bueno, entonces eso fue cómo iniciaron, cómo nació la iniciativa. ¿Por qué eligieron este tipo de productos básicamente?
José	Nosotros elegimos esto es porque estamos en un tiempo de transformaciones, de nuevos paradigmas y de nuevas formas de pensar y de interactuar con la naturaleza y con todo, entonces en la agroecología encontramos que se encuentran todos los principios humanos para poder relacionarse bien y tener un buen vivir, por eso elegimos también trabajar con esto, como una forma de vida no solo como una forma de sustento.
Paulina	Entonces, tú me contaste hace un momento que al inicio Espíritu Libre estaba comercializando alimentos ecológicos frescos. ¿Cuáles eran estos alimentos y qué pasó, por qué ya no están comercializando más?
José	Si, nosotros empezamos ofreciendo alimentos frescos en el restaurante en el cual nos asociamos y allí hacíamos unas actividades especiales una vez al mes, hacíamos un mercado mensual, sobre todo la idea era como que la gente empezara a conocer que ya existía en Medellín la posibilidad de comprar orgánico y abrirle como también ese espacio. Entonces inclusive invitábamos a productores a que vinieran, pero entonces muchos nos decían que no, que eso es como salir a "pasar" a ver si se vende algo y llevarse todo y a veces se traen las cosas... Entonces después nos tocaba a nosotros ir hasta esos lugares, San Antonio de Prado, Santa Elena, San Cristóbal, y bajarlos, entonces los costos son muy altos, entonces vimos que no era sostenible, entonces dejamos de hacerlo un tiempo, luego ya con el local nuevo empezamos nuevamente a ofrecer sobre todo los productos que más se movían como el zucchini, el tomate, la lechuga, la albahaca; y como una muestra dentro de los otros productos no perecederos, que también fueran frescos y que la gente se fuera antojando y fuera conociendo. Más adelante, ya vimos que teníamos que... teníamos dos días... Después de que hicimos el trabajo de una vez al mes, empezamos a traerlos ya dos veces a la semana y queríamos pues que la gente nos hiciera el encargo y poca gente se animaba a hacerlo "Ah, no, yo paso", pasaban y "Ah, es que usted no me encargó nada". Entonces el consumidor no tiene la cultura de trabajar así, y de valorar como realmente lo que está comprando, sino como "el producto es orgánico, comprémoslo", pero no está bien inserto, bien "plantao", de qué implica todo eso y que vienen un día a una hora... Esas dinámicas no son culturales, no están dentro de nuestras formas culturales, entonces mientras eso no esté, es más complicado. Es como volver a re-aprender de que, no es como ir al Éxito y tú tienes siempre allá todo sino que tiene que ser una dinámica diferente. Entonces fue difícil con los consumidores y sigue siendo difícil eso. La competencia, genera una competencia

	<p>pero parece que ha sido lo mejor es que se hagan los mercados campesinos en los parques, entonces eso también empezó a bajar la venta y lo que hacíamos más bien al consumidor, vaya compre en el mercado, allá incluso de pronto es hasta más barato, pero entonces también hay una desconfianza “ay, ya todo el mundo dice que es orgánico y uno no sabe si es orgánico o no”, entonces nosotros sí certificábamos lo que vendíamos porque visitábamos las fincas, inclusive una de ellas es certificada. Las otras son certificaciones solidarias que es algo que también hacemos con la red, con la Recab, certificación solidaria, ya sin certificados ecológicos sino que ya autocertificación del colectivo. Y cuando la gente va a los mercados entonces también va de alguna forma por los que organizan el evento, pero entonces en eso hemos visto que la gente ya no tiene confianza en lo que es orgánico y lo que no es orgánico, es muy difícil como, como lo que está pasando que es esa desconfianza y hay gente que entonces, consumidores que están entrando como por hacer parte de un esnobismo y otros que realmente sí lo hacen por conciencia. Entonces son todos perfiles de consumidores y nosotros decimos no, enfoquémonos más bien a las comidas preparadas y a los orgánicos, pero no pederemos que eran de más fácil manejo y ya más bien generar los canales para que el consumidor vaya a otros lugares, sí.</p>
Paulina	<p>Listo, de estos alimentos ecológicos frescos que antes comercializaban ¿Cuál de ellos crees que tenían la mayor demanda y por qué crees que era así?</p>
José	<p>El tomate y la lechuga crespa. El tomate porque tiene fama de que es muy fumigado y realmente lo es y porque se puede apreciar su sabor cuando es orgánico; el consumidor los busca normalmente también por eso. Y la lechuga crespa porque estamos acostumbrados a la lechuga batavia que es muy pálida, entonces la crespa está como ahorita también en auge y gusta porque es un color muy bonito y se usa en muchas preparaciones. Y el zukini amarillo, son como los 3 más... y el yacón también, son como los más vendidos.</p>
Paulina	<p>En tu opinión José ¿Cuáles son los beneficios de expender alimentos ecológicos, frescos o también pueden ser los otros, en los tres aspectos, ecológico, económico y social?</p>
José	<p>Bueno, en el aspecto ecológico, es uno de los consumos responsables; consumir un producto ecológico es una de las formas de reducir, cierto. El consumidor obtiene una satisfacción y nosotros como comercializador al vender algo que es beneficioso para el medio ambiente, que aporta a la tierra al agua, que no quita, sino que da. Entonces desde ahí es como lo más importante que uno se siente bien por eso mismo, porque está ofreciendo algo que es saludable pa'l planeta [...]. Desde lo económico, pues en nuestro caso realmente no nos ha generado economía, digámoslo, sino... pues si eso lo llevamos a cifras contables, nosotros tenemos pérdidas, pero son pérdidas en lo tangible económico, pero nosotros tenemos ganancias de otro tipo; o sea, si no ganamos por un lado ganamos por el</p>

	<p>otro, entonces hacemos el esfuerzo, porque, sí se puede vender más costoso, pero igual, también cuesta mucho, entonces realmente como que nos ha beneficiado económicamente los orgánicos, pues lo que ha sido la confederación de productos frescos no. A Espíritu Libre no le ha generado realmente una ganancia en este tiempo, pero sí una satisfacción y también eso genera una publicidad y cuando una persona venga aquí y se toma cierto plato o cierta preparación, sepa que parte de eso fue orgánico, eso nos da una buena publicidad, así no se le esté ganando pues como mucho una buena rentabilidad. En la parte social es que estamos fortaleciendo economías de base, y una red de personas interesadas en el buen vivir; yo creo que eso es lo más importante que le estamos también reconociendo al agricultor, al campesino su estatus, que también lo promovemos aquí con una importancia grandísima a estas personas que trabajan el alimento y la tierra.</p>
Paulina	<p>¿Podrías calificar del 1 al 5 de acuerdo a la importancia a estos beneficios, en la parte ecológica, económica y social? A cada uno, una importancia del 1 al 5.</p>
José	<p>En el ecológico 5, en lo económico 3 y en lo social 5.</p>
Paulina	<p>¿De dónde vienen o de dónde venían los productos ecológicos frescos que comercializaba Espíritu Libre, a quién le compraban y en su defecto, también nos puedes contar de los procesados que ahora tienen?</p>
José	<p>Bueno, ahorita con tu visita me voy a animar otra vez a comercializar productos frescos, pero entonces tengo que diseñar una estrategia nueva, de todo lo aprendido, y sobre todo, pues de este nuevo lugar, que también estamos entrando en este nuevo local. También volver a mostrarlo, o sea lo importante pa' uno también es mostrar, cierto, que la gente sepa que hay orgánico, así nos compre poquito, que existen y que existen personas produciendo. En este momento lo más importante es el trabajo con el consumidor, la parte de educarlo como consumidor. Estos productos que nosotros comenzamos a comercializar y que todavía ofrecemos, vienen de San Cristóbal, Santa Elena y San Antonio de Prado y una huerta en Llano Grande, que se llama San Sebastián, y también de un personaje muy importante que se llama, pionero en esto, en La Ceja, que se llama John Ríos. Esos eran principalmente los que teníamos. Los de San Cristóbal son los de la red, (ah! Y la red de biocomercio en el Oriente). Es que mira todos los aliados, nosotros les hemos comprado a todos y aún les seguimos comprando a todos, bueno, a casi todos. Todavía seguimos conectados con ellos, así les compramos poquito.</p>
Paulina	<p>Bueno, ya me contaste un poquito de esto, pero veamos si nos puede decir algo más ¿Qué relación tiene Espíritu Libre con los productores, cómo es la relación?</p>
José	<p>Somos amigos, generalmente tengo varios amigos, Don Carlos que vive en El Carmen, a este John Ríos... personas que vemos con grato... como las buenas</p>

	<p>compañías, tenemos una relación también amistosa, también nos encontramos muchas veces en foros, en encuentros, intercambio de semillas, entonces sí hemos generado como un vínculo también de amistad y de fraternidad con muchos de ellos. Las relaciones con los productores, sí más que con los comercializadores, por ejemplo la red del comercio son comercializadores, entonces ahí no conozco mucho a los productores de allá, pero de otros lugares sí, sí podemos conocer algunos. Directamente, antes de empezar a comercializar los visitamos y nos reconocimos en otros espacios, entonces creo que si esa es como la diferencia, que no nos ven como sólo comercializadores sino que realmente estamos como en una causa, en común (Paulina: como compañeros) –Exacto.</p>
Paulina	<p>¿Qué garantía tiene o exige Espíritu Libre de que los productos que adquiere son ecológicos?</p>
José	<p>Pues en lo que son los avales de... que llaman los certificados verdes, no nos interesan mucho, pero si los hay, muy bueno y trabajamos con ellos y los podemos mostrar al cliente, en el caso de San Sebastián, que es el único que nos ha mostrado un certificado. Entonces eso también le da mucha tranquilidad al consumidor y aún, en el caso de los productores como John Ríos y Don Carlos, como hemos ido varias veces a las casas y sabemos que ellos tienen una convicción y ya tienen un proceso de muchos años, tenemos total tranquilidad de que no van a usar otra cosa (Paulina: de confianza) –Si. Ya para los otros, en otros lugares, sí, lo que esperamos es que los que nos están asociando, sea cooperativa o sea una comercializadora, estén atentos de eso.</p> <p>Entonces ahí hacemos lo que se llama una certificación solidaria, que como es confianza, tiene que ver con la confianza, entonces ya sabemos cuál es el discurso y reconocemos que cada uno de ellos está aplicando ese discurso. Porque también vemos sus procesos, hemos también visitado esos lugares, que aunque no estamos ahí encima de ellos, sabemos que ellos están entregados a una filosofía y a unas formas. Entonces por ejemplo en la red de biocomercio, ellos nos dicen qué productos son orgánicos, qué son buenas prácticas y qué son en transición. Entonces al consumidor también le enseñamos eso, “Ah, este producto, pa’ esta semana se lo tengo... más limpio”, está en proceso... entonces ellos también se van educando de que allá también en el campo están en un proceso de transformación así como él está en un proceso de transformación como consumidor.</p>
Paulina	<p>¿Cuáles son las limitantes para la comercialización de estos productos, de acuerdo contigo en los aspectos económico, ecológico y social?</p>
José	<p>¿Cuáles son las dificultades?, bueno ahorita, pues una de las dificultades que mencioné anteriormente es que varios de los productores no están organizados y que hay unas organizaciones que apenas están empezando, entonces también como nosotros, como estamos haciendo cosas nuevas, a veces no tenemos como</p>

	<p>muy bien esas arquitecturas para poder como arrancar, sino que se están es como... los estamos conociendo. Entonces ellos también están conociendo cómo hacer asociación, cómo hacer cooperativa, cómo generar confianza entre ellos, roles, entonces hemos visto que la mayor dificultad muchas veces es que ellos tengan programadas siembras, que ellos tengan producto constantemente, pero al mismo tiempo va en que nosotros no tenemos una demanda fija, entonces lo que hicimos con la red de tiendas y restaurantes es... lo que estábamos viendo era la posibilidad de organizarnos y comprar anticipadamente, o sea pagar siembra, pero entonces no nos gustó mucho, porque hay personas que sí podían y otras que no nos quedaba fácil, que porque eso se destinaba solamente a unos pocos agricultores, pero también sería como muy ideal, inclusive esos ejemplos existen en el mundo de cómo el consumidor se vuelve un padrino y compra cosechas, paga siembras, paga la siembra anticipada; eso también podemos llegar a eso pero entonces tomará su tiempo... esa es una de las dificultades desde la parte social. Sí que no está muy bien organizado.</p> <p>La otra parte social es que en la ciudad todavía no hay cultura, o sea, falta, ya se está formando, ya está empezando a despertar, pero falta mucho tiempo para que realmente exista cultura de consumo responsable y del consumo de productos agroecológicos. La gente por ejemplo no sabe diferencias qué es agroecológico y qué es orgánico; hay unas diferencias también grandes ahí, cierto... de qué es más limpio, de qué está en transición, entonces esa parte de educar bien, pues de la cultura, de la parte cultural desde el consumidor de la ciudad.</p> <p>Desde lo económico es que, hay unos productos que son más costosos, aunque no es siempre, entonces también hay una visión del consumidor de que no compra orgánicos y no se acerca a averiguar nada, o no tiene la intención porque le va a tocar gastar más. Entonces también hay que bajarnos de esa visión de que lo nuestro tiene que ser más caro y cómo poner nuestros productos a un precio competitivo también para que la gente se motive también desde lo económico.</p>
Paulina	Claro, ¿Y en la parte ecológica y ambiental? Un limitante
José	Desde la parte ambiental, qué podría ser un limitante para (Paulina: para la comercialización, de pronto la parte del clima que no favorece ciertos productos o ciertas cosechas...). No, desde la parte ecológica es que a veces hay también vecinos alrededor de los cultivos que no son ecológicos y pueden contaminar o pueden hacer que los procesos de alguien que ya está en transición no continúen por eso; y también ya hay tierras que están muy afectadas por tanto químico, por los potreros, entonces también esos procesos de recuperar tierra y fertilidad de los suelos, también toman su tiempo, sí, eso puede ser la dificultad.

Paulina	Ahora hablemos un poquito de los consumidores ¿Quiénes son los clientes de Espíritu Libre, qué tipo de consumidores tú crees que prefieren estos productos, si son más clientes fijos o esporádicos?
José	Bueno, nosotros sí tenemos unos clientes fijos y hay unos que también son esporádicos. Pero fijos son los que nos ayudan a mantener el proceso y esos son los que nosotros llamamos los amigos, o sea nosotros preferimos tener amigos que clientes, que se vuelven también partícipes de la causa, entran a ser ya realmente socios, digámoslo de alguna forma, son los que ayudan también a mantener y vienen también por es, hacen el esfuerzo de pagar 500 pesos más por una panela, porque se tiene una convicción. Y esos esporádicos vienen por probar, por conocer, y de pronto por allá vuelven. Pero entonces hay personas que sí tienen ya esa cultura, que vienen con su bolsa, que ya vienen por sus productos que ya conocen, pero igual hay mucha competencia, entonces hay mucho donde comprar ahora también, y... ¿Qué tipo de consumidores prefieren estos productos? Son sobretodo personas que cuidan su salud, entonces está la persona que se enfermó de cáncer o que tiene diabetes, por lo general es un tipo de consumidor muy habitual, son los que ya por enfermedades han venido a buscar algo más saludable; los otros son vegetarianos, los otros que yo sí considero consumidores responsables que buscan son todo el comercio alternativo y los practicantes de algo espiritual, como yoga, taoístas adventistas, qué más hay por ahí, sí, como que tienen en su dogma, también esa parte de la alimentación sana.
Paulina	Listo. ¿Cuáles son las oportunidades que tú identificas que existen actualmente para la comercialización de estos productos?
José	Las oportunidades, el alto índice de enfermedades que hay, por ejemplo, cierto, es una oportunidad, entonces la gente tiene que buscar otra alternativa diferente a la farmacéutica. Otra oportunidad es que esto es un movimiento mundial, o sea que esto está ocurriendo en todo el mundo, entonces la gente al observar que esto está pasando afuera, pues tampoco nos vamos a quedar atrás; al ver el intercambio cultural que estamos teniendo con los visitantes de la ciudad, por ejemplo están entrando muchos extranjeros, turistas que vienen buscando esto, entonces la gente al observar que de Europa vienen buscando esto es porque esa es la tendencia. Entonces Medellín es una ciudad que también va a esos ritmos de esas tendencias, entonces es una oportunidad. La otra oportunidad es que hay producción, hay realmente una producción, ¿Qué hay que hacer con esa producción? –sacarla! Hay que sacarla a la ciudad, buscar las formas de hacerla accesible.
Paulina	¿Tú crees que cada vez hay más productores que se están cambiando a este tipo de agricultura?
José	Sí, claro, cada vez hay más, no sé en qué momento de pronto pasaron porque hace rato que no estoy en el campo, entonces como no salgo a campo no sé cómo

	<p>estará ahora, pero eso tiene que estar siempre en transición, no sabría en qué medida, pero sí sé que eso va es creciendo, porque si hubo un boom, y ahorita con el apoyo también de las autoridades locales, entonces también esos programas se están habilitando cada vez más.</p>
Paulina	<p>Listo, ¿Cuáles son los retos ahora, los retos a enfrentar en esta comercialización de los ecológicos?</p>
José	<p>Entre los retos que está es hacer posible el acceso a toda la población de todos los estratos sociales, de estos alimentos, que lo que está pasando ahorita es que solamente es para estratos altos, o sea los que están comprando orgánicos están en El Poblado, en Laureles y en pocos lugares de la ciudad, cierto, está enfocada la producción a públicos de estratos altos, de alto poder adquisitivo. Creo que uno de los retos es primero que todo alimentar la misma población campesina, o sea que esa producción alimente al campo, primero que se alimenten ellos de lo mejor, y lo que sea excedente vaya a las ciudades. Yo creo que ese podría ser uno de los retos también, que el campo se alimente bien, y luego nosotros nos alimentamos también bien.</p> <p>Dentro de los retos también está el que esos precios sean cada vez más accesibles a la población y más constantes, que haya una producción más constante y que realmente los programas dejen de ser proyectos para que realmente sean procesos. Todos los programas que ve uno por parte de la institucionalidad son proyectos y proyecticos y proyecticos, entonces siempre caen y se venden las ideas como "usted haga esta transición, pero haga este tipo de producción y le va a ir muy bien" cuando yo creo que realmente, no solamente está lo económico, o sea, a veces la idea se la están vendiendo desde la parte económica cuando los valores agregados están en la parte social, en la parte cultural, en la salud, en educar, porque son cosas que no se miden, entonces a veces uno ve que hay mucha desilusión desde los productores porque no se cumplieron como esos objetivos económicos. El reto es que estamos instaurando nuevos paradigmas y nuevas formas de operar y mientras un sistema entra y otro va saliendo, eso tiene un proceso que puede durar un rato, o puede ser un poco traumático y eso es lo que yo creo que estamos pasando.</p>
Paulina	<p>Pasando un poco de tema ¿Crees tú que es rentable el negocio con este tipo de productos?</p>
José	<p>Sí, claro que es rentable, hay que saberlo hacer. Entonces, sí como te dije ahorita, a nosotros no nos ha generado la mayor economía pero hemos podido mantenernos y eso hoy en día para las empresas también es valorable, cierto, entonces sí puede ser rentable en la medida en que se haga un buen diseño de su comercialización, que haya una buena constancia en la producción.</p>

Paulina	¿Has identificado ciertos productos que no ofrece Espíritu Libre pero que haya demanda, que el consumidor los pida (pero ustedes no están en capacidad todavía de expender), cuáles y por qué sería esto?
José	Frutas, fruta ecológica, fruta de producción orgánica. Entonces, uno si ve que hay mucha fruta que posiblemente es orgánica, pero no sabe. Yo digo pues que la fruta criolla la mayoría posiblemente es orgánica: mango, papayuela, posiblemente muchas naranjas, limón mandarino, pues hay mucha fruta que posiblemente sea de producción orgánica, pero de pronto la finca no, y el que la está vendiendo no sabe qué es orgánica y qué es agroecológica. Creo que si se saca una línea de frutas, tiene unas buenas salidas, pues como reunir a los productores y ver las formas de sacar esa fruta pero con esos avales. Y lo que son granos. Los granos tampoco se consiguen. Se están consiguiendo hortalizas, pero los granos realmente no hay quien cultive, pues por lo menos aquí en Antioquia, no hay quien le venda a uno un arroz orgánico, un frijol orgánico... es muy raro conseguir, no hay una empresa que empaque esto, maíz, todo lo que hay.
Paulina	Por último, bueno ya nos dijiste un poco, si hay algo más que agregar ¿Identifica algún actor o política estatal y local que apoye o avale producción y consumo de alimentos ecológicos y cómo ha influido este actor si es que lo identificas, en la actividad de Espíritu Libre?
José	Bueno, están los mercados campesinos que es de la Alcaldía, los mercados campesinos siguen en unas dinámicas como "Ah! Yo voy allá", los clientes también nos decían "Yo voy los sábados", entonces, cuando nosotros vimos que ya empezaron los mercados campesinos a aparecer, dijimos "Ah, bueno ya no tenemos necesidad de mostrar tanto los orgánicos porque ya están apareciendo" entonces dejamos de venderlos, porque ya habían lugares para conseguirlos. Entonces sí ha sido positivo. Lo que no se sabe es que se ha perdido la confianza también de otros consumidores porque ellos le están comprando a un señor que les dice que es orgánico, pero él no viene como, digamos, certificado por una agrupación o colectivo que lo avale a él, entonces la gente tiene como un sinsabor ahí, como "¿Realmente si es orgánico? porque es un campesino y me está diciendo que es orgánico entonces ¿le voy a creer simplemente por eso?"
Paulina	Listo, perfecto, eso es todo. Muchísimas gracias.

Entrevistado: Juan Carlos

Empresa: Red de Consumidores Conscientes

Duración de la entrevista: 53:42 minutos

Paulina	Juan Carlos, por favor, primero, cuéntenos acerca de la experiencia de la Red de Consumidores Conscientes ¿Desde cuándo empezó y cómo se conforma?
Juan Carlos	<p>Todo surgió a partir de la unión de Ecosol, Inversiones Ecológicas y Solidarias SAS, con Coas, que son consultores de la agricultura orgánica. Coas ha venido históricamente capacitando y promoviendo la agricultura orgánica y capacitando campesinos y productores. Lo que ellos se dieron cuenta en un momento dado fue que estaban capacitando un montón de gente pero que el mercado seguía en problemas y que el productor tenía que entregar sus productos a distribuidores convencionales, o que no tenía como entregar productos a alguien que lo valorara, y seguían en la misma situación, cambiando la producción pero la comercialización seguía igual, entonces no se estaba generando un impacto en mayor sentido. Aunque algunos de los productores que habían sido asesorados por Coas estaban entregándole a tiendas ecológicas de la ciudad. Entonces ellos estaban entregando, algunos productores le entregaban a tiendas, pero en general no estaban viendo como un gran impacto en su labor. Entonces al reunirnos nosotros dos, que nos conocíamos de tiempo atrás, pues, con la directora de Cosas y yo, por capacitaciones y cursos que uno se va viendo y se va encontrando, entonces ella me planteó esa reflexión y yo le dije: “precisamente yo estoy construyendo en este momento una estrategia de comercialización alternativa, diferente a todo lo que se viene dando”, que lo que siempre utiliza la gente es monta una tienda en un lugar, ordinariamente debe ser bien ubicado, entonces tiene un alto costo de arrendamiento y ese alto costo me obliga a que mis productos tengan que ser demasiado costosos y esos productos al ser demasiado costosos no generan el impacto tampoco en los consumidores porque el consumidor se ve limitado a su acceso por el valor alto del producto.</p> <p>Entonces lo que surgió de esa primera reunión entonces fue yo decirle, “vea, yo estoy planteando una estrategia diferente”, ¿a partir de qué?, de unir y de recuperar la esencia económica, que la esencia económica es una... La economía debe cumplir una función de relación de las personas, que se manifiesta a través de entregar un producto o servicio a cambio de una contraprestación o de otro producto o servicio, pero que esa relación sea personalizada y sea cercana, no como se ha venido haciendo y como ha venido sufriendose en general en el agro, no solamente en la parte orgánica sino en toda la parte agrícola, es que el productor hace el gran esfuerzo, saca sus productos y el intermediario, que tiene toda la información y el productor no la tiene, le paga un determinado valor al que él considere, y el intermediario ya tiene toda la información necesaria para tener un gran margen de utilidad allí o muchas veces ese intermediario que le compra en un pueblo, después se lo vende a otro intermediario y él a otro intermediario, después llega a la mayorista, una central mayorista, después eso pasa a otro intermediarios y se generan un montón de intermediarios en el camino que</p>

también torpedean como la relación eficiente que debe haber ahí económica en la parte agrícola.

Entonces la propuesta concreta de nosotros es: el consumidor cerca del productor, esa es la esencia básica; y los sistemas de información actuales permiten que esa cercanía sea más tangible entre comillas, así sea como incoherente lo de tangible por ser virtual pero sí por lo menos hay una cercanía que me permiten los sistemas de información. Entonces el objetivo es: no hay una gran cadena de intermediarios sino que hay un solo ente articulador que es el mismo Coas con Ecosol; articulan a los consumidores con los productores y esa articulación se da con un criterio claro que es, que el consumidor no debe, por ser ecológica pagar precios exorbitantes por eso y el productor nunca debe perder en la producción y nunca debe estar sometido a las leyes del mercado en la parte de los productos agrícolas, sino que nosotros hablamos con ellos y llegamos a un acuerdo con los productores y les decimos: "bueno y ¿cuánto le cuesta a usted producir esto?" Determinada, una medida, un kilo o como lo tengamos medido y con base en eso se le coloca una ganancia, pues el mismo productor estima una ganancia buena para él y ese es un precio que nosotros estimamos; y ese precio que nosotros estimamos le damos simplemente un ajuste que compensará todo lo de la logística que estamos haciendo y teniendo como base siempre que el precio final al consumidor no exceda de lo que se está vendiendo un producto convencional en los mercados, en los supermercados de cadena principales, entonces nosotros hacemos un monitoreo en los principales supermercados de cadena a cómo están los productos para que eso, el precio no nos esté por encima de él. Obviamente va a haber en unos momentos dados que va a haber escasez de productos entonces los almacenes de cadena van a subir exageradamente los precios, nosotros no vamos a hacer eso, sino que vamos a tener un precio uniforme. Y también cuando hay abundancia los almacenes de cadena van a tener una coyuntura y unos precios bajos, pero nosotros tampoco le vamos a bajar al productor eso, sino que el productor va a estar tranquilo de que todo lo que produce le va a dar ganancia y que va a tener beneficio y el consumidor con nosotros va a estar tranquilo de que los precios nuestros son precios accesibles, que la alimentación orgánica que es un derecho y que es alimentarnos sanamente no se vuelva un privilegio de las altas clases, sino que sea un derecho de todo el que quiera alimentarse saludablemente.

Entonces por eso nosotros tenemos como consumidores, desde la gente del Poblado, hasta Pedregal, la Estrella, Itagüí, por todo el Valle de Aburrá, es simplemente la persona que tenga la conciencia, quiera alimentarse bien, tiene acceso a estos productos, siempre tratando de identificar y plenamente mostrarles a los consumidores quiénes son los productores, dónde están ubicados, dónde se encuentran qué están haciendo, cómo es su familia, qué es lo que evidencian ellos... En este momento todavía no hemos podido construir la primera ronda que queremos hacer con consumidores para que visiten a los productores físicamente, que ya los conocen por las redes sociales y virtualmente,

	<p>pero que ya lo puedan visitar físicamente, estamos organizando unas primeras visitas para que se establezca y se cree un lazo mucho más afín entre ellos dos, y eso es un principio básico de que la economía debe ser fraternal, la economía no debe ser especulativa ni con una visión de lucro simplemente, sino que la economía nación como una interrelación de las personas donde se complementaban mutuamente entonces es recuperar ese valor fundamental de la economía, es totalmente humano.</p>
Paulina	<p>Perfecto, y ¿Desde cuándo nació la iniciativa?</p>
Juan Carlos	<p>Arrancamos el año pasado en septiembre, pero ya veníamos conversando y analizando la situación por ahí desde abril del año pasado, fueron las primeras conversaciones y empezamos a construir como todo el esquema.</p>
Paulina	<p>Ahora cuénteme ¿Por qué se eligió este tipo de alimentos ecológicos?</p>
Juan Carlos	<p>Por una convicción personal y de conciencia, pues tanto Coas viene trabajando en eso en la formación de la agricultura orgánica desde hace mucho tiempo, y nosotros desde Ecosol también tenemos una convicción de que tenemos que alimentarnos bien y filosóficamente viene del concepto de Rudolf Steiner, que no sé si lo ha escuchado pero vale la pena que consulte sobre él, que es una persona que a principios del siglo pasado fue el que planteó una alarma y una alerta sobre la alimentación y de lo que se estaba viendo en la alimentación y trabajó lo que se denomina la agricultura biodinámica, que luego fue, pues evolucionó, el trabajo de la agricultura biodinámica tiene mucho concepto espiritual, hay mucha gente que lo considera que es un asunto como esotérico, pero en realidad lo que mira es la esencia de todo, que nosotros somos materia y espíritu y todo está interrelacionado. Pero entonces, desde esa concepción, Ecosol, venía desde la concepción filosófica y antroposófica de que se debe alimentar bien y de que debe buscarse un equilibrio humano, en la materia y espíritu y toda esta concepción y Coas venía trabajando también filosóficamente desde la concepción de la agricultura orgánica, entonces nos juntamos los dos con unos objetivos claros y una conciencia ya definida y simplemente es poner al servicio, lo que estábamos trabajando, a muchos consumidores deseosos de encontrar alimentación sana.</p>
Paulina	<p>Entonces la Red de consumidores conscientes nace de la alianza entre Ecosol y Coas. ¿Me puede contar un poquito de Ecosol?</p>
Juan Carlos	<p>De Ecosol, sí. Ecosol es una empresa que es una sociedad anónima simplificada; es una empresa familiar donde yo soy el líder de la empresa y está la familia mía que es mi esposa y mi hijo; y Ecosol tiene varios objetivos trazados como para el desarrollo de su actividad, una es lo que estamos haciendo que es la comercialización eficiente, adecuada, humana y alternativa, de productos y de</p>

	<p>alimentos orgánicos; el otro objetivo es que Ecosol también tiene una finca en el Oriente antioqueño que tiene una gran parte de bosque nativo y otra parte está destinada a ganadería silvopastoril, a agricultura orgánica y con una explotación también de cerdos, pero de razas criollas "sanpedreños", recuperando una raza antioqueña nuestra criolla que fue de origen ibérico y que a mediados del siglo pasado se empezó a perder con las modas de que entran los cerdos canadienses blancos, aparentemente de mejor rendimiento, perdiéndose una genética muy importante y que es una carne de alto valor, entonces nosotros también estamos ahí conservando esa raza.</p> <p>Y la ganadería la desarrollamos con blanco orejinegro que también es otra raza criolla de ganado bovino, que es la raza antioqueña por excelencia de las montañas colombianas, que fue también de origen ibérico, una raza que se formó después de que los españoles entraron, dejaron el ganado en las montañas y se desarrolló la raza blanco orejinegro a partir de todo ese desarrollo autónomo que tuvo el animal ahí en las montañas colombianas y antioqueñas principalmente. Entonces ese es un segundo objetivo de Ecosol. Y el tercer objetivo de Ecosol, principal es asesorar empresas buscando la diferenciación ecológica. La competitividad es lo que se busca en todas las empresas, pero la competitividad se ha visto desdibujada porque muchas empresas la consideran en el precio, otras simplemente en algunos procesos o procedimientos productivos, pero nosotros estamos convencidos de que la organización empresarial tiene que darse es a partir de lo ecológico y máxime en un país como el nuestro, donde la riqueza nuestra es la biodiversidad y la riqueza nuestra real no son ni siquiera las minas de oro... entonces desarrolle la partir de la biodiversidad una diferenciación, y a partir de esa diferenciación, establezca en procesos o en procedimientos o en productos, diferenciación ecológica que le permita ser competitivo y distinto el producto suyo al de los demás, como una alternativa también para evitar la inundación masiva de productos industrializados que se vienen de todo lado del mundo ya. Hay otros programas que desarrolla Ecosol pero esos son los tres principales. Entonces es una finca modelo, alternativa de desarrollo rural, una asesoría en diferenciación ecológica a las empresas y un canal de distribución comercial alternativo a partir de la agricultura orgánica.</p>
Paulina	Listo. Entonces ahora por favor cuénteme ¿Cuáles son los principales productos agroecológicos frescos que comercializa la red de consumidores conscientes?
Juan Carlos	Si, en este momento ya hay en general está muy variado, varias lechugas, hay acelga, apio, cebolla de rama, cebolla de huevo, zanahorias, hay rábanos, pues aquí de memoria, yo inclusive te puedo pasar como el listado cómo ha estado, pero en general hay verduras variadas, hay también granos o frijoles que hemos consumido ordinariamente aquí muchos y es muy típico de nosotros consumir frijoles; ahí está el frijol, la papa, el maíz es un poco más escaso, pero ahí vamos también construyendo una oferta en ese sentido, y también existen los cereales

	<p>o seudocereales, ancestrales que está la quinua, el amaranto y la chía, se le ofertan a los consumidores también en grano y en semilla o con alianza con otros empresarios pequeños que están explorando el valor agregado con esos productos, entonces nosotros los apoyamos y ponemos sus productos en nuestra lista. Hay también chocolate, cacao orgánico sacado por campesinos en la zona cerca al magdalena, hay quesos también de búfala, mozzarella de búfala y hay queso de cabra también. Tratamos de que cada vez nuestros productos sean cada vez más completos y se enriquezca más la lista.</p> <p>Nuestra lista es dinámica, nosotros arrancamos con unos producticos básicos pero ya en este momento siempre la lista se ha avanzado y tratamos de que sea una oferta lo más variada posible. El problema que hay ahora y que estamos trabajando, que no sé si usted me lo va a preguntar ahora, pero ahí podemos ir avanzando, el problema que se ha generado es que la oferta es, a pesar de que se han hecho muchas capacitaciones y muchos trabajos, la oferta es muy irregular, también por la misma situación de incertidumbre de los productores. Entonces una de las cosas que trabajamos nosotros a partir de Coas es que Coas tiene la función de regular esa oferta. Que esa oferta sea lo más armónica posible y que no tenga picos. Por ejemplo ahora vamos a tener un problema con el tomate, estamos en este momento ofertando tomate, pero va a haber un espacio donde no vamos a tener tomate, que eso siempre genera un poco de molestia con los consumidores, pero tratamos de que eso en un tiempo... esperamos que después del final de este año ya no existan esos baches de productos, sobre todo tan claves de alta demanda, como son tomate, como es cebolla de huevo, como es la papa... que son productos súper estratégicos que ordinariamente también son difíciles de trabajar el orgánico y que entonces por eso tienen también esos picos y esas fluctuaciones.</p>
Paulina	Bueno, la siguiente pregunta era ¿Cuál de ellos tiene más demanda?
Juan Carlos	<p>Los productos de más demanda son los tradicionales, son tomate, papa, cebolla de huevo y lechuga. Esos son como los básicos. Pero a partir de ellos y como nosotros también le vamos inculcando a los productores [sic] que consuman otras verduras, entonces se ha incrementado por ejemplo el consumo de espinaca, de acelga, de apio; cada vez se consume más dentro de los consumidores, porque también son personas que están muy abiertas y que están receptivas a que nosotros le digamos "vea hay esto" y ellos lo van explorando. La misma quinua, chía, amaranto, que no lo conocían, han explorado con ellos y ha ido incrementándose el consumo, pero sí todavía sigue siendo el mayor consumo de los productos que se podrían decir de la canasta básica del mercado, esos son los productos que más se consumen en este momento.</p>

Paulina	Ahora cuénteme, en su opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender alimentos ecológicos en los aspectos económico, ecológico y social?
Juan Carlos	Sí, el económico es el que planeábamos ahora de que el productor recibe más ingresos por su trabajo y por su trabajo comprometido con el respeto medio ambiente. El medio ambiente y la naturaleza se benefician porque el productor al trabajar en armonía con la naturaleza, no contamina, no genera venenos, no acaba con las fuentes de agua, no acaba con sus bosques, con el suelo, con todo; y el consumidor se beneficia porque está recibiendo un alimento sano, y al alimentarse sanamente va a tener una mejor salud. Y económicamente el consumidor también se beneficia porque no tiene que pagar unos altos precios por esos productos, que no son productos elitistas, sino que se vuelven productos de un precio similar al de la canasta convencional (Paulina: para romper este mito que tienen...) que es un mito grande y que hay que trabajar en él para romperlo, sí.
Paulina	Me podría por favor calificar a cada uno de estos beneficios, por ejemplo, ¿al ecológico, del 1 al 5, de acuerdo a su opinión, qué importancia le daría, siendo 5 muy importante; al económico y el impacto social?
Juan Carlos	Ecológico 5. El económico le podemos poner, que también es muy importante, pero podríamos ponerle un punto intermedio que podría ser 3 y $\frac{1}{2}$, porque la decisión de los consumidores, de los productores, y de nosotros de estar allí no es simplemente económica, porque si fuera económica, de pronto estuviéramos vendiendo otra cosa, pero, podemos calificarle 3 o 3.5. Y el impacto social podríamos decirle 4 porque es muy importante que... pues también debería ser 5, pero para poder darle como una imagen a usted, ¿qué es lo que está esperando usted, cuál es la prioridad nuestra? Entonces la prioridad nuestra es la ecológica, que en últimas va a redundar en un mejor beneficio social, pero pues social también es un poquito más importante que el económico porque preservamos de que el productor en el campo, que está dándonos los alimentos y que está produciendo allí, pueda seguir en el campo, pueda obtener buenos beneficios y pueda vivir feliz y tranquilo allí y generar un servicio social importante en este esquema de comercialización.
Paulina	Ahora hablemos de los productores ¿Quiénes son los productores de la red?
Juan Carlos	Entonces, como productores de la red está también la finca modelo San Martín, que tiene Ecosol, es productor de la red, entonces Ecosol tiene ahí como doble calidad, que es también productor, pero adicional a eso hay una serie de productores que habían sido capacitados por Coas y que Coas los considera como líderes y comprometidos en cada una de las regiones y entonces ellos fueron los que los seleccionaron y los que los siguen seleccionando todavía, cada vez en constante selección están ellos para escogerlos. Su ubicación están: hay unos en la zona cercana a Medellín, que están en Santa Elena, en San Antonio de Prado, Envigado, en unas zonas cercanas a Medellín; pero también hay otro en Marinilla,

	<p>hay otros, que ellos también capacitaron (Coas capacitó en la región del norte) que es Maceo y cercano a Puerto Berrío, ahí hay otros productores que también abastecen; hay otros en Girardota y en la zona alta de Girardota, que son de clima frío y estamos consolidándonos con otros productores de clima más cálido, porque esa es una deficiencia grande que tenemos que es las frutas, y la gente que quiere comer sano, quiere comer frutas, entonces las frutas que se encuentran en el mercado, se encuentran frutas trabajadas convencionalmente y las máximas pues que en algunas otras tiendas o comercializadores, que se llaman orgánicos, promocionan, son de buenas prácticas agrícolas, pero muy poquitas son ecológicas, entonces nosotros estamos también fortaleciendo a ciertos productores de zonas calientes para entrarlos en la red. Obviamente productores en las zonas cálidas que tengan ciertas cosechas, siempre las tratamos de canalizar; hubo por ejemplo el año pasado una cosecha grande de guanábana y la canalizamos toda con consumidores nuestros, pero, en todo caso, esa sí es muy irregular la oferta y ahí se está haciendo un trabajo fuerte para poderla regular.</p>
Paulina	<p>Cuénteme ahora la relación con los productores... Hablamos un poquito pero ya, hablando de la relación...</p>
Juan Carlos	<p>Más concreto, entonces la relación con los productores es: Coas se encarga de asesorarlos a ellos, entonces ellos al estar en este esquema están también acompañados desde la producción y cualquier problema que se presente en la producción es atendido los técnicos de Coas, que le están solucionando cualquier inconveniente en la producción y mejorando constantemente las fincas, con varias estrategias de producción ecológica, orgánica o biológica, que van detectando los técnicos de Coas en los diferentes productores. Entonces el productor está en ese lado respaldado desde la producción y fuerte en ella. Y lo otro es entonces el productor ya, con nosotros, como le comentaba ahora, establece con nosotros una relación donde no es impuesto el precio por nosotros sino que es concertado con él, y concertamos unos precios donde le decimos estos precios son para que se mantengan por unos períodos largos, no son precios que vamos a revisar cada semana, sino que son precios que vamos a establecer y que los consumidores tienen el derecho a que hoy no le valga un kilo de papa 2000 y que la próxima semana le valga 7000, sino que sea lo más estable posible. Ese trabajo es un poco complejo, porque los productores en todo caso están enseñados al esquema especulativo vigente, pero se han dado cuenta de que al ser estables, entonces cuando el precio baja ellos están bien y cuando el precio sube, el precio que les tenemos nosotros es un precio bueno que les permite una ganancia y no ha habido mayor problema en ese sentido.</p> <p>Entonces el productor está respaldado desde la producción, la comercialización la tiene garantizada a un precio razonable y justo y lo que estamos trabajando con ellos para fortalecer mucho más a los productores, que es lo que falta, es que exista</p>

	<p>más fuerza en los consumidores, más número de consumidores y que le permita garantizar un mayor porcentaje de la producción al productor, porque todavía no podemos decirle a los productores, el 100% de su tierra siémbrela y está garantizada la venta, porque también no hemos querido crecer demasiado rápido, sino crecer lentamente, ir aprendiendo procesos y haciendo ajustes en el camino.</p>
Paulina	<p>Ahora hablemos de la garantía ¿Qué garantía tienen o exigen ustedes de que estos productos son ecológicos?</p>
Juan Carlos	<p>Sí, eso es muy importante. La primera garantía es el mismo Coas, que como ellos son asesores en la producción entonces están permanentemente en contacto con los productores y en los procesos y procedimientos; y además, a través de análisis de cromatografía, nosotros verificamos con ciertos productos, le vamos haciendo el análisis, para estar totalmente seguros de que los productos son orgánicos. O sea, se puede decir que hay una certificación inicial que es a partir de Coas con su asesoría y con su control a través de la cromatografía, pero somos conscientes de que debemos dar el paso hacia la certificación, porque se ha visto pues que en muchos otros comercializadores compran en la mayorista y lo venden como si fuera orgánico, o compran en ciertos lugares donde no tienen control sobre la producción y dicen que es orgánico porque simplemente el productor dice que es orgánico, pero le echa químicos y no pueden ir a verificar efectivamente qué es lo que está pasando, entonces la responsabilidad de uno al decir que es orgánico o biológico ese producto es muy grande y es un derecho del consumidor el que esté verificado que efectivamente sí sea biológico y orgánico el producto. Entonces el mejor sistema para eso es una certificación, lo que pasa es que las certificaciones tienen también sus períodos, sus tiempos, son de 3 años y más; entonces lo que estamos haciendo en este momento es: primero, una certificación interna nuestra y después sí irlos llevando a todos ellos, a los que ve uno comprometidos y que pasaron como a una etapa de mayor compromiso, arrancar con la certificación.</p>
Paulina	<p>Listo, entonces ¿Cuáles son los principales limitantes que hay para la comercialización de ecológicos, en los aspectos ecológico, económico y ambiental?</p>
Juan Carlos	<p>El mayor limitante, considero yo, es la oferta distorsionada. La oferta es muy irregular y muy distorsionada por la misma... también, estilo de siembra de nuestros agricultores que es, tienen una finca y entonces siembran todo de papa, y la siembran toda de una, y entonces casi que yo les llamo a ellos y les digo que prácticamente están jugando lotería o chance con ese cultivo; si sale en tiempo de muy buenos precios, ganan mucha plata, pero si sale en un tiempo de abundancia, que en la mayoría de las veces pasa y coincide con los productores o que en algún momento lo coge eso, entonces los deteriora económicamente a los productores y esa es una de las principales barreras de esta situación. Por eso estamos trabajando por eso estamos trabajando en que ellos siembren escalonado, de que</p>

	<p>no siembren todo el terreno de una vez en el mismo tiempo sino que lo vayan llevando, es un trabajo que hace Coas, que lo vayan llevando escalonado, para que tenga siempre oferta de productos y no nos pase como por ejemplo lo del tomate, el señor sembró todo de tomate y si ahora se quedó sin tomate, debía tener otro cultivo escalonado para que siempre tenga tomate; entonces eso le permite también al productor, que si siempre hay productos, siempre va a tener respuesta económica.</p> <p>Entonces uno de los mayores limitantes de este proceso es ese, es la irregularidad de la oferta y que por eso nuestro esquema es tan sólido, porque al estar Coas allí es el que está trabajando constantemente en regular esa oferta, que obviamente eso no se hace en 2 o 3 meses o en 6 meses, sino que eso tiene que ser un trabajo de mediano plazo. Hay otro limitante que es cultural, que es, los campesinos que se dedican a la producción orgánica son una minoría, porque ya a partir del siglo pasado, a mediados del siglo pasado hubo prácticamente un lavado de cerebro grande de la entre comillas "revolución verde", que le colocaron pues todos los insumos químicos a los campesinos y uno lo ve en la misma zona donde están las fincas nuestras, que los otros campesinos consideran a estos como los raros, cómo es que no le echan eso... entonces hay una limitante también del número de productores que estén trabajando lo orgánico, por un problema cultural de que ya ellos, el campesino en general considera que la agricultura sólo se puede trabajar con químicos y con veneno.</p>
Paulina	Eso sería entonces en la parte social, y en la parte ecológica, ¿Algún limitante?
Juan Carlos	Podría ser un limitante hasta cierto punto, cierta situación del trópico nuestro, que hay unas condiciones especiales del mismo trópico, la mayoría con alta lluvia, ciertas situaciones ambientales complejas, pero que a la vez son riqueza que nos permite tener productos todo el año, no estamos en estaciones, no tenemos que estar sometidos a eso, pero sí hay una limitante ambiental en cierto sentido, de que el clima nuestro es complejo y es duro y la mayoría de las fincas donde estamos es zonas muy húmedas de alta lluviosidad, que ciertos productos para el manejo y el control orgánico y biológico de esos productos, es más difícil.
Paulina	Ahora hablemos de los consumidores ¿Quiénes son los clientes de la red de consumidores, qué tipo de consumidores tienen (bueno ya me contó también un poco), y si ven que ya se está como fidelizando el consumidor, si ya hay muchos consumidores fijos o la mayoría son esporádicos...?
Juan Carlos	Nuestros consumidores son principalmente arrancaron siendo familiares y amigos que obviamente, que (obviamente no todos los familiares ni todos los amigos) tengan la conciencia de quererse alimentar bien, por eso nosotros siempre desde el comienzo hablamos de la red de consumidores conscientes, el consumidor tiene que ser consciente de qué es lo que quiere, porque le van a llegar productos que

no le llegan tan lindos ni con una apariencia tan bonita como le puede parecer un producto convencional, pero que él sea capaz de verlo con tranquilidad y decir "este producto aunque aparentemente es más feo, está lleno de muchos más nutrientes, de mucha más salud, de mucho más beneficio para mí". Entonces esos consumidores, el primer requisito es que sean conscientes; no es empezar a llegar a un grupo vacío y repartiéndolo y que aquí vamos a coger a que nos repartamos volantes, y de esos van a llegar muchos, no, sino que es más selectivo de nichos. Entonces es, familiares y amigos que uno ya había conversado con ellos y ya ellos estaban inquietos queriendo nueva alimentación, también aprovechando que el hijo mío estudió en un colegio Waldorf, entonces ese colegio Waldorf, los padres de familia también son conscientes, entonces con muchos padres de familia estamos haciéndole también la entrega de los productos y el mismo colegio Waldorf también en su restaurante está recibiendo productos orgánicos; entonces ahí hay un nicho importante que son amigos, familiares y los padres de familia de ese colegio, y a su vez, va empezando el voz a voz, porque hasta el momento nosotros no hemos invertido un solo peso en volante, publicidad, nada, sino que como no nos interesaba crecer muy desbordados, sino crecer sólidos, entonces simplemente arrancamos con estas personas cercanas y se ha ido irrigando a amigos que lo cuentan y simplemente o vamos montando a la base de datos nuestra donde se les envía la información cada semana.

Ahí hay como todo, hay unos que son muy fieles, que podría decir uno, de los consumidores actuales, podría decir uno, casi en un 40% son constantes, fieles, y que no se les olvida; porque hay unos que sí son muy conscientes pero "se me pasó, se me pasó pedir esta semana", que ahí hay que mejorar y estamos buscando estrategias de que a esos consumidores que son conscientes pero que se les olvida por la misma tarea que están en el día a día, vamos a diseñar una estrategia de llamadas y de acompañamiento "vea, usted no ha hecho el pedido hoy todavía, ¿usted lo va a hacer?", como para ayudarles a ellos en el sentido de que si están muy ocupados y están enredados, puedan recordar hacer el pedido. De esos así olvidadizos, que son conscientes, pero que no han logrado como la disciplina, podría estar por ahí también en 30%- 35% más o menos. Y el otro resto, han entrado, salido, entran y esporádicamente, yo digo es que todavía no están plenamente convencidos, ya entraron, algunos tuvieron objeciones por ciertos productos, no les gustó cierta apariencia, entonces después vuelven e insisten, y así, con ellos también vamos a hacer un trabajo de "bueno qué les pasó, por qué no han pedido desde hace días", para hacerles un trabajo de seguimiento que también estábamos en mora de hacerlo porque es también con el mismo criterio de que sea más cercano, de que el consumidor vea que en cualquier momento, cualquier observación que vio, se le de la explicación "vea, esa zanahoria es así por esto y esto y esto, no se preocupe..." Es un trabajo complejo, siempre es un trabajo complejo, pero ahí más o menos estarían repartidos como los porcentajes de los consumidores, cómo están en este momento.

Paulina	Perfecto. Ahora, cuénteme, de acuerdo con usted ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para comercializar los productos ecológicos?
Juan Carlos	Las oportunidades son muchas porque cada vez las personas están tomando más conciencia, no solamente del daño ambiental que se está generando en el campo, sino de la salud que ellos requieren, y cada vez están las personas más informadas por las redes sociales, por muchos canales de información, que necesitan alimentarse bien y que los venenos son dañinos, no solamente para su salud, sino para el medio ambiente y la naturaleza, entonces, cada vez es una oportunidad latente, máxime en un país como el nuestro, donde todavía los consumidores orgánicos son una minoría pequeñísima, que en algunas zonas, inclusive Antioquia como ha sido tan tradicional, todavía consideran que eso es como algo, como de hippies, como de gente soyada, como de gente rara, pero cada vez la gente más joven y las familias más jóvenes cuando empiezan a tener los hijos empiezan a explorar y tienen mayores deseos de alimentarse mejor, entonces hay un potencial inmenso de crecimiento, que uno ve por ejemplo en Europa, por ejemplo Inglaterra que era un país también muy convencional en su tiempo, ahora por estadística, casi se puede decir, todos los ciudadanos ingleses consumen así sea un producto orgánico en su mercado, entonces, ya no es una moda de hippies, de locos, de raros, sino que es una necesidad de la comunidad y de los consumidores, que en este momento el mercado está muy desabastecido, por lo mismo que decíamos, porque hay tiendas muy buenas y de gente bien intencionada y buena, pero que tiene que poner los productos muy altos para poder sostener su infraestructura, entonces hay gente que no puede tener acceso a ellos. Entonces ese mercado que está grande hay que bregarlo a abastecer con unos precios justos.
Paulina	Ahora hablemos de los retos a enfrentar ¿Cuáles son?
Juan Carlos	Sí, hay retos en los dos sentidos, o sea, en la producción, lograr armonizarla, tenerla siempre una oferta constante y creciente, y que tenga siempre buena calidad, que también es una cosa que hay que trabajar mucho con los productores, porque los productores campesinos tienen ciertas prácticas que no son las mejores para la presentación y la calidad de los alimentos, entonces hay que trabajar mucho con ellos en eso, y en la oferta constante y que siembren en períodos y por fracciones de los terrenos, ese es uno de los retos principales en la producción. Y en los consumidores también hay un reto constante de que, el consumidor, así en un momento dado quiera alimentarse mejor está siendo bombardeado constantemente por la publicidad, por todos los medios de comunicación, con productos que son industrializados y que no son en nada orgánicos y que ellos, a través de las grandes cadenas y los grandes medios, son muy bien publicitados y entonces tienen un alto consumo, además del otro problema del consumidor, que busca es lo más bonito y se fija es en la apariencia y no estamos formados a ser

	capaces de mirar es a la esencia, sino que estamos buscando la apariencia en una sociedad que vive es de eso, de la apariencia y de la imagen, entonces ese es el principal reto, que el consumidor pueda ser consciente y lograr la conciencia de elegir el producto por lo que está intrínseco en él y no por lo que aparenta el producto, ese es el mayor reto de todos.
Paulina	Ahora, hablemos sobre la rentabilidad. ¿Le parece a usted que el negocio con este tipo de productos es rentable o puede ser rentable?
Juan Carlos	Yo creo que es rentable, obviamente en el esquema nuestro, la prioridad no es el margen de intermediación, pero sí, lo que estamos en este momento buscando es que sea un mayor número de consumidores; al obtener un mayor número de consumidores, sí puede llegar a ser una empresa rentable. En este momento nuestra empresa, prácticamente está sosteniéndose y no hay mayores utilidades pues, pero eso lo estábamos... lo teníamos claro por el mismo criterio de que no queríamos crecer muy fuerte hasta tanto los productores no estén preparados. Porque también, si nos crecemos desafortadamente y los consumidores crecen muy rápido y los productores no están preparados, entonces va a haber una crisis allí de que el consumidor que logramos convencer, el productor no esté preparado, entonces nuestra estrategia es llevarlos siempre paralelos y antes ir adelante el productor, que vaya mucho mejor preparado que el consumidor, y en el momento que nosotros tenemos más o menos estimado, de que por ahí a mitad de año y en este segundo trimestre, vamos a empezar a incrementar un poquito la publicidad, pero después del segundo semestre sí vamos a buscar mucho más agresividad en la publicidad y mucho más trabajo con los consumidores, para alcanzar conciencia porque creemos que en ese momento los productores van a estar mucho mejor preparados.
Paulina	De esto también ya hablamos un poco ¿Existe demanda de alimentos ecológicos que ustedes no están en capacidad de ofrecer?
Juan Carlos	Las frutas principalmente, las frutas y en algunos períodos y temporadas, papa, tomate, productos de alta demanda, a veces no estamos en capacidad de ofrecer.
Paulina	Y por último ¿identifica usted algún actor o política estatal o local que apoye o avale la comercialización, producción y consumo de alimentos ecológicos? Bueno hablamos de Coas, es un actor institucional, ¿aparte del Coas un actor local que esté apoyando...? (Juan Carlos: pero la pregunta es estatal o privado) –Puede ser cualquiera de los dos, estatal, a nivel de gobierno local o puede ser Ongs, fundaciones...
Juan Carlos	Si, arranquemos con lo estatal. En lo estatal sí puede haber un querer de que “Hombre, sí! vamos a prestarle un poquito más de atención a esto”, pero no hay una política clara que diga, “es que nuestra estrategia es la agricultura orgánica”, sino que es siempre lo están viendo es como algo marginal, algo de campesinos,

	<p>algo de seguridad alimentaria, pero no lo están viendo como un real negocio y un real potencial, que efectivamente tendría en el país, por todos sus pisos térmicos y riqueza biodiversa que podría dar una oferta gigante de productos agroecológicos para los mismos consumidores nuestros y para fomentar aún más el turismo, que es otra industria que podría ser bien importante para nuestro desarrollo y que los turistas que lleguen aquí no solamente tengan el contacto con personas maravillosas como somos nosotros y todo, sino que además tengan una experiencia del entorno mágico que tenemos en la ecología y en el medio ambiente, y de todos los productos que podrían probar ellos y degustar y alimentarse aquí cuando estén de visita. Entonces, para Ecosol es claro que esa es una diferenciación grande de nuestra economía y que podría ser nuestra riqueza y sostenibilidad económica, no pensando en grandes negocios de exportación y grandes commodities, sino en una economía local, basada en lo local, en la biodiversidad y complementada con el turismo que le permitiría una dinámica gigante a todo lo del agro y del campo.</p>
Paulina	Entonces, de actores estatales...
Juan Carlos	<p>Ah sí, los actores estatales, ahí si me fui un poquito, me fui así... Los actores estatales ve uno alguna intención, pero no es clara la política y tanto es a nivel nacional como local, entonces la política no está muy clara. Hay unos actores institucionales privados que sí están trabajando con fuerza, algunas Ongs, algunas entidades, que están trabajando con fuerza, pero que en la parte comercial los ve uno débiles, no los ve claros en la parte comercial y que por ejemplo Coas, ya tiene una ventaja respecto a los otros porque ya identificó ese problema y ya está empezando a darle la solución al problema, entonces ya es no solamente impulsar la agricultura orgánica, sino dar un servicio adicional de una respuesta comercial, que eso es lo que le faltaría a las otras entidades, se quedan en mucha teoría, en mucha educación, en mucho fomento, en mucha capacitación, pero uno al capacitar al productor, necesita después el productor que tenga la respuesta concreta, que le permita tener una repuesta económica a él para su sustento y para su crecimiento como persona, como familia y como empresa.</p>
Paulina	Muy bien, eso sería todo entonces.
Juan Carlos	Muy bien.
Paulina	Muchas gracias, nos demoramos más de lo que pensamos.
Juan Carlos	Risas.

Entrevistado: Maria Teresa

Empresa: Jardín Botánico

Duración de la entrevista: 11:13 minutos

Paulina	Buenos días Maria Teresa, vamos a comenzar con las preguntas. ¿Desde cuándo comercializa los alimentos ecológicos el Jardín Botánico, cómo nació la iniciativa y por qué se eligió comercializar ese tipo de productos dentro del Jardín Botánico?
Maria Teresa	Pues realmente nosotros no comercializamos; el Jardín Botánico no comercializa, apoya a los productores para que tengan un espacio en donde puedan comercializar sus propios productos. O sea, es decir, el Jardín no gana nada a cambio, solamente la satisfacción de saber que ellos tienen un espacio donde puedan vender. ¿Cierto? Esto nace a raíz de la idea del Jardín de apoyar este tipo de productores, de querer dar un espacio para que ellos tuvieran cómo exhibir sus productos, cómo venderlos y cómo poderse también pues, financiar sus propias producciones, porque realmente ese proceso de comercializar ellos mismos es un poco complicado; entonces de ahí surgió la idea de hacer un mercado verde en donde se les cobra realmente unos costos muy básicos de un toldo, para poder ellos exhibir sus productos bonitos, bien exhibidos, y ya pues como tener opción de venta. Esa fue la forma en que nació y ya llevamos más de 3 años en este proceso.
Paulina	¿Tiene alguna idea de qué alimentos principalmente, frescos, comercializan dentro del mercado verde?
Maria Teresa	Pues esos son muchos, realmente estos productores traen lo que tuvieron durante esa semana, pudieran producir durante el mes, ellos no tienen como algo muy básico, pero sí traen pues las verduras, traen la papa, los huevos de... O sea, todo es como muy básico, casi la mayoría son campesinos, entonces es como lo que salga en el momento, pero sí tenemos presente que han sido asesorados y capacitados por otras entidades, como Co-desarrollo, la Alcaldía, Corantioquia, que les ha dado pues como varias bases para que ellos produzcan de forma orgánica. Eso sí lo tenemos claro.
Paulina	Ya, entonces ¿Cómo eligen ustedes los productores, existen requisitos, o existen... Bueno esto es una pregunta posterior que se haría, si ustedes exigen alguna garantía de que sean ecológicos los alimentos...?
Maria Teresa	Pues nosotros sí evaluamos y revisamos los productos que sean orgánicos. Eso sí es y todo producto que se exhiba en el mercado verde, debe ser producido de forma orgánica, o con materias primas orgánicas o que contribuyan los productos con el medio ambiente. Eso son básicas pues las especificaciones.
Paulina	¿Y les piden alguna garantía de que eso sea así, o es una [situación] de confianza?

<p>María Teresa</p>	<p>Se evalúa, se mira, se les revisan los productos y también hay confianza, porque igual nosotros los apoyamos a ellos mucho, inclusive hay algunos que ni siquiera pagan, como expositores de San Cristóbal, que vienen y se les ha dado su stand gratis para que puedan tener opciones, porque no tienen recursos, entonces también es como de mutua confianza y ayuda.</p>
<p>Paulina</p>	<p>En su opinión ¿Cuáles son los beneficios de tener este mercado verde, en el aspecto económico, social y ecológico?</p>
<p>María Teresa</p>	<p>Beneficio, tanto para ellos como para nosotros en la parte social, que nos apoyamos mutuamente, cierto?... Económico, que ellos tienen opciones de vender sus productos, tienen un punto de venta, un lugar que se relaciona con el medio ambiente como es el Jardín Botánico que inspira realmente cuidar el medio ambiente, entonces es bueno en ese sentido. El Jardín como te digo, no gana económicamente, gana es como socialmente en la satisfacción de ver que ellos tienen opción de venta. Y en lo ecológico, que siguen con el proceso orgánico, que se le enseña a la gente a cuidar el medio ambiente, a cultivar de forma orgánica, eso es importante.</p>
<p>Paulina</p>	<p>Perfecto. ¿Les podría poner una calificación de acuerdo a la importancia en lo económico, en lo ecológico y en lo social?</p>
<p>María Teresa</p>	<p>Para nosotros ecológico y social tienen la misma calificación, y la parte económica, para ellos debe ser muy alta, no sé el número, pero debe ser muy buena, la calificación muy alta, pero para nosotros la parte ecológica y social es la primordial, 5. Económica... no tenemos parte económica, no nos interesa en este momento tener parte económica (Paulina: entonces sería 1, del 1 al 5, 1), y para ellos yo creo que la parte económica es la más importante porque les ayuda pues a su sostenimiento.</p>
<p>Paulina</p>	<p>¿De dónde vienen principalmente los productores?</p>
<p>María Teresa</p>	<p>Hay toda el área metropolitana, pues hay de San Cristóbal, hay de acá... se me olvida, es toda el área metropolitana. (Paulina: Y cualquiera de los corregimientos...) –Si.</p>
<p>Paulina</p>	<p>¿Y cómo eligen los que pueden poner acá sus productos, ellos hacen solicitud, o... como?</p>
<p>María Teresa</p>	<p>Como te dije, se evalúan, se revisan los productos. Sí, ellos hacen solicitud y nosotros también buscamos a veces, lo que nos parezca algo interesante y ahí ya, los convocamos.</p>

Paulina	¿El Jardín qué relación tiene con los productores, es muy cercana, o es simplemente la parte organizativa y ya...?
Maria Teresa	Solamente la parte del Mercado Verde, ahí es donde nos encontramos, igual uno los está llamando a convocarlos, a invitarlos nuevamente, a decirles es tal día; ya los que tengan correo pues se les escribe, pero estamos pues, prácticamente como es primer domingo de cada mes, es permanente.
Paulina	¿Cuáles son las limitantes a su parecer para la comercialización de estos productos o los mercados verdes en general en Medellín?
Maria Teresa	Para productos orgánicos el costo. La gente no entiende qué beneficios trae un producto orgánico, frente a un producto que se cultiva de forma habitual, entonces la gente no entiende y les molesta mucho el precio, que realmente ese es el valor que uno debe pagar.
Paulina	En el aspecto social ¿Algún limitante?
Maria Teresa	Muchas veces los campesinos no tienen ese concepto de comercializar, ni vender, ni promocionar su producto, entonces para ellos es un limitante.
Paulina	¿Y en el ecológico?
Maria Teresa	La conciencia de la gente frente a estos productos.
Paulina	No sé si el Jardín Botánico tiene una noción de quiénes son sus clientes ¿Qué tipo de consumidores son los que prefieren esto productos, han visto clientes fijos, o son más que nada esporádicos?
Maria Teresa	Hay gente que viene mucho al mercado y pregunta cuándo es el mercado o ya sabe que son los primeros domingos de cada mes y compra de esos productos. Es gente con conciencia ecológica, con conciencia de autocuidado también, porque beneficia mucho el cuerpo, la salud, ese tipo de productos. Ellos son los que vienen, los que tienen la conciencia. Ya los demás que vienen es porque realmente vienen al Jardín Botánico, a visitar el Jardín, se encuentran con el mercado y afortunadamente muchos se llevan esa referencia del cuidado de su salud.
Paulina	Según su criterio ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para este tipo de mercados?
Maria Teresa	Oportunidades... No. Pues la conciencia que está adquiriendo de cuidar el medio ambiente la gente por lo del cambio climático. Pues eso es como un boom entonces la gente se pone a moverse y a ponerse la mano en el corazón, de resto no hay nada, porque por precio es muy difícil que compitan con cualquier otro producto.

Paulina	Entonces ¿Creería usted que el negocio de los mercados verdes es rentable?
Maria Teresa	No, como negocio me parece que no se debería ver, se debería ver como un trabajo social y ecológico, como para incentivar mucho a la gente ese consumo de productos y el cuidado del medio ambiente, más por ese lado. Yo pienso que ya si usted se quiere lucrar de él, pues ya el concepto sería diferente a lo que nosotros manejamos.
Paulina	¿Usted tiene alguna noción si existe demanda de alimentos ecológicos que no están presentes en el jardín y que muchas veces los consumidores los buscan, pero que...?
Maria Teresa	Sí, hay cosas que hay, como te digo, como ellos producen por lo que les salga, al mes o a la semana, entonces hay cosas que ellos a veces no traen y la gente pregunta, como puede ser cualquier cosa, como un tomate, esa semana no sacaron entonces la gente es "quiero tomates. –No hay". La gente se quiere llevar prácticamente un mercadito completo, nunca se pueden llevar el mercado completo.
Paulina	Por último ¿Identifica algún actor o política ya sea estatal o local que avale o que apoye la producción y el consumo de los alimentos ecológicos?
Maria Teresa	Pues hay entidades gubernamentales, la Gobernación, la Alcaldía, ellos generan proyectos con otras entidades como Corantioquia, Cornare, Co-desarrollo tuve unos que trabajaron con nosotros y vinieron de un proyecto que estaban con la alcaldía también, y ellos asesoraron, promocionaron, aportaron ese mes para poder que ellos participaran trayéndolos al mercado, dándoles la parte de alimentación, transporte de sus productos y eso a mí me parece súper importante, y ojalá todas esas entidades siguieran apoyando. En cuanto a otras, no, hay unas Ongs que son muy buenas, yo nombres no conozco, he visto que también aportan, cosas que trabajan con el comercio justo, pero no conozco específicamente de otras.
Paulina	Listo. ¿Y cómo ha influido este apoyo de estas entidades a la actividad del mercado verde del Jardín?
Maria Teresa	Pues al mercado verde en sí, no. A la parte de los expositores. Como te digo, el año pasado tuvimos en diciembre más o menos 20 productores apoyados por Proyectos de la Gobernación y la Alcaldía, eso me parece súper importante.
Paulina	¿Usted le podría poner una calificación, igual, del 1 al 5 a este apoyo de estas entidades?
Maria Teresa	No, porque no sé en la parte económica cuánto ha sido realmente en cuanto a valores, no sé. Pero me parece que debe continuar. O sea, no que sean proyectos

	que se acaben, sino proyectos que continúen todos los años, porque la gente si la abandonan, hay muchos que decaen y no siguen el proceso, entonces da mucho pesar del que tiene mucho entusiasmo y después botan todo lejos y no siguen.
Paulina	Bueno, eso sería todo, muchísimas gracias.
Maria Teresa	Bueno querida, con mucho gusto.

Entrevistado: Sara González

Empresa: Ceres

Duración de la entrevista: 11:42 minutos

Paulina	Sara, entonces vamos a comenzar con la entrevista. La primera pregunta que tenemos es, me gustaría que nos cuentes más o menos ¿cómo fue el comienzo de la iniciativa de Ceres, desde cuándo están en esto, qué les incentivó para emprender esto?
Sara	Ceres es una propuesta que nace hace más o menos 4 años largos, una compañera y yo, pues como de la vida, dos amigas, queríamos buscar un espacio donde pudiéramos apoyar los pequeños productores y los comercializadores pues como a pequeña escala locales y pues como no podemos ser campesinos, ni tampoco teníamos como el interés de hacerlo pues, quisimos como encontrar un espacio donde pudiéramos ayudarlos a partir de la comercialización para impulsar pues como el comercio justo donde hubiera como el concepto de solidaridad, respeto y equidad. Estamos, sí hace ya 4 años, ya tenemos 2 puntos de venta.
Paulina	Perfecto, en Ceres ¿Cuáles son los productos ecológicos frescos que comercializan?
Sara	Hortalizas y verduras, queremos como abarcar toda la canasta básica familiar, tenemos tomates, lechugas, plátanos, bananos, papa, zanahoria, apio, repollo, acelgas, pues una gran variedad de verdes y también pues como de hortalizas.
Paulina	¿Cuál de ellos según tu criterio tiene la mayor demanda y por qué cree que es esto?
Sara	Creería yo que el tomate; es uno de los productos que más pesticidas y fungicidas usan en la agricultura convencional, entonces la gente pues como al mencionar productos orgánicos, el interés principal es en los tomates.
Paulina	En su opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender alimentos ecológicos en los tres aspectos, ecológico, económico y social?
Sara	Pues al comercializar los productos orgánicos estamos apoyando la economía solidaria de los campesinos que los producen, estamos a la vez beneficiando la

	salud de los consumidores, estamos a la vez respetando las aguas, el suelo, la tierra, pues es como un gana- gana para todas partes.
Paulina	Listo, en el aspecto ecológico, ¿Qué calificación según la importancia le darías, de 1 al 5? (Sara: cómo así, no entiendo bien). Digamos que en una escala del 1 al 5 siendo 1 el menos importante y 5 el más importante, ¿qué calificativo le darías a los beneficios que hay en el aspecto ecológico? Por ejemplo, me dices que hay beneficios en los 3 aspectos, entonces ¿Qué importancia para ti tienen el aspecto ecológico, el aspecto económico y el aspecto social en esta comercialización?
Sara	Ecológico 5. No... No sabría. No sé (Paulina: ¿o para ti los tres son iguales?) Los tres son igual de importantes, pero me queda muy difícil pues como cuantificar eso en números.
Paulina	Bueno, listo ¿De dónde vienen los productos que tiene Ceres?
Sara	Trabajamos con una red de campesinos, como una red solidaria... perdón, otra vez ¿me repites la pregunta? [...] Trabajamos con una red de agricultura solidaria en el Carmen de Viboral, Rionegro, La Ceja, principalmente, también tenemos productores en Támesis, en Titiribí.
Paulina	¿Tienes una idea de cuántos son más o menos los productores que trabajan con ustedes?
Sara	Nosotros trabajamos con dos grandes productores y ellos se encargan de hacer la recolección entre ellos mismos pues de la... (Paulina: de esa región). –Ajá.
Paulina	¿Qué relación tiene Ceres con los productores, los conocen, tienen una relación cara a cara?
Sara	Sí, tenemos una relación cara a cara con estos dos que son pues como los más importantes. Ya ellos sí tienen su propia red también como de vecinos y solidario, pues como una red solidaria.
Paulina	¿Qué garantía tiene Ceres o exige que los productos sean ecológicos?
Sara	Nosotros lo que manejamos, pues independientemente de cualquier certificación es un aval de confianza, pues más que creer en cualquier certificación porque es cuestión pues de que los poderosos, que tengan mejor adquisitivo económico [sic] puedan, estamos es manejando como un aval de confianza.
Paulina	Perfecto, y en esta parte que te pregunto de las garantías ¿Alguna vez Ceres ha pensado en tal vez, no sé, introducir un proceso de certificación con los productores, que sea una certificación así, como tú dices, de confianza, una certificación participativa entre ellos?

Sara	Para eso ya hay entidades, creería yo que con más capacidad académica, más estructurados para hacerlo pues, nosotros no tenemos el conocimiento, yo estudié comunicación, Julia estudió diseño, pues realmente, no estamos, esa no es nuestra área pues, para eso ya hay organismos que se encargan de eso y con ellos también trabajamos.
Paulina	¿Y ustedes apoyarían un proceso de ese tipo?
Sara	Claro que sí.
Paulina	¿Cuáles son las limitantes para la comercialización de estos productos, igual en el aspecto... un limitante ecológico, limitante social, limitante económico?
Sara	Tan difícil así, no sé.
Paulina	Por ejemplo, un limitante ecológico, no sé, podría ser que los tiempos de cosecha, las lluvias y esto, no les dan los productos que el consumidor demanda...
Sara	Si, muchas veces ni los tiempos de cosecha, ni las semillas, ni todos los productos se producen todo el tiempo, también es muy difícil, no pretendemos eso. Pues, la verdad, queremos fluir en armonía, entonces lo que queremos es permitirle a las personas que entiendan también que la naturaleza no da todos los productos 24 horas al día, 24/7, que la naturaleza tiene ciclos y más bien nos acomodamos nosotros a la ecología, no que la ecología se acomode a nosotros, pues o la naturaleza a nosotros.
Paulina	Y en el aspecto económico, un limitante para comercializar...
Sara	A veces es muy difícil porque los productos se encarecen debido al transporte. Entonces, si, el transporte es uno de los limitantes, los pequeños proveedores están en zonas de difícil acceso y entonces eso hace que los productos se encarezcan.
Paulina	Y en el aspecto social ¿algún limitante?
Sara	No sé. ¿Cómo así?
Paulina	Por ejemplo, qué se yo, la parte del consumidor, que falta educación en el consumidor sobre los productos orgánicos... alguna cosa de ese tipo.
Sara	Pues lo que hacemos nosotros prácticamente también es como un proceso de educación; más que todo hemos venido trabajando todo este tiempo, no solamente ofreciendo los productos, sino también contando que hacemos parte de un estilo de vida, que... cierto, ir informando, pues como un proceso educativo.

Paulina	Perfecto. ¿Quiénes son los clientes de Ceres, qué tipo de consumidores ustedes creen que prefieren estos productos?
Sara	Pues inicialmente nosotros creíamos que nuestro público objetivo iban a ser los jóvenes, pensando pues que ahora están más abiertos a la tecnología, la información, el conocimiento está más fácil para ellos, pero nos dimos cuenta que ellos no mercan. Entonces estamos ahora como después de mucho tiempo entendiendo que estamos también... Nuestro público objetivo son las madres cabezas de familia; ellas son las que mercan, las que se interesan, señoras que uno nunca pensaría que saben los beneficios y propiedades de los frutos secos, y ahí están ellas mercando. En ellas también, pues como que nos hemos ido enfocando.
Paulina	¿Son clientes fijos o esporádicos, qué hay más?
Sara	De las dos; muchos clientes nuevos, especialmente por los puntos en donde estamos, en El Poblado estamos al lado de un restaurante de comida vegetariana y acá pues estamos en un centro comercial, entonces, de las dos, como que, los que pasan y los que ya saben que siempre vienen, los que viven cerca.
Paulina	Según tu opinión ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de estos productos? (Sara: ¿Cuáles son las qué? [interrumpe] ¿Qué?) –Oportunidades. [Paulina repite la pregunta]
Sara	No sé, ¿cómo así? Pues ¿Cómo así?
Paulina	Una oportunidad por ejemplo, puede ser, que está de moda, o una oportunidad puede ser que hay muchos problemas de salud, entonces ahí es donde entran estos productos...
Sara	Sí, yo pensaría que a nivel mundial hay un auge en este momento por la producción orgánica, vegetal, ahora se ha generado más conciencia como del ciclismo, del deporte, de la nutrición, entonces eso también nos podemos apoyar como en eso.
Paulina	Ahora ¿Identificas tú algunos retos a enfrentar en la comercialización (o sea algo que digas “esto todavía falta como para que esto se dispare o se generalice”)?
Sara	Sí, claro, todavía falta mucho conocimiento pues y como mucha conciencia y la cultura pues, los problemas culturales, los arraigos culturales, es más lo que es difícil de vencer, también tenemos que están los precios de otras grandes superficies que a veces introducen productos orgánicos u otros productos y la gente entonces prefiere ir allá o a veces no se encuentran todos los productos, entonces, no.
Paulina	A tu manera de ver ¿El negocio con este tipo de productos es rentable?

Sara	Si.
Paulina	Existen demandas de productos ecológicos que Ceres no está en capacidad de proporcionar al público, que le piden, que tú ves que hay mucha demanda, pero que Ceres no los puede...?
Sara	¿Pero Ecológicos, pues yo sé que hayan? Si no los ofrecemos es porque no hay, viene mucha gente pidiendo fresas y sabemos que fresas no hay, viene mucha gente pidiendo frutas, frutas no hay, es muy difícil.
Paulina	¿Identificas tal vez algún actor o alguna política estatal o de gobierno local que apoye o avale la producción, el consumo, la comercialización de estos productos?
Sara	No.
Paulina	Perfecto, eso sería todo. Muchísimas gracias
Sara	Con mucho gusto.

Entrevistado: Simón

Empresa: Yerbabuena

Duración de la entrevista: 58:53 min

Paulina	Listo Simón, vamos a empezar con la entrevista acerca de los mercados de alimentos ecológicos. Te cuento primero que la investigación se va a basar, más que nada, en los alimentos agroecológicos frescos: los procesados y elaborados no van a entrar en nuestra investigación, porque teníamos que delimitar un poco la tesis, más que nada por esa razón. Para tener un centro, en la cadena de los tres actores, pero nada de los procesados, nada de los elaborados. Entonces primero, te quiero preguntar, que me cuentes un poquito, ¿Desde cuándo funciona Yerbabuena, con este sentido de la comercialización de los alimentos ecológicos o agroecológicos, cómo nació esta iniciativa y por qué elegiste comercializar este tipo de productos?
Simón	Ok. Muy buenos días, mi nombre es Simón Saldarriaga, ya como les contaron, represento a la tienda Yerbabuena. Yerbabuena en este momento es un punto de venta, comercializamos productos agroecológicos, en este momento es a lo que nos dedicamos. Detrás de eso hay un proceso de 5 años, de los 5 años Yerbabuena fue informal 3 años, no teníamos una marca registrada, simplemente nos dedicábamos a cultivar productos, a vender algunos de ellos y a distribuir algunos de ellos también, complementando con otras granjas de otros compañeros. Es decir, al principio a qué nos dedicábamos, a sembrar, a cosechar y lo entregábamos directamente, o sea que era un mercado fresco que

	<p>se cosechaba el martes en la mañana, se entregaba ese mismo martes y se entregaba el miércoles. Ese servicio funcionó bien, obviamente como todo negocio, empezamos con familiares y amigos; fuera de venderles el producto se les vendió también mucha información, no se les vendió, se les transmitió mucha información para explicarles por qué deberían escoger este tipo de productos, muchos de ellos lo aceptaron, muchos de ellos no, por eso siguen siendo unos clientes y otros no. Pues porque también es parte del trabajo de nosotros no simplemente comercializar por el dinero, aunque pues esa es la actividad comercial de nosotros, sino que las personas sepan, por qué esos productos son lo que son, toman el tiempo de cosecha, de pronto valen lo que valen y lo que representan en tu cuerpo cuando los consumís. Entonces luego de sembrar, empezamos a repartir en puntos de venta, como lo que es ahora Yerbabuena, los cuales ofrecen productos frescos y productos procesados.</p> <p>Empezamos a frecuentar esas tiendas un par de veces a la semana; frecuentándolas conocimos muchos proveedores de otro tipo de productos procesados y empezamos a crear una base de datos y vimos que de pronto podía ser rentable y que nosotros teníamos la capacidad de seguir cultivando productos frescos y de pronto ingresar otro tipo de productos a la tienda, y productos que nosotros no cosechábamos, sino que de otra manera los empezamos a conseguir por otros proveedores. Esos proveedores, el objetivo es que fueran campesinos directamente, ya que empezamos a comprar, era casi que una obligación que los productos que Yerbabuena consigue, provengan de microempresas o de familias pues que están empezando, y eso hace un poco que se limite la oferta, pero ha dado buenos resultados porque las personas, como lo que te contaba en la parte educativa, cuando la persona entiende que es algo orgánico entiende que si un día no hay lechuga no es porque yo no se la quise llevar, sino porque no le pude llevar una lechuga orgánica. Ya a raíz de eso creció la tienda, empezamos el punto de venta, empezamos a manipular los alimentos porque ya ahí entra la conservación, la logística, el almacenamiento, empezamos a aprender mucho de eso, tenemos el punto de venta, analizamos qué necesitábamos para el punto de venta, como neveras, como congeladores para conservar esos productos frescos y lo que hacemos ahora es que paramos la producción de nosotros porque ya el punto de venta requiere pues todo el tiempo y seguimos comercializando solamente productos campesinos; ahora simplemente nosotros los compramos bajo el concepto de comercio justo y así mismo los comercializamos en Yerbabuena.</p>
Paulina	<p>Perfecto, listo. Bueno Simón, entonces ¿Me podrías nombrar los principales alimentos ecológicos frescos que ustedes comercializan y me digas cuáles de ellos piensas que tienen más demanda y por qué crees que es esto?</p>

Simón	<p>Ok. Los productos agroecológicos que más se comercializan son prácticamente la canasta familiar, de una familia que cocina su almuerzo y su desayuno, en algunos casos su comida. Entonces ¿qué es esa canasta familiar? Se constituye de, por lo general tubérculos, entre los tubérculos pues es muy importante la papa, en la canasta, la zanahoria, tenemos el rábano, tenemos la remolacha, tenemos la papa criolla, tenemos el yacón... Tenemos, eso pues en la parte de tubérculos. Hortalizas también que están en la ensalada de todos los días de la casa, vendemos brócoli, acelga, [...], espinacas de variedades, lechugas de 6 variedades, y leguminosas también las manejamos y algunas las vendemos frescas y por ejemplo, la arveja y el frijol son productos que vienen en vaina, al venir en vaina, si yo no los desgrano, los tengo que vender rápido a un menor precio porque yo no estoy haciendo ese trabajo, si no están encargados, lo que pasa con esos productos es que siguen siendo frescos, se desgranar y se congelan, para que el frijol verde no se vuelva frijol seco sino que quede siendo frijol verde, entonces esos pequeños procesos, son procesos, pero no transformamos el alimento, simplemente le damos un modo de conservación; lo mismo a la yuca, la pelamos y la congelamos, pues porque la yuca viene empantanada y también pues por la limpieza del lugar.</p> <p>En general, pues esos son los productos, también como productos frescos tenemos las frutas, súper importantes pues, porque el juguito... las frutas de la mañana, tenemos muchos clientes que están con bebé recién nacido o mujeres que están en lactancia, mujeres embarazadas, lastimosamente contamos con muchos clientes que padecen cáncer y enfermedades un poco delicadas, entonces las frutas como esa parte para la media mañana, para batidos, para desintoxicación, manejamos frutas de tierra fría porque hasta ahora pues no hay oferta de algunas tropicales, pero se manejan los cítricos, naranja, limón, lima, limón mandarino, tenemos el banano, también, banano criollo de aquí de Fredonia, manejamos el tomate de árbol que también es del oriente, de la misma granja pues de donde traen las hortalizas, manejamos el lulo y las moras. Las moras es el mismo proceso de los fríjoles: las moras se cosechan en la mañana, llegan a las 2 de la tarde, llegan sin congelar, deben entrar a congelación inmediatamente porque, pues por su característica se enchichan pues y se envinan, entonces ese es otro modo de conservación sin transformar el producto; y uchuva. Esas en realidad son como las frutas que manejamos acá. Cuando se puede conseguir papaya que ofrecen papaya un lotecito de alguien que uno sabe, no es que uno sabe, nosotros también visitamos las granjas, no solamente es confianza, otras no hay que visitarlas porque pertenecen a fundaciones y conocemos la fundación y la seriedad de ellas, entonces esa es la parte de las frutas, y ya preguntándome cuál sería el de más consumo y cuál sería el más importante, pues hablando muy muy específicamente, podríamos hablar del tomate. El tomate es prácticamente... una nevera sin tomate es una nevera de soltero. Hablamos del tomate, muy importante, la papa, la zanahoria y todo</p>
-------	---

	<p>lo que son hortalizas que es lo que hace parte de la ensalada, lo que son lechugas, apio, cilantro, espinacas, eso es como lo más importante por lo que te explicaba, esa es la canasta familiar.</p> <p>También tenemos un producto muy importante que, a pesar de que no sea el producto estrella para la tienda, para algunos clientes lo es, es el pollo bien alimentado, es el pollo entre comillas “orgánico”, es el pollo que se alimenta simplemente de sobraos de las granjas, que simplemente es encerrado los primeros 30 días para que no se lo coma el gavilán, solamente se le da concentrado los primeros 25 días, de ahí para allá se hacen preparados de caña con cidra, los antibióticos se le manejan con cebolla y ajo, entonces ese pollo es un pollo pues totalmente campesino, es un hit, es un producto pues muy estrella porque las carnes y las proteínas es lo que la gente más busca cuando quieren dejar de consumir lo otro. También ofrecemos proteínas pues ya procesadas, pero de eso hablaremos luego.</p> <p>De pronto también en la parte de los productos de la canasta familiar, se me olvidaba súper importante, los huevos, porque son huevitos de gallinas con las mismas condiciones que te hablé de los pollos, las gallinas están de pastoreo, están comiéndose sus bichos, están escarbando la manga y nos están produciendo huevos de un tamaño regular; la gente que viene aquí no puede pretender buscar un huevo extralarge, sino que es un huevo de un tamaño regular, pero de un sabor espectacular.</p>
Paulina	<p>Perfecto, listo, vamos ahora a hablar un poco sobre los beneficios. En tu opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender este tipo de alimentos? Quiero que me nombres, un beneficio al menos en cada uno de estos aspectos: económico, ecológico y social.</p>
Simón	<p>Para mí. Bueno, empecemos con el económico. Bueno, la parte económica, en este momento, los mercados orgánicos, el concepto orgánico, ecológico, pues como lo podamos llamar, que ya pues la gente conoce mucho el concepto está un poco ligado a la palabra pues “costoso”. Entonces ¿qué pasa con eso?, los procesos no son costosos, los procesos de producción orgánica, lo que encarece un poco los productos es que los cultivos no son muy extensos, entonces al ser más poco, debe ser pues más rentable para el campesino para que pueda seguir en eso. Segundo, cuando los productos vienen del campo, como no son granjas que se dedican –una granja de 20 hectáreas, y tienen de todo-, entonces son productos, que el tomate está en una finca, la papa está en otra y es un camioncito que hace la ruta y simplemente baja con lo que esa semana se ofreció, cierto, a diferencia de los camiones que bajan a las plazas de mercado, que bajan llenos de bultos de papa, llenos de bultos de zanahoria, porque prácticamente lo tienen vendido. Entonces como nosotros no pagamos ese</p>

	<p>camión y no tenemos esa gran cantidad de productos, el costo del transporte es un poco costoso y por lo tanto ese costo debe ir en el alimento porque es parte del comercio justo y solidario; estamos pagando el producto bien, estamos pagándole a la persona que lo transporta bien, porque él está haciendo un trabajo especializado y estamos pretendiendo que la persona que lo compre lo compre bien. ¿Qué pasa ahí, qué pasa? Ustedes, los consumidores, si ustedes consumen más, si ustedes demandan más, si ustedes en vez de comer papa dulce que la traen de México comen papa criolla, si en vez de comer ¿qué se yo? Argán, semillas de argán que las traen de Marruecos, comete un maní que de pronto sea sembrado acá. Entonces ¿qué pasa? Si empezamos a consumir más esos productos, las cantidades de producción van a ser mayores, si van a ser mayores van a bajar los precios, en la finca, en la producción y van a bajar los precios en el transporte; y repitiendo y redundando el comercio justo y solidario, cuando esos precios se mueven, se nos mueven a todos, es decir, el más beneficiado será el consumidor, pero qué necesitamos, que consuma. Entonces el precio ahora tiene ese concepto, pero por los costos de producción y por lo que se podría lograr con la ayuda de la comunidad y con la ayuda de lo que ustedes están haciendo y dándole a entender a la gente que eso no es más caro sino que el campesino está dedicando más tiempo para tu salud, y entendás eso y lo pagues con sentimiento y sabés que estás pagando... que tu alimento sea tu medicina, eso va a hacer que ellos lo hagan en mayor cantidad, con más amor y nos den mejor precio a nosotros.</p>
Paulina	<p>Perfecto, esto en el económico, ahora en el ecológico, beneficio...</p>
Simón	<p>En el ecológico, empezamos en el beneficio ecológico, vamos a hablar de toda la cadena. La producción: entonces en la producción lo más importante es la microbiología del suelo; los suelos de Colombia y muchos, pues no puedo generalizar, pero muchos suelos prácticamente son tierra que está ahí, pero que vos la levantás y no encontrás una lombriz, ¿Por qué? Porque fueron, obviamente torturados, porque les echaron cosas que el suelo no está dispuesto y que no lo necesita, por ambición, porque eso fue parte de la tecnología, así hayan sido errores, ¿por qué más? por la educación, pero ¿entonces qué pasa? Cuando hay un suelo así, no quiere decir que, pues ya. Entonces qué es lo que hay que tratar, de que a las personas que tienen ese tipo de terrenos, primero que todo los dejen descansar, cierto? Al descansar, va a empezar a haber animales, los animales hacen caminos, los caminos crean hidrógeno, oxígeno y vuelve la vida al suelo. Entonces si hay vida al suelo, tenemos un ambiente ecológico espectacular, pues tenemos un excelente comienzo. Segundo, vamos a enriquecer esa vida, ¿cómo vamos a enriquecer esa vida? Vamos a poner plántulas, que fueron plantuladas con una semilla orgánica que no fue modificada genéticamente, que es una semilla criolla y a esa semilla la vamos a sembrar con un kilo de un abono preparado 100% orgánico que va a ayudar a que</p>

	<p>los microorganismos que están en el suelo, por los componentes que ella tiene, empiecen a buscar; mejor dicho, le vamos a echar comida a los microorganismos, y los microorganismos van a empezar a comer, se van a reproducir, el suelo va a estar lleno de vida, entonces cuando en el suelo hay vida... ¿los jardineros qué hacen cuando mueven la tierra? Oxigenan la tierra. Eso es lo que nosotros queremos que haga el suelo solo, porque es que ¿pa' qué vamos a trabajar si él lo puede hacer? Entonces en la parte ecológica le tenemos que dar vida al suelo; le damos vida sembrando orgánico, abonando orgánico, le damos vida en la rotación de cultivos, le damos vida en no practicar monocultivos, le damos vida al utilizar prácticas de permacultura, le damos vida al utilizar biodinámica, si producimos nosotros mismos nuestros pescados y con los huesos podemos hacer el abono, no tenemos que ir a comprar los huesos entonces nos ahorramos la emisión de gases del camión que trae los huesos. Entonces la parte ecológica en realidad es muy importante porque afortunadamente todo lo orgánico y parte de la filosofía es trabajar con lo que tengas a la mano y no ir a la industria.</p> <p>*Ah bueno, yo me salté una cosita en la parte ecológica, te hable de la producción. Ahora, si, como te hablaba, si hay más producción, a veces toca hacer dos viajes a la semana, o mandar solamente un bulto de papa por quedarle bien a los clientes, pero eso es mandarlo en un taxi, entonces ¿qué es lo que pasa ahí? Que la gente entienda que si esta semana la zanahoria no llegó, no coma zanahoria esta semana, no piense que Yerbabuena es lo peor porque no hay zanahoria, no, al Éxito también se le acaba la zanahoria, a todas partes. Entonces es que la persona entienda, eso es ecológico, para que no vaya al éxito y se compre la otra, que no es ecológica y segundo, pues el transporte, minimizar los costos de transporte al máximo para que haya la menor cantidad de emisiones y que el producto sea más de la huerta a la persona. Entonces mientras la cadena sea más corta, el transporte es más corto y los costos son menos en la parte económica, y ecológicamente pues, para todos es mejor que haya menos emisiones de gases, y fuera de eso, estamos aportando, la persona que está comprando está aportando a que el campesino que hay allá, siga enriqueciendo el suelo. Listo.</p>
Paulina	Listo, y ahora, en la parte social...
Simón	<p>La parte social. Súper importante. En la parte social ¿qué pasa?... [Se devolvió a hablar sobre un aspecto que se había pasado]. Entonces volvamos a la parte social. Es todo un conjunto. Todo empieza desde el campesino, y sobre todo Yerbabuena, para nosotros nuestro punto focal es el campesino, ayudarle al campesino y hacer que el campesino sepa que su trabajo está bien hecho, que lo siga haciendo y tratar de decirle que nosotros nos vamos a encargar de que lo que él está haciendo se va a vender y va a dar resultado. Entonces ¿qué pasa con</p>

	<p>los campesinos? Las familias campesinas por lo general son numerosas, cierto, por lo general tienen hijos. Se está perdiendo... el campesino es una persona en vía de extinción, ese es un dato muy triste, pero para que lo tengan muy en cuenta. Entonces ¿qué pasa? ¿qué estamos tratando de lograr? Porque los hijos ya quieren estudiar, ya quieren pegarse del blackberry, ya quieren venirse para Medellín, entonces lo que estamos logrando es tratar de hacer más compromiso de producción, que ellos siembren bastante para que lo puedan vender y como tienen más trabajo, incluyan a sus familias. O por ejemplo, al recoger la mora, te doy el ejemplo de la mora, lo mismo con la uchuva: el campesino la recoge con su hijo, el sobrino lo lleva de la finca al centro de acopio en La Ceja, y en La Ceja, la esposa del campesino y la hija de ella lo empacan. Entonces ahí tenemos una actividad familiar pues. La relación social que tengo yo con la persona que lo transporta y lo más importante pues (eso desde que el producto llega acá) y también una característica principal de Yerbabuena es que -inclusive por ahí está en un papelito- es que el contacto es directo con el cliente, pues que tratamos de que el contacto sea directo, y socializarlo, conocer sus necesidades, la gente viene, "tengo esto, tengo tal enfermedad", entonces más que ser un cliente, uno llega muchas veces a conocer a la persona.</p> <p>Por ser el tipo de negocio que es, nos llegan invitaciones, llega gente como vos interesada por saber más acerca del trabajo y por enseñar, porque mucha gente llega aportando y nos invitan a eventos y a cosas de la misma tipología; entonces pues, en general socialmente pues sí, se ha creado como un gremio, entonces hacemos parte de él, Corantioquia es una de las entidades que nos ha apoyado, la Alcaldía en un par de casos y tenemos una red de la sociedad civil que construimos entre las 8 primeras tiendas que existíamos, es una red que todavía no tiene actividades jurídicas ni nada, pero es una red que ya está constituida y que los objetivos son llegar a que la comercialización sea más fácil. (Paulina: ah, ¿y cómo se llama la red?) Se llama Red de Tiendas y Restaurantes Agroecológicos de Medellín. (Paulina: sí yo creo que en Espíritu Libre me contaron de eso). Exacto, José hace parte de ella. Nos apoyamos mucho entre... en la parte social "Ey, me faltan 2 kilos de panela, vení por ellos". Entonces es algo muy bonito porque, esto es un negocio cierto, y los negocios se mueven pues por el dinero, pero el sentimiento hace que el dinero no pase a un segundo lugar [sic], sino que uno sabe que el dinero está ahí, que en realidad lo importante es el servicio, el cliente, y que conozcan estos productos, para que los consuman, para que en resumidas cuentas nos salga más barato, nos salga más ecológico, más saludable y de mejor calidad.</p>
Paulina	Perfecto. Ahora, de estos beneficios que me nombraste ¿Tú me podrías dar una calificación del 1 al 5 de acuerdo a la importancia que tú le darías, al aspecto económico, social y ecológico?

Simón	Bueno, el ecológico 5. El económico... Es que la verdad para mí todos son 5 porque es que yo vivo de ellos, yo vivo de mis contactos, que esa es la parte social, vivo de mis ventas, y el otro es... y el ecológico, pues es el sentido de la tienda. Entonces en realidad pues para mí, yo les podría dar un 5 a cada uno.
Paulina	Perfecto, gracias. Ahora ¿De dónde vienen los productos de Yerbabuena, a quiénes le compra Yerbabuena?
Simón	Los productos de Yerbabuena vienen de Antioquia en su gran mayoría; estamos hablando de productos de cosecha, productos frescos y productos locales. Bueno, entonces, tenemos diferentes climas y tenemos diferentes tipos de productos que crecen en diferentes climas. Lo que son las musáceas, son la familia de plátanos, bananos, guineos, murrapos, toda esa parte viene del suroeste: Fredonia, Amagá, Bolombolo, Venecia. También de allá traemos mandarina; de Amagá tenemos un centro de producción de un familiar que nosotros pues hacemos las prácticas, hacemos los insumos y las producimos, las naranjas que vendemos nosotros son de Amagá, la parte de los cítricos. La parte... todas las hortalizas vienen del Oriente, Rionegro, La Ceja y del Occidente, de Palmitas y Boquerón. Tubérculos solamente vienen de La Ceja, tubérculos a veces viene alguien y ofrece, pero un proveedor constante... el tubérculo que es el producto orgánico que a la gente más... porque todo el mundo quiere sembrar lechuga y están felices porque "Uy! Tengo una huerta orgánica" y son puras lechugas, y la lechuga es lo más fácil de sembrar, vos la ponés ahí, y le echás abono a los 15 días y a los 40 días ya te la podés comer. Entonces los tubérculos que son en realidad pues lo que requiere trabajo y lo que pues por lo tanto los costos suben, son de La Ceja, esos tubérculos son de La Ceja. La fruta, el mango viene de Sopetrán, de Venecia también hemos traído mango, la yuca la cultivamos nosotros también en la misma parte donde cultivamos los cítricos, tenemos un yucal, la traemos, como te dije aquí pues la pelamos y la organizamos. ¿Qué se me escapa? Se me escapan los germinados, los produce un compañero aquí mismo en Medellín, porque eso se hace pues bajo techo, y no, en general, Oriente, podemos hablar del Carmen, Rionegro, La Ceja, El Retiro, Alto de las Palmas un poco, Suroeste podemos hablar de Venecia, Bolombolo, Fredonia y Amagá (cítricos y musáceas y yuca) y podemos hablar de Occidente, Palmitas, Boquerón y San Cristóbal. También hortaliza, pues, tomate, y algunas frutas, aguacate...
Paulina	Ahora cuéntame ¿Cómo es la relación que tiene con los productores Yerbabuena?
Simón	Listo la relación que Yerbabuena tiene con los productores es totalmente directa. Somos dos personas encargadas en Yerbabuena; yo soy la persona pues encargada de los contactos, de los pedidos y prácticamente pues de la

	<p>comunicación. El contacto con los productores es directo al 100%; es tanto que antes de hacer el pedido hablamos cosas personales porque antes de empezar con esto fuimos amigos personales algunos de ellos. Algunos de ellos, afortunadamente ya tienen secretaria, porque están en la finca todo el día, entonces tienen una persona que recibe las llamadas, esa persona recibe el pedido y el campesino lo lleva y ya lo manda. Ellos procuran o nosotros procuramos vernos siquiera una vez al mes, ir allá a ver cómo está la finca, por la rotación de cultivos, porque es muy bonito ver cómo viste algo hace un mes y cómo estás viendo otra cosa, pero en realidad hay de todo. Otros, por correo electrónico. Se mandan correos electrónicos porque ya pues, ya tienen más capacidad productiva y gastarse pues 40 minutos recibiendo un pedido ya hay gente que no tiene pues ese tiempo, se hacen por correo electrónico y el resto se hacen vía telefónica hablando directamente con el proveedor, directamente.</p>
Paulina	<p>Listo, siguiendo con las preguntas ¿Qué garantía tiene o exige Yerbabuena de que los productos que adquiere son ecológicos?</p>
Simón	<p>Ok. Buena pregunta. Estamos hablando de productos cosechados. Bueno entonces en Antioquia solamente existe una granja certificada, se llama Orgaenik y tiene certificado de Ecocert. El certificado de Ecocert, certifica que tus prácticas sean orgánicas, certifica que tú preparas tus insumos bajo luz; ellos son una especie de regulación de Invima para la producción ecológica. Solamente esa granja tiene certificado, nosotros le compramos a esa granja, es decir, lo que viene de allá, viene certificado. Mi mayor productor, que es mi otro amigo, que me vende las hortalizas –porque esta granja está certificada pero no son capaces de sembrar una papa- ¿por qué? porque les da miedo invertir plata, porque todavía no confían en que son capaces. En cambio, tengo un campesino, que no tiene ningún tipo de certificado, que pa’ él su certificado son sus manos gruesas, sus dedos gruesos, sus uñas sucias, el olor de su finca, y a eso nosotros en estas tiendas le llamamos aval de confianza. El aval de confianza se genera con visitas, pues lo hacemos con visitas, tenemos un breve formato, no podemos pretender ajustarnos a la ley que más de 40 km no puede haber nada que se fumigue, porque eso en Colombia no se cumple; simplemente nos ubicamos dentro de la granja, hacemos todo el recorrido, pedimos explicación, nosotros estudiamos y sabemos qué insumo es qué y para qué sirve, hacemos preguntas, si vemos que no están utilizando esto, ¿por qué no lo están utilizando o qué están utilizando?, entonces también el conocimiento nos ayuda a juzgar y lo más importante, si tu consumes productor orgánicos, es el sabor. Entonces tenemos, por ejemplo, las musáceas, son las mismas personas que son dueños del café cocondo, el café cocondo tiene certificado de Ecocert. El café se siembra con plátano, tu siembras plantas de café y siembras plátano, es decir, ese plátano viene certificado, ese banano, pero serían los 2 únicos productos que vienen certificados y ya pues los procesados que lo hablaremos después, pero en productos de cosecha, tenemos los de esa granja, tenemos las musáceas de esta</p>

	<p>otra granja que también está certificada y tenemos el aval de confianza de John Ríos y de doña Rosa. El aval de confianza, confianza. Y tenemos en la finca de nosotros, pues, todo el control, porque somos los encargados.</p>
Paulina	<p>Ahora, de acuerdo con tu criterio ¿Cuáles son las limitantes para la comercialización de este tipo de productos en los aspectos económico, ecológico y social?</p>
Simón	<p>Listo, las grandes limitantes en la comercialización ya hablando desde el punto de venta, son, primero, la... ignorancia suena muy feo; el desconocimiento de lo que es algo orgánico, de lo que significa lo orgánico para el campesino, de lo que significa el orgánico para tu cuerpo, entonces ese desconocimiento hace que la gente sea, o tímida, o que sea... como que le de susto preguntar. Segundo, tenemos pues un concepto que lo orgánico es caro, que nos está pues perjudicando a todos. Entonces ¿las limitantes qué son? Una persona que le llame la atención la tienda, pero que de pronto yo tenga un tablero y el tablero diga productos orgánicos, esa persona, puede que no entre, así quiera. Entonces es una limitante grave, pues pero eso es una parte educativa pero los medios están trabajando en eso, ustedes también y eso ha ido mejorando. Una limitante en la parte social, la gente conservadora, es decir, no falta la persona que les gusta lo nuevo, pero les gusta lo que es más grande, entonces vienen aquí a decir que es que "Allí en el 'Rompoy' [round point, glorieta] venden los aguacates así" y que valen 4000 pesos y yo le digo, "Venga yo le peso ese aguacate", ese aguacate pesa 1 kilo, -venga yo le peso 5 aguacaticos hass", orgánicos y le pesan el mismo kilo y le valen lo mismo. Ellos están enfocados en que la cebolla grande es la mejor, en que el aguacate grande es el mejor y ahí lo que hay son hormonas y eso lo han hecho los supermercados, eso lo ha hecho la sociedad porque la gente está acostumbrada a tener esos productos más grandes y los quieren. Entonces eso para la parte de la gente que no quiere cambiar ese punto de vista es una gran limitante, pero es una gran ventaja porque hay gente que ha entendido y ha hecho la prueba, de hacer el ensayo de comerse algo más pequeño, y como te dije en la pregunta anterior, lo orgánico, pues el sabor, es totalmente diferente.</p>
Paulina	<p>Listo, y en la parte ecológica, un limitante...</p>
Simón	<p>En la parte ecológica, un limitante, las bolsas de plástico todavía es un aspecto que no se puede solucionar, todos los productos llegan en bolsas, como llegan de la finca, las bolsas a veces llegan sucias, tratamos de lavarlas pero entonces uno no sabe si se está gastando más a gua o botando la bolsa, primero; segundo, los productos, nosotros vendemos envases, refrescos, nosotros reciclamos los vidrios y los vendemos, las botellas, ¿por qué? Porque pues no nos parecía; así fuera ponerlas en el reciclaje, pues uno sabe que en el reciclaje, si no pasa el</p>

	<p>reciclador, el carro pasa y se lo lleva, en cambio si uno lo lleva directamente sabe que lo está haciendo, pero es muy duro por ejemplo con el pet, o sea el plástico, porque todo eso se va pal reciclaje y yo lo pongo juicioso en el reciclaje pero de ahí pa' allá yo no sé qué pasa y eso no me da tranquilidad, pero se me sale de las manos. (Paulina: si eso es un buen limitante) Y tratamos de utilizar extensiones con panel solar como pa' alumbrar en la noche; si los domicilios son cerca los hacemos a pis; tratamos de si son 3 domicilios por la misma área, tratar de hacerlos juntos para hacer un solo viaje, pequeñas cosas que [tienen] impacto.</p>
Paulina	<p>Si, ahora hablemos un poco de los clientes ¿Quiénes son los clientes de Yerbabuena, qué tipo de clientes ustedes han identificado que prefieren estos productos, qué es lo que más han visto ustedes, clientes esporádicos o clientes fijos?</p>
Simón	<p>Primero, hay gente que ya conocía los productos, que simplemente se dieron cuenta que había una tienda nueva, que les quedaba más cerca a la casa y empezaron a preguntar por ellos; esos son clientes que son el tipo de cliente que buscan mercados como este; segundo, la comunidad, cuando la tienda empezó ellos empezaron a entrar, se dieron cuenta que se manejan unos porcentajes por encima, pues por todo lo que hablamos antes del comercio justo, pero aquí hay algo pues muy cómico: tenemos... pues Yerbabuena, a dos casas de Yerbabuena queda una tiendita una miscelánea normal donde venden todo tipo de víveres convencionales y casualmente los vecinos de la misma cuadra, que compraban los huevitos allá, porque les valían 9000 pesos, ahora los están comprando en Yerbabuena y valen 11000, cierto, se están gastando 2000 pesos más, pero lo hicieron una vez, porque la tienda estaba cerrada pero les gustó y el sabor les gustó tanto, que prefieren pagar los 2000 pesos y caminar dos pasos más y comerse un huevo bueno, por eso para mí, y he hecho tanto énfasis, el sabor es muy importante. Entonces, ¿qué pasa con la comunidad? Que es un barrio de solteros, de gente recién casada y nosotros vendemos una cebolla, vendemos un tomate, un limón; entonces tú puedes llegar acá y comprarte un aguacate... el almuerzo, ya. Entonces eso ha hecho que la gente pues... hay gente que lo busca porque es orgánico, hay gente que lo busca porque le da facilidad, cierto, lo ideal sería que todo el mundo lo buscara porque fuera orgánico, pero es por facilidad y... y las redes sociales; tú sabes que las redes sociales pues ayudan mucho, los volantes, nosotros hemos hecho parte de varias ferias, hemos sido invitados, y pues así ha sido pues como la parte social.</p>
Paulina	<p>Entonces, pero ¿qué piensas, hay una buena cantidad de clientes ya fijos o reina lo esporádico?</p>
Simón	<p>Ah, bueno, bueno, ok. Listo entonces, Yerbabuena, como te conté que empezamos informalmente, empezamos con una lista de clientes que se conserva; esos para nosotros son nuestros clientes, no estrellas, sino que son</p>

	<p>nuestra prioridad. Yerbabuena tiene un servicio que se llama puesta a puerta en el cual se llaman a esos clientes que están en una base de datos, se les llama a cada uno, algunos escriben correos, algunos escriben WhatsApp, como les quede más fácil, son aproximadamente una lista de 30 clientes, donde cada 8 días, pueden pedir entre 17, 15, 20, pero la otra semana piden los 10 que no pidieron y así [...]. Esos clientes, se les hace el pedido y si entre los clientes pidieron 10 kilos de papa, y esta semana solo había 10 kilos de papa, son para ellos. Porque ellos fueron los que nos ayudaron a crecer, no tienen preferencia porque todos los clientes son iguales, y porque es una preventa, que lo escogieron [ruidos, audio ilegible] ... "¿Hay papa?, -Ah, sólo hay criolla". Pero a eso se le da prioridad. [mismos ruidos]. Hay gente que ha empezado a hacer pedidos en ese tipo de servicio, ha ingresado al puerta a puerta. Ese puerta a puerta como te digo, puede estar aproximadamente en 35 clientes, de los cuales pues 20 fijos hacen un pedido semanal de un mercado responsable; y clientes que frecuentan acá, fijos, es decir, en cantidad, no sé porque hay mucho flujo, pero los que son fijos vienen 2- 3 veces a la semana. Y podemos hablar de los clientes [2 veces a la semana, pueden ser 50- 40]. Personas que después de 2 años todavía pasan y no sabían que existía, y entran, y esa persona se vuelve súper buena cliente, ya quiere que le llevemos domicilios, entonces, en realidad los clientes, eso es lo que hay, pero todavía hay mucho, mucho por recorrer.</p>
Paulina	<p>Listo, y si podrías calificar o , no calificar, sino como categorizar a los clientes, ¿tú qué me dirías, qué encuentras más, que rango de edades o por qué motivos crees que están comprando, si son personas que ya conocen...?</p>
Simón	<p>Listo, primero, enfermos. Lo primero son enfermos que ya los médicos les dijeron que tenían que consumir comida orgánica, ellos pues son indispensables: segundo, gente joven que tiene hijos y que conocen todo y que quieren que su hijo coma lo mejor y no coma lo que nos dieron a nosotros porque nuestros padres no sabían, o inclusive era mejor porque cuando eso no había tanto químico, entonces nosotros comimos hasta bien sin saber, gente que tiene hijos se preocupa mucho por ellos, deportistas, son un gran potencial, son muchos, ancianos, pero los ancianos no son más de otro tipo de productos, si estamos hablando de producto fresco. te lo generalizo en: solteros, familias de pareja y máximo un hijo, familias de 5 o 6 personas donde el papá o la mamá es una persona historiadora, o un filósofo, una persona que le gusta leer y que sabe que lo mejor para su familia es eso; tenemos gente con dinero, que lo hace porque tiene con qué y lo hace porque escucha en televisión que eso es lo mejor y que compran de todo; tenemos gente de clase media, pero que saben que es bueno y su dinero lo invierten en eso.</p>

Paulina	Ahora, según tu criterio ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de los productos ecológicos?
Simón	<p>Listo, las oportunidades son, es la novedad; en este momento, hasta hace un año, una gran oportunidad era la poca demanda [sic], existíamos 4 tiendas y la demanda era, casi que de todo Medellín, la teníamos que suplir nosotros. Ahora somos 8 entonces, eso se ha complicado...</p> <p>Oportunidades: los domicilios son una gran oportunidad para nosotros porque como mucha gente es anciana, mucha gente trabaja desde la casa o mucha gente trabaja y llega a las 7 y nosotros cerramos a las 7, entonces el domicilio es una gran oportunidad porque le ayuda a la persona, porque le llega su producto orgánico escogido, porque si le llega algo malo se puede quejar y se le devuelve. Le llega a la casa, me beneficia a mí porque pues cobro el domicilio, y es una oportunidad porque yo salgo con mis volantes y yo me encuentro con alguien que me ve con mercado o me ve con una leche de almendras "Ah, ¿usted vende leche de almendras? –Sí! Ve a mi tarjeta, a la orden". Entonces, estar en la calle, estar en los domicilios es una gran oportunidad. Es una gran oportunidad también las redes sociales es una gran oportunidad; es una gran oportunidad que personas que conozcan de esto lo divulguen, es una gran oportunidad tener personas como tú hacen este tipo de preguntas. Es una gran oportunidad para nosotros, que un estudiante nos tenga en cuenta para un proyecto, porque la academia, porque mucha gente se va a enterar de los beneficios, entonces yo creo que simplemente hacer lo que hacemos es una oportunidad, lo importante es que la gente sepa, o sea que la gran oportunidad es divulgación.</p>
Paulina	¿Cuáles serían los retos a enfrentar en la comercialización de los ecológicos?
Simón	<p>Los retos a enfrentar: Superintendencia de Industria y Comercio e Invima. Los certificados valen mucho dinero, los campesinos trabajan con la venta de la cosecha anterior. Un campesino no tiene con qué pagar 40 millones de pesos para certificar la finca y para volverse a capitalizar, porque cuando paga los 40 millones de pesos ya no va a poder trabajar, entonces la única persona que lo tienes es porque es millonaria y puede. Entonces el reto sería, no certificarlos, sería hablar con las personas encargadas, que dentro de ellas soy yo como representante de la red de tiendas, yo represento todas las tiendas, en el Comité de Secretaría de Medio Ambiente, en la alcaldía. Un gran reto sería que ellos cambien la reglamentación y en vez de certificado utilicemos un aval (Paulina: una certificación participativa podría ser) o pequeños productores, si tienen una pequeña parcela, "te vamos a certificar tu producción orgánica y te la vamos a pagar como orgánico", así sea pequeña, porque es que a un cultivador pequeño, pues Corantioquia lo deja ahí, pues siga cultivando, entonces si él no tiene quién le compre eso, toca irse pa' la plaza del pueblo a venderlo regalado. Entonces yo creo que pues el gran reto sería que autoridades entiendan lo que está pasando</p>

	y le pongamos más a lo del transporte y a la divulgación, la gente necesita saber lo que está pasando, pa' que conozca.
Paulina	Ahora ¿Crees tú que es rentable el negocio con este tipo de productos?
Simón	El negocio es rentable con este tipo de productos, el margen de utilidad es muy parecido al margen de cualquier otro tipo de productos, se incrementan los precios es porque son los precios de producción y porque es calidad. Pues porque no te estamos vendiendo una lechuga sino que te estamos vendiendo salud. Es rentable la preventa, es muy rentable porque no hay pérdidas, porque tú me encargas un kilo de tomate y una lechuga, yo encargo eso, te lo entrego... entonces la preventa es muy rentable. Los productos que se pueden almacenar por buen tiempo tampoco afectan la rentabilidad, pero los productos perecederos pues sí son los que complican un poco, pero es rentable... pues cualquier negocio produce según su tamaño, según su número de empleados y según su surtido. Entonces para el tamaño, para el número de empleados y para el surtido de Yerbabuena, es rentable. No es... todavía estamos en un proceso de crecimiento, estamos equilibrados, es rentable para el equilibrio, pero podría ser mejor y tiene que ser mejor.
Paulina	Listo ¿Existe demanda de alimentos ecológicos que no ofrece Yerbabuena o que no está en capacidad de ofrecer? ¿Cuáles?
Simón	Sí existe demanda de productos que Yerbabuena no ofrece, por ejemplo carnes, la gente quiere comer carne de marranitos alimentados con aguamasa, no hay; leche, la gente quiere tomar leche cruda, la gente quiere tomar leche de vaca, la gente no quiere tomarse el agua de Colanta, que es pura agua; queso, la gente no quiere comprar queso ya de la tienda, la gente quiere comprar queso de vaca, porque las vacas con las que nosotros trabajamos se les aplican las vacunas del ICA, porque si no multan la finca, pero no se les dan antibióticos. ¿Qué más? Leche de cabra, costosa y el transporte es difícil; pues, a veces uno la puede pedir y en el transporte se puede dañar y entonces es mucho la pérdida para ambos; mucho producto importado, la gente... los otros mercados que han empezado hace poco se han ubicado mucho por las vitaminas, por los suplementos, por los no sé qué, y han hecho que pues venga gente acá y nos diga "Ay ¿no tenés una proteína de no sé qué?"-"Hermano, no, tengo harina de amaranto que es una gran proteína y la puede hacer en batido", pero esa demanda en realidad a Yerbabuena no le preocupa, pero sí hay mucha demanda de producto extranjero.
Paulina	Y por último, ¿identificas algún actor o política estatal o local que apoye o avale la producción y consumo de alimentos ecológicos, y si la identificas, me podrías decir cómo este actos ha influido en Yerbabuena?

Simón	Ok. Para mí, pues en este momento tenemos una... lo que te conté de la red que creamos, la red se creó y se crearon unos representantes, dos representantes por la parte de comercialización, la asesora Pilar Llano de la tienda Aus y Simón Saldarriaga de la tienda Yerbabuena, está Tarsicio de la Recab, está doña Julia de la red de consumidores, está la señora Norela de la Secretaría de Medio Ambiente como directora y... y está, repítame la pregunta, que pena. [...] Están ellos y dentro de ellos existe Corantioquia, como obligación tiene que hacer un proyecto de agricultura verde o de agro sostenibilidad cada seis meses y tiene que entregar resultados, lo mismo que Codesarrollo, entonces Corantioquia, así sea por obligación impulsa mucho, primero a los campesinos, con sus visitas y segundo, ellos promueven los mercados verdes y el Jardín Botánico de Medellín también ha sido un gran aporte, porque se han dado a conocer muchas marcas, le han dado la oportunidad a mucha gente pues de que conozca estos productos, para que los sigan comprando como te digo.
Paulina	Eso sería todo Simón. Muchísimas gracias.
Simón	Listo, con todo gusto, antes qué pena las elevadas, pero, por lo menos es pa' usted.

Entrevistado: William

Empresa: Colyflor

Duración de la entrevista: 31:12 minutos

Paulina	Buenas tardes don William. Quería por favor primero comenzar pidiéndole que nos cuente ¿Desde cuándo funciona Colyflor, cómo nació la iniciativa, por qué eligieron comercializar este tipo de alimentos? Los alimentos ecológicos, que en el caso de la investigación nos estamos basando únicamente en los frescos, ninguno de los procesados, serían los frescos que tienen relación directa con los productores primarios.
William	Bueno Colyflor tienda de comercio justo nace como marca de comercialización en el año 2003 y el proceso de construcción de la organización campesina hacia la agricultura agroecológica nace en el año de 1991. Nuestro proceso nace gracias al acompañamiento técnico de la corporación ecológica y cultural Penca de Sábila, que en el 91 llega al territorio del corregimiento de San Cristóbal a proponernos una alternativa de agricultura diferente. Se hizo un examen de colinesterasa, que es un examen que mide la posible cantidad de tóxicos que puede estar fluyendo por el torrente sanguíneo de una persona; este examen se lo hacen unas 200 personas, de 200 familias, se encuentra mientras se estaba haciendo el muestreo por parte de los chicos había sintomatología de intoxicación física, como náuseas, mareos espontáneos, migrañas, ulceraciones en la piel y que era gracias a la

cantidad de agrotóxicos con los cuales se produce hortalizas y verduras en el corregimiento de San Cristóbal y que los campesinos, al momento de manipular, de asperjar, de aplicar esos agrotóxicos no tenían las mínimas normas de cuidado para manejarlos. Entonces era lavar la bomba con agrotóxicos y vaciarla a la cañadita, a la zanja que iba a la quebrada y luego los vecinos de más abajo se tomaban los venenos que las personas de las cabeceras tiraban, sin ningún cuidado a las cuencas. El campesino revolviendo la bomba con la mano sin ningún tipo de protección, el campesino que fumiga sin tener ningún tipo de impermeable, sino con la bomba al hombro y sin camisa.

Es con esos indicadores que se fue construyendo la aplicación excesiva, la manipulación inadecuada y la cantidad de sintomatologías ya de intoxicación, se inicia el proceso de agroecología. Iniciamos en las veredas San José de la Montaña, Boquerón y el Yolombó; allí se socializan los resultados del muestreo y se les cuenta que hay una forma de hacer agricultura que no necesariamente requiere de agrotóxicos, que se llama agroecología. En ese momento en 1991 las familias que, desafortunadamente fueron muy pocas las que aceptaron la convocatoria - unas 5 o 6 familias-, empiezan a hacer agroecología precisamente por salud: Javier Sánchez con problemas de migraña, Marta Guerra con X o Y problemas, ella y el papá, también la mamá.

Entonces es importante esta parte porque iniciamos nuestra historia de producción agroecológica no porque fuese una moda y que lo pagaran mejor, inclusive en ese momento no había señales de comercialización, sino por salud y por la recuperación del ecosistema. Esas familias empiezan proceso, empiezan con procesos experimentales de referencia a ensayar con productos sencillos, espinacas, cilantro, cebolla junca, a demostrarse a ellos mismos que se puede y se inicia hacer un trabajo de autoconsumo de seguridad alimentaria con las familias; en ese momento se les enseña que la espinaca no es solo para sembrar o pa' los conejos, sino que la espinaca también se puede consumir, que hay formas de hacerla y prepararla que saben rico, torticas de espinaca, cremas de espinaca, que el brócoli no solo es para vender porque no se imaginan comerlo, sino que también se podían consumir. Entonces los primeros años del proceso fueron de romper paradigmas en las familias y empezar a hacer autoconsumo. Entonces iniciamos a hacer agroecología para que las familias se comieran lo que siembran en la huerta. En la medida que transcurre el tiempo, las familias, estas 5 o 6 familias que iniciaron procesos ya tenían, o la mitad de su huerta o toda su huerta de forma agroecológica, ya habían excedentes de cosecha y surgió la pregunta, si nosotros sembramos de una forma muy diferente, ¿por qué seguir vendiéndole a los intermediarios que siempre son los que se la ganan toda y los que tienen el campo en ese estado de miseria, cierto?

Ahí inicia entonces de una forma muy sencilla la comercialización: el agrónomo, el ingeniero agrónomo o el antropólogo que nos acompañaba empieza a bajar bolsitas con excedentes de la cosecha, se distribuyen en la corporación Penca de Sábila, a los empleados de Penca; empieza a construirse un circuito con personas, para ese momento 95-96, quien buscaba orgánicos era porque tenía acceso a la información, o porque estaba en la academia o porque hacía parte de Ongs, pero no porque estuviese de moda. Ahí se inicia a conformar entonces ese circuito económico de mercados directos, fue regándose el voz a voz de mercado orgánico en Penca, hicimos una negociación con almacenes de cadena para venderle los productos, no nos compraban como orgánicos, los compraban como productos convencionales, pero los vendíamos a un mejor precio que vendérselo a un intermediario y nos compraban 1 tonelada, 2 toneladas, 3 toneladas, entonces en ese momento fue importante porque nos permitió incrementar la comercialización y empezar a profundizar en la construcción de nuestro mercado directo.

Para el año de 2003 ya en Penca teníamos 2 oficinas copadas, el auditorio cada 8 días se llenaba de verduras y hortalizas, el flujo de personas era mucho, ya no solo comercializábamos productos frescos, también transformados, entonces hubo la necesidad para el año 2003 de crear una tienda. En el 2003 como ya les dije nace Colyflor tienda de comercio justo, como la propuesta de comercialización directa de productos agroecológicos de los corregimientos de San Cristóbal, luego del corregimiento de San Sebastián de Palmitas, donde comercializábamos hortalizas, frutas, verduras, musáceas, (plátano, guineo, murrapo), yuca. Y empezamos entonces, a Colyflor le dan el reto, la organización nos da el reto, nos dice es que no solo van a vender, también ustedes tienen la misión de crear conciencia y empezar a construir lazos solidarios entre el campo y la ciudad: los productores y productoras de San Cristóbal y los consumidores y consumidoras de Medellín. Ahí empezamos entonces a hacer giras agroecológicas, cursos de cocina, conversatorios, donde la finalidad era educar y proponer un estilo de alimentación diferente.

El 80% de los consumidores que buscan a Colyflor buscan [ilegible, ruido moto], e ahí uno de los retos grandes nuestros que es afianzar y decirle si es verdad que quien come orgánico está cuidando su salud, pero también quien come orgánico está propiciando espacios para que las familias campesinas cuiden su salud y recuperen el ecosistema. Entonces allí empezamos a hablar de consumo consciente y solidario y comercio justo. En el 2003 entonces decimos que nuestra producción se va a diferenciar de la del resto del mercado porque va a ser a precio justo, donde el campesino y la campesina gane lo que merece por su producto, ahí decimos coliflor nunca va a pagar por debajo de costos de producción absolutamente nada, Colyflor va a hacer alianzas a largo plazo con las organizaciones campesinas, Colyflor va a fomentar la equidad de género y no el maltrato infantil dentro de la organización, y la organización empieza en el 2003 a

	hacer un trabajo fuerte de expansión de la propuesta en el territorio. Es como a grandes rasgos la historia de coliflor.
Paulina	Ah, bueno, muy interesante. Me dice que al principio eran solo 5 familias que se apegaron a la apuesta. ¿Cuántos fueron los convocados y ahora cuántos son aproximadamente los que están en esto?
William	Los convocados fueron las 200 familias de las que les hizo el muestreo más todo el resto de la comunidad. Sólo acogen 5 la propuesta, empieza a crecer la organización, es un flujo constante de personas que ingresan y salen como socios; en la actualidad, al 2014 somos 52 familias asociadas por estatutos activa la organización en San Cristóbal, somos unas 56- 59 en San Sebastián de Palmitas. Unas 45 a 60, no, exactamente el número son 53 organizaciones externas que nos proveen de lo que nosotros no tenemos en el territorio.
Paulina	Perfecto, bueno, siguiendo las preguntas ¿Cuáles entonces son los alimentos ecológicos frescos que comercializa coliflor?
William	Desde la A de Acelga hasta la Z de Zanahoria: acelga, espinaca, cilantro, lechuga, cebolla de huevo blanca y roja, perejil, aromáticas, plantas aromáticas y medicinales, tubérculos, musáceas, de todo lo que nos pueda dar nuestro territorio y nuestras zonas de vida, que sea producido por la organización.
Paulina	¿Y cuál de ellos usted ve que tiene más demanda y por qué piensa que es eso?
William	Haber, los productos “paleta”, los productos gancho para nosotros son las hortalizas y dentro de las hortalizas es básico el tomate, la zanahoria. Tomate y zanahoria son los dos productos gancho, cuando no hay tomate, muchos mercado dicen “yo no merco”, cuando no hay zanahoria igual.
Paulina	En su opinión ¿Cuáles son los beneficios de expender estos alimentos en los aspectos, ecológico, económico y social? Y por favor le puede dar una calificación a cada uno de estos del 1 al 5. O sea, para usted ¿Cuán importante es lo que nos diga sobre el aspecto ecológico, y del 1 al 5 sobre lo económico y del 1 al 5 lo social?
William	Bueno, lo primero es que para mí todos son 5 y son extremadamente importantes porque lo ecológico, lo económico y lo social precisamente son el componente que caracteriza a la agroecología y la diferencia de la producción orgánica. La agroecología es integral y es la parte técnica, o sea lo ecológico, la agroecología es lo social, la agroecología es lo económico. Lo ecológico para mí es 5 porque genera alternativas reales de recuperación del ecosistema, hace que la relación del campesino con el ecosistema sea equilibrada y que en la medida en que se hace agroecología se hacen predios más fértiles, predios más biodiversos.

	<p>En lo económico porque la agroecología sin el comercio justo es muy compleja, entonces la agroecología lo primero ante el mercado lo que hace es que nos da un plus, un valor agregado, un producto sin agrotóxicos, sin venenos, el cual podemos empezar comercialmente a diferenciarlo en precio, pero también en lo económico es muy importante porque para nuestro circuito lo que nos permite la agroecología y el plus es que la familia obtenga ingresos consecuentes a su trabajo que le permitan dignificar su vida; no vamos a hablar de enriquecernos, sino que nos permita ejercer nuestra vocación de una forma más digna, menos atropellada; en lo económico porque a la asociación de Acab y la asociación Campovivo le permite fortalecer su propio negocio, es el negocio de ellos y ellas, no son los proveedores del intermediario, los proveedores de la tienda que no es de ellos; todo el circuito gira en torno a ellos, entonces con la venta del producto agroecológico se fortalece la familia, se fortalece la organización campesina y luego se fortalece todo el circuito de comercialización.</p> <p>Y desde lo social es porque para nosotros es importante y básico, desde lo social la agroecología y el comercio justo nos ha permitido visibilizar el movimiento campesino, promover y proponer desde la agroecología un acto político, el campesino como un actor social político, que se lo crea y que lo visibilice, que lo interiorice, donde tenga las herramientas para poder defender y donde ese paradigma de que el Estado da, el Estado regala, se vaya acabando; o sea, el Estado está allí, pero nosotros le damos al Estado y tenemos derecho a que el Estado nos devuelva. Básicamente.</p>
Paulina	Bueno esta pregunta en parte ya nos la contestó ¿De dónde vienen los productos y a quién le compra coliflor?
William	Del corregimiento de San Cristóbal, de la Organización Campesina Agroecológica de acá, hortalizas, frutas y verduras; del corregimiento de San Sebastián de Palmitas de la organización campesina Campovivo, musáceas, frutas, (entre mandarinas, naranjas), plátanos, yuca, productos pancoger y café; y de diversas zonas de vida de toda Antioquia y de fuera de Antioquia, nos llega chocolate 100% cacao de San Rafael, nos llegan otras hortalizas de Coas en el oriente antioqueño, cuando no tenemos zanahoria en Boquerón Coas nos provee zanahoria; nos llega café de Titiribí orgánico, nos llega también arroz blanco de Acandí en el Chocó; nos llega arroz integral de Curvaradó y Jiguamiandó en el Chocó, esas serían las zonas.
Paulina	Ya, entonces ¿Qué relación tiene coliflor con los productores? ¿Algo más que agregar?
William	Yo creo que también ya la dijimos. Pues coliflor es el resultado del trabajo de 20 años y la relación es una relación directa donde los productores son los dueños de coliflor.

Paulina	¿Qué garantía tiene o exige coliflor de que los productos que adquiere son agroecológicos?
William	Correcto, ahí tenemos entonces diversos mecanismos de control. Lo primero es que la corporación Penca de Sábila, desde que nace el proceso nos presta el acompañamiento técnico, entonces con un acompañamiento técnico permanente de agrónomos, de zootecnistas, la organización en la medida en que ha ido fortaleciéndose, ha ido capacitándose hasta el punto en que al 2014 el 70% de las familias asociadas de Acab y de Campo Vivo tienen una persona graduada como técnicos agroecológicos, como promotores campesinos agroecológicos avalados por el Sena. En la corporación Penca de sábila, desde la organización hay instrumentos de control como el comité de ética, que se encarga permanentemente de estar mirando dentro de las familias que la norma se cumpla; cuando una familia, o una persona o un campesino ingresa al proceso de agroecología, el primer año no comercializa en Coliflor, el primer año se le vende la producción al Éxito, a los almacenes de cadena, no la trae a Coliflor directamente, está en un momento de transición, la familia campesina firma una carta de compromiso, donde se compromete (tenemos una telaraña, no me acuerdo de todo... dividimos todo el circuito productivo en diversos puntos y siempre va a alcanzar, uno es la parte de elaboración de abonos, uno es de plagas y enfermedades, recuperación de suelos, en factores importantes el componente de la participación de la familia en la organización, la participación de las mujeres en la organización y todo eso se mide. Cada que el técnico va a los predios coge esos 10 indicadores y empieza a medir cada indicador para evaluar cómo está la familia en cada indicador.
Paulina	Listo, ¿Tienen algún tipo de certificación participativa los campesinos?
William	Nosotros hablamos de avales de confianza, correcto, donde construimos la relación basada en avales de confianza, basados en la palabra, en el acompañamiento permanente, le decimos no a las certificaciones.
Paulina	Correcto. ¿Cuáles son a su parecer las limitantes para la comercialización de productos ecológicos en los aspectos ecológico, económico y social?
William	En lo ecológico, pues la limitante grande es si tú quieres ser [--] en el manejo, garantizar la oferta permanente y variada es complejo, cierto? Entonces de ahí que el mercado, la comercialización se haga muy despacio y a la hora de ir a vender, cuando uno, de 40 productos sólo tiene 20, el atractivo del consumidor se va, entonces lo ecológico, no es que sea un limitante, sino un indicador que con relación a lo económico y social crece mucho más despacio, porque hay que hacer recuperación de suelos, ese es un proceso largo y lento.

	<p>Desde lo económico es que muchas veces al no estar... El mercado de mide por oferta y demanda y competir con un producto orgánico Vs un producto convencional es difícil; la agricultura orgánica pues baja cuando ya somos menos dependientes de insumos externos pues bajamos costos, pero la agroecología, la agricultura orgánica lo que tiene es que se incrementa la mano de obra, entonces ahí compensa mucho, aunque cuando yo tengo que ser autónomo y soy un campesino agroecológico, precisamente propicio trabajo, propicio mano de obra, le doy trabajo a más gente, el modelo de la revolución verde lo que hace es precisamente que eso se acabe, cierto?. A la hora de vender un producto agroecológico hay que sustentar muy bien el sobreprecio; no todo el mundo está dispuesto a pagar por un kilo de zanahoria 500 pesos más. Entonces uno de los limitantes es la falta de cultura, la falta de conocimiento del nicho -para nosotros Medellín-, de lo que es un producto orgánico y sus bondades.</p> <p>Y desde lo social es que desafortunadamente quienes hacemos agroecología somos un puntico en el resto del croquis del mapa, entonces la parte política, la parte de la norma y de la ley, nos mira o nos desconoce o se hacen los locos. Entonces una de las dificultades grandes es la falta de apoyo del estado, cierto? Desde lo social con el campo, está concibiéndose como una empresa donde los campesinos no son rentables y cada vez nos delimitan más con la norma y nos coaccionan más en las formas de comercializar, entonces ya no podemos tener más de 200 gallinas que porque necesitamos un zootecnista, ya la distribución de leche cruda la normatizan, ya no se puede sacrificar o astillar cerdos y matar pollos porque estamos incumpliendo una norma y nos los pueden decomisar, con la ley 970 nos reglamentan la distribución, uso y siembra de semillas. Entonces el campo, desafortunadamente está siendo casi que estrangulado por las normas y por la política de Estado que tenemos. Y otro es que concientizar campesinos no es fácil, cierto? Entonces de la parte social al que primero hay que empezar a concientizar, a convencer es al campesino, por lo general dice, si con venenos es difícil, sin venenos imposible, entonces está esa cultura de los químicos instaurada, es complejo. Y ni hablar del problema del orden público, los primeros que lo vivimos es los campesinos, entonces la parte social es compleja pero es satisfactoria. También al [---] el movimiento, al organizarnos, al Acab, Campovivo tener la capacidad de cabildear, de exigir, de influenciar políticas municipales, es interesante.</p>
Paulina	<p>Siguiente pregunta ¿Quiénes son los clientes de coliflor, qué tipo de consumidores usted cree que prefieren estos productos y si manejan una gran cantidad o qué cantidad de clientes, o reinan los esporádicos?</p>
William	<p>Bueno ¿quiénes son nuestros clientes? Si hablamos del inicio del proceso eran clientes con conciencia de acceso a la información. En el 2003 cuando abrimos la tienda esa gama y ese nicho de mercado varía. Entonces nuestros clientes en el 2014 son personas con acceso a la educación, preferiblemente de estratos 3, 4 y 5;</p>

	<p>el estrato 6 no es nicho de mercado para nosotros y el estrato 2 estamos construyendo. Cada vez más estrato 2 tiene acceso al consumo de hortalizas y verduras, ya los transformados si son un poco ya más alejados de la realidad del ingreso de un estrato 2, pero sí tenemos satisfactoriamente un indicador de un 1 o 2% de estrato 2 consumiendo productos orgánicos por conciencia, que vienen y mercan el poquito de cilantro, de cebolla, los 5 tomates, el básico de la casa. Tenemos dependiendo de la estrategia de mercado clientes fijos o esporádicos. Nuestro nicho de mercado, nuestras proyecciones con relación y medidas en los movimientos, nos arroja un consumo mínimo de 1.100- 1.200 personas que consumen mínimo 2 veces por mes. Y un movimiento de 3.000 o 4.000 esporádicos, desde la granola hasta el manojo de cilantro, el diario.</p>
Paulina	<p>Para usted ¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de los productos ecológicos?</p>
William	<p>Grande, porque estamos en un momento histórico, donde ya el acceso a la información es para todos los estratos, donde desafortunadamente el promedio de cáncer es impresionante, no es lo mismo que cuando iniciamos hace 20 años; a coliflor le llegan cantidad... bueno, también para esos estratos 3, 4 y 5 la medicina alternativa cada vez es una alternativa más viable y es real, y hemos ido creciendo desde coliflor con muchos médicos alternativos, entonces el nicho de mercado es grande, de hecho pasó Medellín de tener 2 tiendas orgánicas a tener 47. No todas agroecológicas orgánicas, pero sí con el concepto de salud, tienda verde, tienda saludable, no necesariamente agroecológico, pero sí proponiendo otras alternativas, entonces eso da razón de que el nicho está y lo que falta es producción. El futuro, lo que viene es interesante, porque en el momento en que estamos, da razón de que (nuestro -- alcanzamos punto de equilibrio hace dos años) entonces es importante para nosotros y estamos planeando la expansión.</p>
Paulina	<p>Qué bueno. La siguiente pregunta ¿Cuáles son los retos a enfrentar en la comercialización de productos ecológicos?</p>
William	<p>Las normas del Estado y el Estado, ese es un gran reto, es de los mayores retos que tenemos. Yo diría que ese los acoge todos, es el mayor reto.</p>
Paulina	<p>¿Cree usted que es rentable el negocio con este tipo de productos? ¿Por qué?</p>
William	<p>Sí es rentable, porque en la construcción del nicho que tenemos las personas están dispuestas a pagar por su salud, es rentable porque estamos vendiendo las unidades necesarias para tener un punto de equilibrio, entonces de ahí para allá es ganancia; es rentable porque cada vez somos más eficientes, bajamos costos, lo que nos permite bajarle al consumidor el costo también.</p>

Paulina	¿Existe o ha identificado que existe demanda de ciertos alimentos ecológicos que ustedes no ofrecen y cuáles productos, que tal vez la gente viene y busca pero que coliflor no está en la capacidad de ofrecer?
William	Suplementos, muchos suplementos. Hortalizas que no son nuestras: espárragos, como las frutas hacen mucha falta; necesitamos organizaciones en climas templados que traigan piña que se atrevan a sembrar uvas, sí falta.
Paulina	Y finalmente, ya nos respondió también una parte, creo que nos respondió totalmente esta pregunta, ¿Si identifica usted algún actor o política estatal o local que apoye o avale la producción y consumo de alimentos agroecológicos, y si es que usted lo identifica, cómo ha influido en la actividad de coliflor?
William	Pues el Estado lo que hace es pañitos de agua tibia; habla de soberanía, mas no de seguridad alimentaria, habla de propiciar mercados, de hacer mercados campesinos y luego le quita el territorio a los campesinos, entonces son políticas para intentar tapar otras políticas, mas políticas reales que nos permitan desenvolvernos o decir estamos tranquilos con relación al Estado y a lo que viene, no.
Paulina	Perfecto, eso sería todo don William. Hemos terminado.

Entrevistas Actores Institucionales

Entrevistado: Andrea González

Institución: Mercados Campesinos

Duración de la entrevista: 59:37 minutos

Paulina	Buenos días Andrea, vamos primero a hablar acerca de la iniciativa de los Mercados Campesinos aquí en la ciudad de Medellín ¿Cuándo nace el proyecto, cuáles son sus objetivos principales, los territorios que abarca?
Andrea	Bueno, Mercados Campesinos es un proyecto que se creó por acuerdo municipal en 1988 en la ciudad de Medellín, como la forma de abrir un espacio de comercialización para los productores de los corregimientos de Medellín, un espacio de comercialización en la parte urbana. El territorio de Medellín es 71% rural, 29% urbano, claro que cada vez vamos ampliando digamos, cada vez más la urbe, a la parte del territorio que tenemos rural, pero así es, digamos como el tamaño que tenemos en nuestros corregimientos. Entonces hay una dinámica, hay un trabajo de campesinos, de labrar la tierra y de elaborar productos, que se vive pues en los corregimientos. Entonces eso fue lo que se aseguró en ese entonces, hace ya... este año cumplimos ya 28 años del proyecto, lo que se

aseguraba era eso, un espacio de comercialización. Cuando llegó entonces la presente administración que comenzó en 2012, la primera dama de la ciudad, la pregunta que se hacía... El trabajo que hace la primera dama en Medellín es un trabajo ad honorem, es decir, es un trabajo que realmente ella decide si se hace cargo de él, si lo toma o no lo toma, pero históricamente hemos venido teniendo unas primeras damas muy activas y que han realmente liderado procesos de desarrollo y de cambio social en la ciudad de Medellín. Entonces la primera dama Claudia Márquez Cadavid se preguntaba, ¿por qué en otras partes del mundo los mercados verdes, Mercados Campesinos, farmer markets y demás son una estrategia en muchas vías?; entonces son una estrategia para generar una venta directa de los productos de los mismos productores de la zona, incluso llegan a ser espacios turísticos de la ciudad donde se promocionan, en guías turísticas, donde la gente va, bueno, etc., etc.

Entonces dijimos, listo, tenemos unos Mercados Campesinos que comenzaron hace 25 años (en ese 2012 que llegamos), comenzaron hace 25 años y la gente no los conoce, no han crecido, ¿Qué ha pasado con ellos? Entonces nos dimos a la tarea de analizar qué pasaba con esos mercados, cuál era digamos el promedio de participantes, de preguntarles a ellos, hicimos un diagnóstico en varios parques, pues tomamos muestra de varios parques, de cuáles eran las necesidades que tenían, o que les funcionaba bien, qué les gustaría que pasara, y eso lo contrastamos a la luz de lo que ha pasado en la ciudad en los últimos... o sea de cómo es la ciudad hoy, 25 años después de haber formulado ese acuerdo. Entonces la ciudad ha cambiado, las dinámicas han cambiado, los barrios han cambiado, hay que mirar las edades que hay, de las personas que viven en esos barrios y mirar esos nuevos espacios que se pueden utilizar o que se pudieran utilizar para generar mercados; entonces el reto era ¿Cómo mejorar los Mercados Campesinos actuales que tenemos en la ciudad y cómo hacer para que la gente de la ciudad de Medellín los conociera y se apropiara de ellos, cierto? Y esto trae múltiples beneficios, porque es un lugar de encuentro ciudadano, porque es un lugar en el que se encuentran productos frescos, o sea, ellos los cosechan y los traen, porque es un lugar en donde tú puedes comprar también alimentos sin conservantes, sin colorantes, si preservativos, o sea, son alimentos mucho más artesanales, que eso genera mucha más salud. Tenemos otro de los principios que es de mercados, pues o de los valores de mercados que es la proximidad, y es que entre más cerca está el lugar de producción o de cultivo del lugar de la venta, pues menos combustible se consume, menos energía se consume, bueno, hemos, digamos con esto (aquí te voy respondiendo un montón de cosas revueltas, porque es que yo, alcanzo como a hablar...) entonces digamos que en esos retos que vimos, nos dimos cuenta que bueno, ¿qué se necesitaba para nosotros tener los mercados? Entonces aquí empezó digamos como una discusión interna, pues una discusión sana, lo digo, interna, de cómo generar, porque claro hay una forma de

hacer las cosas y hay una frase que se dice "es que siempre lo hemos hecho así", entonces bueno, es cambiar paradigmas, es cambiar formas de pensar y entonces era otro de los retos, ¿cómo hacemos para cambiar digamos, la manera en la que se habían venido haciendo las cosas?

Entonces dijimos, listo hagamos una cosa, hagamos una prueba piloto y con lo que creemos que debería tener el mercado campesino o ¿un nuevo mercado campesino, cómo debería ser? Entonces creamos el mercado campesino de la presidencia; se creó, comenzamos el 24 de agosto de 2012, cierto? Entonces lo que hicimos fue formular un nuevo formato ¿Por qué nuevo formato? Porque tiene más participantes, o sea, el promedio digamos de los participantes está entre 8... hay unos mercados que tienen 3, otros que tienen 5, otros que tienen 8, otros tienen 11 y otros 13; el que más tiene es Belén que tiene 13. Entonces dijimos, listo, primero, no podemos desaprovechar que tengamos el mercado que se hace montaje, que estamos aquí, para tener 5 o 10 personas, no; entonces nos fuimos y comenzamos con 25. Luego entonces otra de las cosas que dijimos es, los campesinos siguen siendo el centro de nuestro mercado, pero los campesinos no sólo cultiva, o sea, hay quienes cultiva, que los tenemos aquí, pero hay quienes viven en los corregimientos, que se han dedicado a transformar alimentos, entonces hacen conservas, hacen mermeladas, hacen vino, hacen otros derivados de los mismos cultivos en lo que pasa en la zona, arepas, y demás.

Y adicional entonces "Ay!, qué bueno que si uno va allá al mercado, no sea solamente para merchar, sino que yo allá, si quiero desayunar, pueda desayunar, si quiero almorzar, puedo almorzar, si quiero desayunar y comprar el almuerzo para llevar, me lo llevé, y fuera de eso merqué". Entonces ahí lo que hicimos fue una mezcla de agricultores con transformadores y con quienes venden producto preparado ahí mismo para consumir. Entonces nuestra búsqueda se hizo dentro de la Alcaldía de Medellín, claro, de quienes venían trabajando con la Umata, que es la Unidad Municipal de Apoyo Técnico Agropecuario, que esa eran esos campesinos identificados que ya venían trabajando con ellos, entonces "vengan señores" y abrir una nueva oportunidad. Entonces algunos repitieron porque es bueno tener... mejor dicho, estar algunos los sábados y de esos de los sábados, nos recomendaron entonces para tenerlos el domingo, porque son responsables, porque son muy buenos, porque tienen muy buena producción, ta, ta, ta... Y abramos un espacio entonces para unos nuevos y los invitamos (Paulina: todo este análisis lo hizo la Umata, este análisis de quiénes recomiendan...) La Umata nos recomendó los campesinos y ya con Cedezos y con Capital Semilla y Banco de las Oportunidades, que digamos son 3 componentes de todo el tema de Cultura E aquí en la ciudad de Medellín, o del programa de emprendimiento, les dijimos, "bueno, entonces ustedes, necesitamos que nos den transformados y que nos presenten alimentos". Entonces se armó base de datos, se escogieron los participantes y ya comenzó como todo el proceso.

Entonces en reuniones, comenzamos a hacer entonces el mercado, y el mercado entonces era diversidad de productos, más productores, ese mes, que fueron 4 fines de semana prueba piloto, pues no tocó por gestión, entonces una empresa que es Hangar nos regaló durante esos 4 domingos el montaje, Procolores nos regaló unos pasacalles, el Éxito nos apoyó en una charla a los productores y nos dio donación de frutas y verduras para hacer las activaciones y hacer la promoción previa, entonces hicimos un montaje en ciclovía y sacamos unos volantes y le regalamos a la gente guarapo y había un montaje de frutas y la gente decía "¿Qué hay aquí? Y nosotros "no, va a haber el mercado campesino", "¿Dónde? –En el parque de La Presidenta". Entonces mira, nosotros éramos en la ciclovía a este lado, el parque de La Presidenta, desde el punto donde nosotros estábamos, diagonal, y la gran mayoría de la gente decía "El parque... cuál es ese?- Es ese que hay al frente". Entonces también nos dimos cuenta de que la gente no conoce su sector, que la gente no se atreve a ir a los parques, entonces había otro reto, cómo hacer para que la gente conociera La Presidenta y cómo cuidar... o sea nosotros que nos volvimos los habitantes recurrentes en La Presidenta, cada ocho días, también nos convertimos en parte de ser sus cuidadores. Entonces aquí somos los que más acosamos a los encargados, que es medio ambiente, de la poda (yo soy tomando fotos, nada más este domingo tomé fotos, el [Dec] tiene unas tablas quebradas, tomo fotos de las tablas, estoy pendiente que hay una luminaria, entonces tal y pasó aquello y pasó lo otro, entonces somos súper pendientes de mandar). Entonces bueno, entonces era otra cosa, porque adoptar la zona es también hacernos responsables de muchas cosas de las que pasen ahí. Ahí, al parque de La Presidenta.

Esa, digamos, activación y esa movilización que hicimos y hablamos con prensa y toda la cosa, dieron como resultado que el primer domingo que empezamos fue un éxito, o sea, era a reventar, a las 10 de la mañana ya no habían productos. Claro, la gente va "vamos a ver cómo nos va", a las 10 de la mañana no habían productos y así se ha mantenido durante todo el tiempo. Hay unos días que baja, otros días que sube, pero digamos que hay una constante en las ventas. Pues, fue una constante en las ventas que fue subiendo, que fue subiendo de la misma manera en que fuimos subiendo los participantes, entonces comenzamos con 25, hoy contamos con 45; las ventas en 2 años aumentaron en un 40% para cada uno de los participantes, ese es como el promedio. ¿Qué nos hemos dado cuenta? pues porque veo cuáles son los limitantes, como ahí yo te voy respondiendo, pero uno ahí alcanza a ver que se mejora la calidad de vida total. O sea, el mejoramiento de calidad de vida, si te lo digo desde un punto de vista cuantitativo, yo te digo que aumentaron el 40% de la producción de lo que venden. Me voy a devolver, si lo digo desde el punto cuantitativo te digo: se abrió un nuevo espacio de venta para ello, o sea, ellos no tenían un domingo en su vida para ir a vender su producto y venderlo directamente y cuando se vende directamente se vende a un precio justo

porque tú no lo tienes que dejar a huevo, sino que lo vendes a lo que vendes, cierto? Entonces, ese hecho ya es una ganancia, de ahí que nosotros fuimos creciendo, el mercado fue creciendo en popularidad, en todo, ha generado que más personas vayan, eso por ejemplo ya las ventas desde el principio. A los dos años después, ya este año cumplimos 3 en La presidenta, aumentaron a un 40%, aumentamos el número de participantes y se ha generado una cosa que valoramos mucho y es que, digamos, eso en término cuantitativo; y en término cualitativo por ellos, para no saltarme de tema, sino hablando de productores, cualitativo en ellos, la vida les ha cambiado en muchos sentidos. Entonces por ejemplo, Gabriel Vélez que es de San Cristóbal, es agricultor, la frase que él utilizó fue "Mercados Campesinos me arregló el matrimonio" porque tienen entrada fija, porque no se tienen que preocupar por la parte económica, porque la esposa empezó a hacer "hogaos" y guisos para vender, porque Beatriz, pues que es la esposa, hace arepas y entonces empezó una dinámica de empresarios los dos, o sea, yo cultivo, tú haces esto, mientras yo no estoy tú recoges y entonces (Paulina: es algo que une a la gente a la familia) exacto, eso une a la familia y no le deja tiempo, cuando la gente está ocupada haciendo las cosas no le da tiempo a que tú te pongas a discutir, a pegarte de bobadas, a pensar en problemas, no. Entonces ese es un ejemplo; otro ejemplo, Luz Berenice que vende las arepas me dijo "Ay niña, mire, sabe qué, yo iba a sacar a mi hija del colegio, yo no tenía con qué, ni los pasajes ni nada. Mis hijos están estudiando". Y así, así es como la historia de cada uno de ellos. Gloria Sepúlveda, ella tiene una hija con un retraso mental, entonces ella tiene dos niñas, una que le ayuda, que es la más grandecita y la otra que es más pequeña con retraso; y de todas maneras el trabajo que ella tiene que hacer, si ella se va tiene que pagarle a alguien y entonces ella dice "la seguridad que a mí me ha dado Mercados Campesinos para poder atender a mi hija es mucha".

Entonces cuando uno ve en término cualitativo lo que le genera a la gente, la tranquilidad, eso pues ha logrado el mercado campesino. Adicional, también en términos cualitativos, los ha retado, a todos, porque ese contacto con el consumidor, el consumidor le dice "Ah, ¿y tiene rúgula? -¿rúgula, qué es rúgula?" entonces ellos, ahí donde los ve uno, son muy inquietos, entonces llegan y buscan ¿qué es rúgula? Y van y preguntan y se levantan las semillas o aquí las... y arrancan a sembrar rúgula, porque el cliente les está pidiendo rúgula. Y entonces, Gabriel por ejemplo es uno que siembra orgánico, o sea, cero químicos, 100% orgánico; no está certificado, pero nosotros ya le hicimos visita a su finca, bueno, listo; y, siembra orgánica, pero él dice "es que la gente hoy en día no le gusta los químicos, a la gente hoy en día le gusta lo orgánico" y siguió lo orgánico. Y a la gente le gusta saber que... y entonces se pone en serio a investigar, entonces por ejemplo tiene lechuga romana, todo tipo de lechuga, yo no sé qué, yo no sé qué, yo no sé qué [...] la morada, la lisa, la crespa, la de todo; te saca todas esas lechugas; te saca por ejemplo el kell, entonces él dice, ese kell es pura clorofila, entonces no sé qué, y ya

sabe. Se puso a sembrar kelli; claro, alguno de los clientes le dijo él ahí mismo va y se pone a buscar y lo empieza a sembrar y así son los demás, te ponen a sembrar.

Entonces eso ha generado ahí, en que ellos mismos se hayan retado, en que ellos mismos hayan innovado. Innovación no solamente en esto de los sembrados, todos. Los empresarios son, "¿Bueno, qué más hago?", entonces el de los chorizos empezó con una variedad de chorizos, ponle 5, pero ya la variedad de chorizos se duplica porque ya le ha metido un montón de cosas, pero adicional entonces ya tiene cábano, ya tiene panceta, ya tiene lomo ahumado, tiene una edición especial para diciembre, entonces vende puras carnes para diciembre. Esta semana el domingo que fui me entregó y me dijo "Mire, estoy haciendo las pruebas, pruébalo", me entregó unos chorizos vegetarianos a base de frijoles, porque claro, como hay gente que ya no come carne, entonces "Hay gente que no come carne, yo vendo chorizos, entonces voy a hacer un chorizo vegetariano", sí me entiende, eso es una cosa que los ha puesto a ellos, entonces investigan y hacen. Tenemos unas niñas de las arepas, pues por darte unos ejemplos y ya: Arepas Fusión, entonces son unas niñas de Santa Elena, que ahí también te resumo la historia; decidieron cerrar su empresa, ellas hacían arepas y las vendían en las tiendas y en el sector de Santa Elena, no les daba, mejor dicho y dijeron un día "Sabe qué, cerremos" y cerraron el negocio. A los ocho días, ellas sin saberlo porque nosotros aquí yo en búsqueda... alguien me las recomendó, las llamé y a los ocho días las llamé para que participaran en Mercados Campesinos y ellas dijeron, "Yo no lo puedo creer, qué es esta felicidad"; son un par de peladas súper jóvenes, "Listo, hágale" y arrancaron en Mercados con las arepas que tenían, entonces tienen arepas de yuca, ahí viene un tema, el tema de la innovación, en serio, porque la innovación... (claro no es computadores y todo) Cómo uno dice... claro, pero además Medellín -Yo no sé cuánto llevas tu aquí, pero la arepa en Medellín es básica y es sagrada, y la arepa es la reina, que de hecho así le decimos en otro proyecto que tenemos que es este "Medellín sí sabe"- La arepa es la reina, entonces cómo hace uno para darse a la tarea de innovar en la arepa, es que eso es una cosa muy difícil; estas niñas sacaron arepas de yuca y queso, plátano y queso (pero son plátanos que compran en la zona), tienen de ajo, de cebolla, de cereales, de... o sea, eso lo hicieron ellas y han ido desarrollando cada vez más, y en este momento entonces listo, cerraron su negocio, a los ocho días las llama Mercados Campesinos, y ellas decían "No lo podemos creer, nunca habíamos..." O sea, vendieron ahí mismo todas las arepas, la siguiente semana aumentaron producción, las vendieron todas rápido, al siguiente... y decían, es que ya no damos es abasto, ya no logramos sacar toda la producción para atender. Entonces hoy en día ellas están en los dos mercados, en La Presidenta y en Ciudad del Río, que ahorita te hago la diferenciación de los mercados.

Pero entonces ahí ve uno procesos de innovación, procesos de mejora de calidad de vida, del mejoramiento de los ingresos de ventas de ellos, de constante

crecimiento y adicional, hemos generado un proceso con Mercados Campesinos que es de organización. Entonces, claro, nosotros empezamos, se fue haciendo. Los Mercados Campesinos han sido un aprendizaje tanto para ellos como para nosotros, cierto? Nosotros, pues aquí no hay alguien que dice "Hola, yo vengo aquí y soy un especialista en mercados". Yo ya he ido estudiando a raíz de estar dirigiendo pues como Mercados Campesinos, ya he venido digamos, estudiando el tema y más lo que he aprendido aquí. Entonces es articulación, que eso es otra cosa que da Mercados Campesinos; entonces te voy a mostrar los dos puntos de articulación: articulación en la alcaldía de Medellín con, por ejemplo Medio Ambiente, que es el que administra ese parque, con Empresas Varias que hacen presencia para que el parque quede limpio, antes y después, con Espacio Público, porque estamos en el espacio público y hay que pedir autorización, pero adicional, porque ellos nos acompañan para que no se genere un tema de venteros ambulantes ahí o haya habitantes de calle, que eso es un buen lugar... pues donde hay gente aprovechan para estar, todo eso, entonces tenemos espacio público, con Movilidad, todas las autorizaciones, entonces se hace también articulación con Movilidad, porque hay un cargue y descargue, hay una entrada y salida de carros, entonces hay que tenerlo; tenemos articulación con la Secretaría de Salud, quien entonces los revisa a ellos, nos da recomendaciones, estaremos pues digamos la próxima semana haciendo visitas en muchas de las plantas, pues como seguimiento a cómo vamos, pues a los lugares de producción, porque la idea es que haya un continuo mejoramiento. Entonces eso es, digamos como una articulación institucional.

Hay una articulación con la empresa privada y con varios medios de comunicación, hemos hecho que sea constante, pues digamos que nos estén publicando, que nos saquen en su agenda, listo. Con Corpaul, que en La Presidenta, en concreto, es el parqueadero que queda ahí en el parque de La Presidenta, pero pues la entrada es como por encima y nos dieron una tarifa especial para los usuarios de Mercados Campesinos, o sea, el que compra en Mercados, paga menos. Tenemos con Procolores, seguimos que ellos nos... Pagamos unas cosas y otras cosas nos las donan para la impresión en la publicidad y demás. Tuvimos unas vallas que tuvimos apoyo de Sura, empresa privada que nos patrocinó pa' poder sacar esas vallas y de ahí hay otra articulación con eventos, que eso sí es digamos, una cosa vital en Mercados que hemos logrado para mejorar las ventas de ellos y para mejorar la asistencia a nuestros mercados; es que no solamente invitamos a la gente a ir al mercado, sino que sacamos el mercado a donde está la gente, entonces por eso participamos de Expoartesano, de Maridaje, de Primavera Fest que es un evento para jóvenes, eventos diversos, festival Buen Comienzo que es para los niños, hemos estado en El Tesoro, en Viva Laureles, en el Santafé, que digamos ya se institucionalizó, cada año el mes de febrero es en Santafé, cierto? Entonces todas esas alianzas han logrado hacer que esto sea un proyecto,

digamos, como proyecto, que esté siendo ganador, pero todo eso se revierte en beneficio para ellos, cierto?

Y digamos que con todo lo que compramos, entonces estas son como, una línea de articulación institucional, una línea de articulación con privados y externos y la línea de articulación entendiéndola al interior es que creamos un reglamento, creamos una junta en la que hay unos comités, de los que hacen parte los mismos participantes del mercado, una junta que son los representantes del mercado, nos sentamos cada mes y tomamos decisiones conjuntas, ¿Por qué? Porque no puede ser que la alcaldía de Medellín siga siendo la que haga absolutamente todo, o sea, estos mercados no pueden ser exitosos si no cuentan con la participación y con el compromiso de los mismos participantes. Pero para que haya esa participación y ese compromiso pues se necesita que se abran las puertas para que ellos puedan participar, pero además se de el conocimiento para que ellos puedan hacerlo bien, o participar ahí.

Entonces, digamos que nos dimos a la tarea de dejar una capacidad instalada en el mercado, entonces creamos la junta, de manera que, cuando termine esta administración que termina este año ya ahí hay una dinámica generada entre ellos mismos, hay una fuerza en la que, así la alcaldía no esté ellos pueden decir... entonces mire, por ejemplo, en los mercados tradicionales, en los que siempre se han tenido, nunca se cobraba, no se les cobra un peso, se les pone el toldo, se pone báscula, se les da un delantal y se les da un grupo de bolsas para empacar. Adicional a eso pedimos sillas, entonces cada uno tiene sillas porque pues, dos sillas, el baño es fundamental porque los parques, la gente se iba a buscar en la tienda, en el restaurante, en el vecino, no sé qué, y qué pereza ser molestia, pero además por temas de salud se necesita un baño cerca, el baño con lavamanos y con jabón, entonces lo tenemos. Entonces qué fue lo que dijimos: La Presidenta por ejemplo tiene un tema de energía, los otros mercados que no la tienen, o sea, cada uno... En los otros mercados, mira, los mercados se crearon y vuelvo y te digo, o sea, los tradicionales que se crearon son diez (10) parques urbanos dos (2) parques rurales. En esos parques era, se montaba el toldo, la báscula para que la compartieran entre varios, las bolsas y ya le habían dado su carné y su delantal, y yo se lo monto y usted llegue, salvo con los de Palmitas que tienen muchos problemas de transporte, la Alcaldía, con la subsecretaría de desarrollo rural, les pone una chiva, entonces los baja aquí. Pero cada uno llega, monta, vende y pico y chao.

Pero entonces qué dijimos nosotros "No, venga, esto hay que organizarlo y hay que mejorarlo", pero entonces no puede ser que la mejora y la organización tenga que ser 100% de la alcaldía. No, venga, vamos a poner algo: entonces nosotros tenemos cuota de 8000 y de 10000 pesos, 8.000 para los que no consumen energía y 10.000 para los que consumen energía, pero no es una plata que nos entra a

nosotros Alcaldía, es una plata que ellos mismos administran; o sea, en la junta hay un presidente de junta, hay una tesorera, hay secretaria y están los líderes de los comités. Esa tesorera recoge la plata, ella les maneja la plata y hay una cuenta de ellos mismos, plata de ellos mismos que utilizan para cosas de ellos mismos. Por ejemplo, desde aquí no se les dan camisetas, pero es importante que tengamos todos una camiseta blanca con el logo de Mercados Campesinos, que estemos uniformados, listo, ellos compran sus propias camisetas; el baño, el baño no lo da la alcaldía, lo pagan ellos, pero es necesario tener un baño, es para el beneficio de ellos. Entonces son, una cuota que ellos recogen pero para invertir en cosas que les benefician es a ellos, eso no pasa por aquí, cierto? Entonces ese tipo de organización es la que hemos hecho y ellos tienen, digamos, una platica guardada y por ejemplo, se acabó aquí el contrato, o no se pudo hacer o no hay para hacer listo, lo pagaron ellos. Entonces por ejemplo, el primer Mercado de este año, nosotros comenzamos antes que el resto, porque lo pagaron ellos, entonces ellos dijeron listo, hicimos con el mismo logístico, pero ya pues entonces por fuera como del contrato, entre ellos dos hicieron su negociación, se pagaron su mercado y arrancó Mercados Campesinos. Arrancó dos fechas antes de las que habíamos estipulado.

Ese tipo de cosas son las que pasan, entonces la idea... y lo mismo con los eventos, les pasamos reglamento, los organizamos, hacemos esto, ta, ta, ta... y eso les ha dado a ellos luces de cómo se deben organizar de ser más disciplinados. El Santafé por ejemplo es una prueba en la que ellos aman el Santafé, pero el Santafé exige mucho y ellos cumplen, y si no cumple, les jalamos, digamos, como las orejas y el Santafé está súper pendientes, pero eso los ha educado a ellos en poder responder a las directrices que haya en cualquier lugar en que vayan, adaptarse. Los ha preparado, entonces esa es la idea, con esa capacidad instalada que ellos sigan. ¿Qué pasó entonces el año pasado? se abrió en el mes de octubre otro... ah bueno.

Entonces nosotros dijimos "Prueba piloto, La Presidenta y lo que aprendamos aquí lo trasladamos a los otros parques". Se han ido mejorando muchas cosas en los otros parques, cierto? pero falta obviamente pues, lo que pasa es que tendríamos nosotros de Mercados tener que ser más personas pa' poder organizar más la organización de los otros. Pero hemos organizado un poco más los otros, en qué sentido, en que claro, todo este reconocimiento que ha generado Mercados Campesinos como marca, que nuestro caballito de batalla siempre fue La Presidenta, (pues, como el de mostrar) ha generado que se aumente en los otros parques el reconocimiento. Entonces, todos ya tienen el mismo delantal, todos la misma marcación de las bolsas, nuestros... ya casi todos los toldos van vestidos con marcación de Mercados Campesinos, pues para darle una uniformidad, que tú veas... ese tema visual, pues el tema de imagen es muy importante, cierto? y hemos venido trabajando con ellos en cómo mejoramos la exhibición, qué productos son los qué... cómo los organizan, cómo vender, les hemos dado capacitaciones de poscosecha, entonces yo creo que ahí se ha generado pues una

dinámica en términos generales de todos los mercados de ir generando pues como esa cultura. Y ya, bueno ya vemos que después abrimos en octubre... eso pues con el resto, pues hemos abierto otros mercados.

Pues, digamos, para que lo entiendas: hay una línea como de mercados parques, que son los tradicionales, hay otra línea que son Mercado La Presidenta y Ciudad del Río, que es el nuevo formato. La Presidenta 2012, ciudad del Río comenzó en octubre de 2014. Vamos a abrir uno nuevo, esperamos poderlo abrir, que será en Conquistadores en ese mismo formato, estamos entonces en conversaciones con comunicaciones porque se quiere montar ese allá, entonces lo vamos a hacer, listo. Pero de esos mercados parques también se han creado nuevos, entonces se creó uno en la Loma de los Bernal, otro se creó en Suramericana y otro se creó en Pajarito, que hay tantas viviendas. Entonces digamos que los mercados han venido creciendo y eso ha generado que haya más participantes y el hecho de la promoción y de estar moviendo el tema de la cultura de compra local –o sea, todo el tiempo le estamos diciendo a la gente: compra local-, pero además mostrándoles los beneficios para todos, es un gana-gana para todos. Entonces para eso tenemos campañas publicitarias, tenemos activaciones de marca, participación en eventos y tenemos todo nuestro tema de prensa y redes sociales. Entonces tú encuentras Mercados Campesinos en Facebook, en Twitter, tenemos una cuenta en Instagram que es del despacho en donde contamos todos los proyectos, entonces entre esos se cuenta eso, y tenemos una cuenta también en Youtube que se llama “Cambiamos realidades” que cuenta todo los proyectos, ahí también hay videos y demás, y todo el manejo que se haga en prensa, tanto para ir promocionando de los parques, como para ir contándole a la gente en qué eventos estamos.

Entonces ahorita estamos concentrados en mostrar mucho lo que hacemos, vamos para Expoartesanos, entonces vamos a mostrar mucho nuestra participación en Expoartesanos. Y otra cosa y es que, en la medida que hemos ido avanzando, también le hemos ido dando valor agregado a los mercados, de manera que en el mercado cuando tú vayas, además de comprar, de comer, de encontrarte con amigos, de estar allá, estamos generando charlas, entonces hacemos una charla de alimentos saludables, o hacemos una charla sobre cómo cultivar las plantas, pero la da Carolina la que vende Suculentas, entonces le enseña a la gente cómo tener suculentas y cómo tener cactus, Café Doña Zenobia que también hace parte, hace una muestra de barismo, pues una cata de café por ejemplo, o invitamos a cocineros de la ciudad a que se sumen, entonces van del restaurante Le Cok Laura Castro y va hace una receta, y ella mueve también en sus redes e invita a la gente, Susy Rivera que es del restaurante Señor Sirirí, Tetay que es pues un crítico gastronómico, periodista de El Colombiano y que se dedicó a ese tema, también ha ido a cocinar allá, entonces lo que hacemos es eso, es invitar también personajes que estén ahí. El 26 por ejemplo ahorita que viene, tenemos

	<p>programación para los niños porque estamos en el mes de la niñez, entonces allá vamos a tener jornada de vacunación, show de payasos, recetas para niños, de manera que cuando tú vas al mercado, pues hay muchas cosas para hacer aparte de comprar, a lo que vienes. (Paulina: ya tiene otro sentido ir a merca) tiene muchos sentidos Entonces eso lo estamos haciendo con esos dos, con Ciudad del Río y con La Presidenta. Ese es como el modelo. Yo creo que le respondí muchas en una.</p>
Paulina	<p>Sí, yo creo que ya casi todo. Sí, sí, súper. Entonces me interesa, no sé si más bien después o puedo encontrar en la página de ustedes o dónde encuentro, dónde están ubicados los productores, cuál es la lista completa de los mercados, porque claro, yo conozco muchos, pero no creo que tenga la lista completa. (Andrea: sí, ya te la doy). Ahora, esto también, bueno... una cosa súper importante ¿Qué porcentaje de los productores que venden en los mercados tiene producción 100% ecológica?</p>
Andrea	<p>No te puedo decir eso, pero podría acercarme a un 20%. Pero digamos, tenemos un 20% que te vende ecológico, podemos decir que un 50% está trabajando en cambiar su cultivo de limpio a ecológico, están en transición, y que hay un 30% que sigue con el cultivo tradicional, pero digámoslo, más que tradicional, con cultivo limpio. O sea, hay una cosa que se puede decir de todos los campesinos que participan en Mercados, que su producción es limpia. ¿Limpia qué quiere decir? Que utilizan la menor cantidad de químicos posibles y que los químicos que se utilizan son el tipo de químico y las cantidades mínimas que está aprobado por el Ica, que está aprobado por no sé qué... para que se catalogue en limpio (Paulina: ajá, entonces podría ser catalogado como buenas prácticas agrícolas, que emplean buenas prácticas agrícolas). Sí, eso se hace en el 100% de los tal, y de ese 100% hay un 20% que ya se está cultivando orgánico, o sea, que realmente cero químicos; a eso se le suma un 30%, (digámoslo así, o sea, para generar un 50), pero entonces se le suma un 30% que están digamos en transición, o sea que están haciendo los cursos, que están dejando de usar cosas, que están moviendo los suelos -porque eso pues para cultivar orgánico, adicional, no es como, "hoy dejé de usar" no, porque ya la tierra tiene-, entonces moviendo suelos y haciendo... digamos que hay un 30% en ese proceso. Y ese otro 50% sigue en producción limpia, pero estamos en ese camino.</p>
Paulina	<p>¿Y de ese 50 hay algún estímulo por parte de la alcaldía para que ellos también vayan pasando al otro sistema?</p>
Andrea	<p>Jmmm [asiente]. Si es por la Umata, que ya hoy en día es la Uata (ya te voy a contar esa parte administrativa también pa' que te quede claro), la Uata que es esa Unidad de Apoyo Técnico Agropecuario, esa unidad lo que les da es las semillas y los insumos. Le da los insumos y les hace visita de agrónomo, que les hace seguimiento más las visitas, listo. Eh... pero ellos trabajan eso, pero aun así se está</p>

moviendo el tema., por ejemplo, empezamos a trabajar, o la Secretaría empezó a trabajar con SalvaTerra, o sea, uno de los proyectos es eso; entonces empezaron una serie charlas motivacionales para irse cambiando. Otros que trabajan con campesinos como es la Secretaría de las Mujeres, que trabajan entonces con asociaciones de mujeres que las están organizando, ellos ya lo hacen de manera orgánica. Entonces digamos que estamos en momento, también dentro de la misma alcaldía, estamos en momento de transición. Es como eso.

Y bueno, administrativamente te cuento: los Mercados Campesinos siempre fueron administrados o liderados por la Umata, que ya te dije que es la Unidad Municipal de Apoyo Técnico Agropecuario, que es una unidad, que esto es por norma nacional, que hay en todos los municipios, cierto? (tú puedes buscar pues, por ahí hay un decreto o algo, listo). Entonces por todos los municipios. Esta unidad estuvo en la Secretaría de Medio Ambiente y estuvo en la Secretaría, en ese entonces, de Desarrollo Social; o sea, se pasó entre esas dos porque tenía un poco de desarrollo social y un poco de medio ambiente, entonces iba como pasando, pero se basaba en la relación con los campesinos solamente en esa asistencia técnica que te digo de entregar insumos, hacer visita y hacer el montaje del mercado que era el toldo, la báscula, lo que ya te dije, o sea, el montaje y ustedes "caigan, vendan, pico y chao", listo, hasta ahí. Pero entonces con la modernización de la alcaldía que se organizó en el 2012 y empezó a implementarse en el 2013, esa modernización de la alcaldía lo que hizo fue un cambio de cómo estaba la alcaldía organizada, cierto? entre esos cambios que hubo se creó una nueva subsecretaría que se llama Subsecretaría de Desarrollo Rural; eso benefició mucho el tema rural en la ciudad de Medellín porque entonces ya no era solo un tema de asistencia técnica, sino que la asistencia técnica pasó a ser uno de los objetivos de la nueva subsecretaría. Entonces la subsecretaría tiene 4 líneas de trabajo, uno es el tema de la infraestructura (la construcción de un trapiche, el ~~vivero~~ invernadero para montar la producción de tomates orgánicos, el no sé qué, tititití, entonces esto es un tema de infraestructura), un tema de capacitaciones (todo el tema de educación y entonces ahí está incluido que vamos en camino hacia lo orgánico desde 2013) listo, hay un tema de asistencia técnica agropecuaria, que entonces mira que ya entra, no es el principal, sino que entra a ser una de las 4 líneas, y la cuarta es la comercialización y mercadeo, que entre esas está Mercados Campesinos, pero también se viene trabajando en un tema con las plazas de mercado, las plazas fijas que tenemos, que son Minorista, Campo Valdés, Placita de Flórez y La América, en esas 4 plazas, que haya productos nuestros o que se incremente la venta de nuestros productos con un mejor precio. Entonces eso es, digamos, lo que hace la Subsecretaría de Desarrollo Rural; entonces administrativamente los Mercados Campesinos hacen parte de la Subsecretaría de Desarrollo Rural, sino que en esta administración, la primera dama cuando llegó fue la que le dio, digamos, como ese renacimiento a los

	<p>mercados con una nueva imagen, con un tema de comunicación, con una organización distinta, un modelo distinto, que eso nos ha dado aprendizajes pa' ir implementando en el resto.</p>
Paulina	<p>Listo, perfecto. Bueno, entonces vamos a ver esto... ya hablamos un poquito de esto... Hablemos un poco de los consumidores. Ya me contaste las estrategias que tienen con el consumidor y ahora quisiera saber ¿Cuál piensas tú que es el papel del consumidor frente a este tipo de mercados, qué tipo de consumidores ustedes identifican en sus mercados y cuál crees que sea... cómo va ahí la tendencia, de aquí al futuro?</p>
Andrea	<p>Mira yo creo que, o sea, el tipo de consumidores que tenemos es muy diverso, es es, todas las edades, podemos hablar tranquilamente de todos los estratos porque los Mercados Campesinos están ubicados en diferentes parques de la ciudad y precisamente ese es el objetivo, que hayan mercados cerca de diferentes sectores y donde sean sectores, digamos, de tipología residencial porque entonces la gente sale -obviamente el objetivo es que la gente salga de su lugar-, le quede cerca el mercado, camine, o sea, la dinámica es: yo salgo de mi casa, saco mi bolsa de tela, que es lo ideal, igual nosotros tenemos pues de plástico biodegradable, las que sacan pues por tema de resistencia, pero bueno, eh... entonces que salga con su bolsa de tela, que recorra ciudad, que vaya y que comparta directamente con los productores, compra sus productos y se regrese caminando. Ese es, digamos, como el objetivo; hay en ciertos lugares como El Poblado que se usa más el carro, pero tampoco es que sea la gran mayoría, porque muchas personas van en la ciclovía y es caminando y ese digamos es como el "mode". Entonces tenemos: tipo de consumidores, de todas las edades y creo que de todos los estratos, cierto?</p> <p>Eh... ¿cómo es lo otro? (Paulina: la tendencia cómo crees que va). Ah bueno, no, el papel creo que era (Paulina: sí cual es el papel de los consumidores frente a esto).</p> <p>Ah bueno, el papel del consumidor es básico, pues sin consumidor pues no hay ventas y sin ventas pues no existe el mercado, más o menos, cierto? Entonces el papel del consumidor es básico; y el papel más allá que ir a comprar es que se permita vivir la experiencia, o sea, quién vive la experiencia de comprar en el mercado se da cuenta que no es lo mismo –sin tener nada en contra-, que no es lo mismo que ir a un supermercado, en donde te están esperando los productos, tú los coges y ya. Aquí es alguien que te los está vendiendo, alguien que te los pesa y alguien que te... (Paulina: esa relación directa con la persona que produjo todo) esa relación directa y que es una experiencia distinta, pero además es una experiencia educativa en el sentido de que tú sabes lo que estás comprando, de dónde viene lo que estás comprando, pero adicional pa' qué te sirve; por ejemplo Gabriel te dice "Ah no, el yacón es súper bueno para regular el tema del colesterol y del azúcar, úselo. –¿Cómo lo uso? –Vea, usted lo pica tal, se come más o menos, cada, no sé qué, tan", El jugo verde "Le tengo lo del jugo verde, venga, usted le</p>

	<p>echa esto, aquello, tal. ¿Usted quiere?”, don Reinaldo una vez me dijo “¿Usted quiere jugo verde y yo -Ay don Reinaldo es que estoy a dieta, bueno entonces me dijo –Yo sé cómo bota la barriga, espere y verá, tome todos los días rábano con tomate de árbol, le dije yo –Uy no, pero qué combinación, pero hágale” me vendió el rábano y me vendió el tomate de árbol, entonces lo estuve haciendo, me metí pues a investigar y toda la cosa, pero ellos le van diciendo... entonces ese tema, ese tipo de cosas es lo que encuentra el consumidor allá, entonces es como permitirse vivir la experiencia.</p> <p>Y cuál es la tendencia, yo creo que la tendencia es al alza, como se dice en términos económicos, la tendencia es al alza. Yo creo que cada vez más personas están prefiriendo ir al mercado porque les genera todo eso, toda una experiencia, de salir, de caminar, de relación directa, de probar nuevas cosas, hay cosas que dicen “Ah! ¿Qué es eso y eso de dónde y eso cómo?”. Los productos te los presentan distintos porque una zanahoria te la entregan con las hojas, con las ramas, entonces empieza como una exploración, y eso ha generado como mucho, tenemos, digamos, como unos clientes fieles niños; a los niños les gusta mucho el mercado porque es como una explosión de cosas en las que van como entendiendo, es una relación como muy distinta. Entonces yo creo que la tendencia es al alza y creo que la ciudad de Medellín no solamente necesita crecer y mejorar el tema de sus mercados en sus barrios, que haya más, para que quede más cerca de la gente y de esa manera incentivar encuentro ciudadano y... lo que generan los mercados es un tema de cohesión social, entonces yo por eso creo que van al alza, porque la gente cada vez está necesitando en esta era digital, compartir más y hay una onda, digamos mundial, de volver a las raíces, de retomar muchas cosas, entonces por eso hablamos mucho de comida tradicional, por eso hablamos mucho de los productos autóctonos, qué nos hace diferentes, que de esa manera lo utilizan también las ciudades para hacer promoción, para generar turismo, para llamar. Entonces yo creo que ahí hay un gana-gana de todo. Y en los mercados públicos, que son las plazas nuestras, nuestras plazas que también son unos mercados campesinos, entre otras cosas, y de abasto y no sé qué, creo que se necesita también generar un proyecto con las plazas para renovación de las plazas.</p>
Paulina	<p>Perfecto, ahora hablemos un poquito de las certificaciones. ¿La alcaldía maneja o ha pensado manejar algún tipo de certificación, ya sea participativa o externa, o de confianza, no sé, algún tipo de certificación que maneje para los productores?</p>
Andrea	<p>Nosotros con ellos tenemos una identificación que es un carné, cierto? con su autorización; tenemos un trabajo con los certificados de manejo de alimentos, pues de buenas prácticas de manufactura y de todo eso, que venimos trabajando con Secretaría de Salud para que todos estén digamos en su quehacer, todo en regla, cierto? Trabajamos lo que te decía con los Cedezos y las personas que ya</p>

	<p>vienen en ese proceso, porque ellos... porque lo que hacen los Cedezos es: una idea de negocio se convierte en empresa, cierto? pero entonces esa empresa al convertirse tiene que buscar una manera de salir y de tener un espacio de comercialización, entonces nosotros llegamos a suplir esa necesidad de ser un espacio de comercialización. Bueno y, pero ya de ahí pues que haya como qué, como un... (Paulina: no, esta pregunta va específicamente, yo creo, a la parte de los productores que sí son ecológicos). Ah bueno, no, ahí vamos. Entonces dentro de toda esa línea de capacitación que se tiene, la idea es que en esa vía de ser orgánicos, es precisamente que quien lo sea pueda a través de nosotros contar con su certificado, o sea, con una cosa que certifique que sí lo es y de esa manera ellos pues, obviamente pueden... no es como decir "Sí, sí, yo vengo orgánico", no, no "Sí vendemos orgánico" o sea, con total seguridad desde la misma organización de mercados (Paulina: y así quizás los que son convencionales también se animen más a hacer ese proceso). Claro, en ese proceso estamos, de hecho, también estamos en un proceso con el FGA, hablando pues como de certificaciones y demás, para registros de marca; entonces también los estamos apoyando, bueno quiénes tienen logos, vamos a mirar el tema del registro de marca, cómo vamos, que llenen los tal, los estamos acompañando en eso también. Entonces con lo de certificarse con temas de salud, sí; con lo de orgánico, estamos en camino, eso pues va en pañales pero ahí vamos; y con el tema de cada uno de su marca para que la registren también; y con el Invima, entonces hay algunos que ya lo fueron sacando, (de los procesados) aquí les estamos facilitando, aquí entonces estamos acompañando a otros para sacar su Invima.</p>
Paulina	<p>Perfecto, listo. Eh... a ver, finalmente, oportunidades y retos a enfrentar en la comercialización de los ecológicos... de los orgánicos. Yo creo que de todos pero específicamente algo para los orgánicos. ¿Qué retos habría que enfrentar para tener más ventas de productos orgánicos dentro de los Mercados y también qué oportunidades existen?</p>
Andrea	<p>Bueno, yo creo que nuestros retos son, realmente tener un censo confiable y actualizado, lo primero, un censo confiable y actualizado de cuántos son los campesinos, qué cultivan y de qué forma lo cultivan en la ciudad de Medellín, cierto? cuántos en Santa Elena y qué hacen, cuántos en titití... entonces yo creo que lo primero es eso. Lo segundo es generar como todo un proyecto para el acompañamiento a estas personas en el cambio de sus cultivos; entonces ¿eso qué requiere? Que se genere el proyecto concreto, con su presupuesto concreto, con unos actores y con la verdadera capacidad para acompañarlos a ellos, porque si uno tiene dos personas se va a demorar 20 años pa' poderlos abarcar a todos, entonces yo creo que el segundo reto es generar ese proceso. Paralelo a esto de tener como ese proyecto, yo creo que hay que generar un cambio de mentalidad en ellos, porque hay muchos temores que tienen los campesinos de que, si no usan, las plagas llegan, si no usan el fungicida, el no sé qué, el tatatá, "Se me va a morir la planta, es que es muy difícil, es que crece muy chiquita, es que entonces</p>

	<p>tan chiquita no me la compran bien”; entonces empiezan un montón de paradigmas que hay que cambiar. Yo creo que estas dos cosas son dos retos de mentalidad y reto de montar el proyecto que necesita personal, o sea, capacidad instalada y necesita presupuesto. Yo creo que teniendo la identificación y toda la caracterización, teniendo la plata, el diseño del proyecto y teniendo el cambio de mentalidad, logramos hacerlo. ¿En qué tiempo? Todo depende de... sobre todo de los dos primeros componentes. Entonces ese es como un reto de que podamos tenerlo como orgánico. Y reto para todos en general, porque también tenemos transformadores y demás, creo que es un reto que ellos ya lo están afrontando y lo vienen afrontando bien y es ponerse a la altura o lograr complacer, o lograr tener producir o hacer lo que el cliente está pidiendo, lo que el consumidor está necesitando. (Paulina: sí, que se vayan adaptando a eso) Que se vayan adaptando a eso, entonces creo que ese reto ya lo tomaron y se ha venido evolucionando pero hay que seguirlo haciendo. Y fortalecerlo también, creo que ahí hay un reto y es fortalecer eso también, y es que entre más conozcamos lo que cultivamos, entre más conozcamos lo que somos, más enlaces podemos hacer entre el transformador y el productor, cierto? Entonces cómo es que si hay una gran... o sea, estamos en cosecha de mora, “Bueno, ¿quiénes están transformando mora?”, listo no, “Es que aquí producimos muchas hortalizas”, listo, y ¿entonces qué, lo que no se vende en hortalizas se pierde?, ¿Qué estamos haciendo con las hortalizas? Entonces, ¿cómo aprovechamos nuestros productos también, para que de ahí nazcan otras empresas que sean de transformación? de manera que finalmente con ese mismo producto se beneficien dos, el que la cultiva y el que la transforma. (Paulina: y así también se genera menos desperdicio). Menos desperdicio, es que se... sí.</p> <p>Bueno y hablando de desperdicio, trabajamos con el Banco de alimentos, entonces el Banco de alimentos va todos los domingos al final del mercado y recoge lo que les queda –que ellos producen-, no lo que de pronto fueron y compraron, porque de pronto en el mercado tú encuentras piñas, pero la piña no la cultivamos nosotros, o sea, la piña es... pero eso lo hemos permitido, que completen su oferta, siempre y cuando el que vende, o sea, el que va allá es un productor. Entonces, productor porque cultiva esto, esto, esto y esto, pero resulta (paulina: sí, que no sea un simple intermediario) exacto, o un comercializador, va compra y viene aquí y revende, no, no es un revendedor, es un productor que, hemos autorizado eso sí, que complete digamos, su oferta. Entonces don Daniel no cultiva piña, pero don Daniel vende piña y vende papaya, cierto? Pero la panela es de él, el plátano es de él, el maduro es de él, o sea, el resto de las cosas son de él.</p>
Paulina	Eso es interesante aclarar, porque muchas veces uno va y dice “no, pero cómo me dicen que esto por ejemplo es ecológico si yo sé que las frutas realmente en esta región no se pueden manejar ecológicas, máximo buenas prácticas agrícolas”.

	Entonces eso es bueno aclarar que no es que hay una falta de transparencia, sino que es permitirles a ellos completar una oferta que no necesariamente es producción de ellos.
Andrea	Exacto. Pero también pues hay una cosa y es que ellos no entienden muy bien... o sea, tú le dices a ellos "ustedes saben muy bien lo de orgánico. -Ah, ah, esto también es orgánico, no ve que es que yo no le echo químicos, pues le echo lo que me dan aquí, que eso no contamina, no, no, no, no". Pero entonces ahí, también es el tema, en esa línea de educación que tiene la subsecretaría, ir mejorando pues como todas esas cosas porque ellos también a veces se confunden entre qué es... (Paulina: claro, es que si hay desconocimiento entre la gente que tiene formación y...) en que esa siembra, "Si yo le eché de eso pero eso es limpio, eso no pasa nada", o sea, también hay ahí un tema de desconocimiento que estamos trabajando.
Paulina	Es que totalmente, los campesinos, los productores tienen mucho desconocimiento. O sea, si una persona educada y todo también desconoce, porque no es que uno se interese en esos temas a menos que esté estudiando tal o cual cosa, más aun ellos que no han tenido acceso a otro tipo de educación, también van a desconocer, entonces claro. Y, nananá, ah! Las oportunidades.
Andrea	Bueno listo, las oportunidades, muchas. Y vuelvo y parte, uno teniendo el censo de qué cultivamos y qué hacemos, las oportunidades son... O sea, oportunidades es: sabemos qué cultivamos, cuánto cultivamos, qué se vende entonces para los mercados. Conociendo esto tenemos la oportunidad de tener más Mercados Campesinos, mejor ubicados, tener distribución en las plazas de mercado, que creo que... sabiendo eso, ser distribuidores de restaurantes y de tiendas, que también nos lo han pedido y que queremos serlo pero no tenemos mucha claridad en la información, cierto? Entonces poder ser distribuidores, o sea, que los restaurantes hoy en día ya nos están diciendo "Venga, es que yo quiero cocinar con productos locales, yo quiero" y nosotros les estamos diciendo, de hecho estamos montando un catálogo. Entonces oportunidades son esas, o sea, montar más mercados, obviamente crecer en educación, en no sé qué, tatatá, transformar las plazas de mercado yo creo que hay que hacerlo, y abrir espacio para la venta local en las plazas de mercado, eh... creo que ser distribuidores de tiendas y restaurantes es otra de las oportunidades que tiene Mercados y ya, y creación pues como de nuevas empresas, yo creo que hay que hacer como un acompañamiento ahí constante, esas son como las oportunidades.

Paulina	Perfecto, y la última ¿Qué política de parte del municipio específicamente apoya esta parte de los Mercados Campesinos y también, si se puede un poquito más específico, de la producción ecológica?
Andrea	<p>Mirá, nosotros tenemos (que te los puedo pasar, te puedo pasar como una basecita de datos, pues como una listica), pero es el Decreto No. 39 de 1988 por el cual se crean los Mercados Campesinos, cierto? el acuerdo municipal. Y hay un decreto que se actualizó luego y habla pues sobre cómo es el montaje. Eso con Mercados Campesinos básico, cierto? Pero adicional hay un consejo municipal de los campesinos, hay una política pública de seguridad alimentaria en donde también se incluye eso (Yo eso te lo puedo pasar) y para que sepas, estamos trabajando en la actualización de ese acuerdo y ese decreto de Mercados Campesinos a la luz de hoy, cierto? Entonces...</p> <p>Ah bueno, también hay otra estrategia de comercialización que se llama Mercados Campesinos vitrina Alpujarra, el último jueves de cada mes aquí vienen, pero ahí vienen ya incluidos artesanos, nosotros no tenemos artesanos, nos dedicamos es a alimentos. Aquí hay incluidos artesanos, hay 60 participantes que vienen cada mes el último jueves aquí a La Alpujarra, entonces aquí la gente viene, come, lo mismo, come, merca y listo. Yo te voy a mandar el...</p> <p>¿Qué más?</p>
Paulina	No, eso sería todo, y si puede el contacto con uno de los productores orgánicos que me mencionó (Andrea: Gabriel) eso de Gabriel, para hacerle a él también la entrevista. Y ya, eso sería todo, Ay! Sí le quité un montón de tiempo, muchas gracias.
Andrea	Tranquila, y yo pues que me emociono más que ocho.
Paulina	No... es que es tan lindo este tema
Andrea	Cieeeeerto, estamos en las mismas, yo estoy terminando una maestría y mi... te voy a mandar el marco legal, estoy haciendo mi trabajo de grado de mercados también. (risas)
Paulina	Sí qué chévere ¿y la maestría en qué?
Andrea	<p>En Gobierno y Políticas Públicas. Mira, yo te mando ya mismo, porque claro, ya también tengo unos temas aquí, recuérdame tu correo (Paulina: paulinaespinosal@gmail). Listo [digita].</p> <p>Entonces mira, aquí te va: marco legal, entonces el Acuerdo municipal; bueno, está la Constitución; está la Ley del 93 que es la Ley General de Desarrollo Agropecuario; la Ley 607 de 2000 que está lo de la Umata; el Acuerdo municipal 31</p>

	<p>de 2004, se crea el Consejo municipal de desarrollo rural agropecuario y agroindustrial; el Acuerdo 37 de 2005 fomento de la mujer rural; el 38 de 2005, política pública de seguridad alimentaria; 37 de 2006, política subsectorial integral para el desarrollo agropecuario y agroindustrial de los corregimientos de Medellín; Acuerdo 16 de 2007, lineamientos para la construcción de la política pública de desarrollo rural y crea el distrito rural de los corregimientos; el Decreto 0819, se adopta la política pública rural del municipio de Medellín y el Plan de Desarrollo para que lo consultes pues de cómo está el tema hoy aquí.</p> <p>Te voy entonces a adjuntar ahí como un resumen de lo que es Mercados Campesinos, un resumen que tenemos como que aquí lo manejamos nosotros, un contexto que te lo mando ahí, eh... nuestros mercados, también te mando el listado...</p>
Paulina	Yo visité con SalvaTerra lo del Jardín Circunvalar y sí, conocí cuál era, la Sol de Oriente, la huerta Sol de Oriente, hermosa, hermosa (Andrea: hacen un trabajo divino, ese trabajo es muy bonito). Y lo que sí estábamos mirando, pues el día que fuimos es que ellos estaban como quejándose mucho que no tienen a dónde vender, porque ellos no salen al mercado, ¿cierto?
Andrea	Pero ellos tienen puesto en los mercados nuestros, de hecho imagínate, pero mira como son las cosas, tienen un espacio en La Presidenta para Jardín Circunvalar y un espacio en Ciudad del Río. A La presidenta siguieron yendo, a la Ciudad del Río, no volvieron que porque no les daba, y entonces tú vas allá y dicen "no tenemos dónde vender" y allá hay un puesto que dejaron desocupado, yo ya le estoy buscando quién. Entonces uno no entiende, entonces tiene que ser que SalvaTerra también se ponga ahí en la jugada.
Paulina	Ah, porque tenían mucho, yo fui y tenían mucho en realidad. Yo decía, pero cómo o tienen, pero por qué no salen ellos. Yo le preguntaba al chico de SalvaTerra ese día, le decía, pero ¿por qué ellos no salen? Porque él me decía, no, de ellos no estamos llevando nada y yo ¿Pero por qué? Entonces bueno, ahí él trató de explicarme que era como un problema más que nada organizacional, entonces ellos estaban vendiendo solamente en la iglesia del barrio. Entonces... pero era una huerta muy grande que para el barrio, o sea, perdían mucho porque...
Andrea	De pronto es el tema de transporte y demás, ya sí ahí sí ya no sé.
Paulina	Entonces ahí, los del Jardín Circunvalar se encarga de la comercialización aparte de SalvaTerra?
Andrea	Ellos los acompañan, pero ellos bajan, los campesinos
Paulina	Pero ellos serían los que les dan el acompañamiento...

220 Mercados alternativos de alimentos ecológicos en Medellín: caracterización y perspectivas de productores, comercializadores y consumidores

Andrea	Ellos les dan el acompañamiento.
--------	----------------------------------

Entrevistado: David Villegas

Institución: Fundación SalvaTerra

Duración de la entrevista: 18:41 minutos

Paulina	Estamos con David Villegas de la Fundación SalvaTerra. David, por favor, te voy a pedir primero como unos datos informativos, tu cargo en la fundación, el proyecto específico del que estamos hablando sobre los alimentos ecológicos y empezamos.
David	Bueno, mi nombre es David Villegas, director ejecutivo de la Fundación SalvaTerra y actualmente manejamos proyectos productivos de producción orgánica mineralizada en el borde de ciudad y en zonas rurales.
Paulina	Perfecto. Cuéntenos acerca de SalvaTerra y del proyecto específico de los productos ecológicos ¿Cuándo nace, cuáles son sus objetivos y el territorio que abarca?
David	Ok. La fundación SalvaTerra nace con el fin de poder generar un desarrollo de proyectos socio ambientales en Colombia, articulando un conocimiento obtenido en Costa Rica, es como grabados de la [época]. Ya actualmente los servicios con los que contamos son diagnósticos participativos y prospección, en lo que se permite generar un tema de trabajar con los sueños de las comunidades y a partir de ello construir con ellos alternativas de desarrollo, que se enmarcan en programa de manejo integral de cuencas, programa de soberanía alimentaria, programa de formación socio ambiental, programa de estudios ambientales y el programa de energía renovable, todo esto enmarcado en generar capacidades instaladas en los territorios.
Paulina	Perfecto. El territorio que abarca, específicamente...
David	Nosotros actualmente estamos en el municipio de Medellín, hacemos digamos que algunas labores en el departamento de Antioquia y contamos con un reconocimiento a nivel nacional por medio del ministerio de agricultura, como un Sagro, como empresa prestadora de servicios agropecuarios. Hemos brindado algunas asesorías fuera del departamento de Antioquia, más no nos hemos querido ir a levantar algún proyecto sin tener bien construido Medellín.
Paulina	Bueno, ahora hablemos un poco de la estrategia territorial que ha seguido SalvaTerra, específicamente en el proyecto ligado con lo del Jardín Circunvalas, Cinturón Verde... ¿Cómo han podido trabajar el tema a nivel de territorio tomando

	en cuenta a los actores sociales locales y a los activos naturales, culturales...? ¿Cuál ha sido la estrategia?
David	Ok. La estrategia de SalvaTerra está enmarcada en trabajar con aliados. Este tema de alianzas nos ha permitido acercarnos a aliados tanto del sector privado, del sector público y de otras Ongs, y además, de la academia; en la academia tenemos un convenio de cooperación internacional, ya trascendimos la frontera colombiana y tenemos un convenio con la Universidad <i>Earth</i> lo que nos permite poder darle más fortaleza y más fuerza con el respaldo de una Facultad y unos desarrollos de proyectos, que ya se tienen exitosos allá en este país. La estrategia aquí en lo territorial es ir mostrando sobre victorias tempranas; más que llenarnos la boca de lo que podemos hacer es, vamos haciendo, así sea poco y poquito, que se vaya mostrando el impacto, esa es la metodología que se ha seguido.
Paulina	Perfecto, y en cuanto a herramientas para, por ejemplo, involucrar a los actores sociales o, no sé, valorar los activos, que tal vez la gente no está viendo sus potencialidades, lo que tiene su territorio, lo que tienen ellos mismos...
David	Actualmente trabajamos bajo el principio de lo que las personas son, como del ser que tienen; muchos de ellos vienen como seres individuales y nuestro fin es trabajar con ese ser individual viéndolo como un ser familiar y un ser social. A partir de ahí empezamos a generar tejidos y cohesión social en el territorio. De esta manera es que venimos emprendiendo acciones, como nos puede llegar un agricultor analfabeta, nos puede llegar un profesional con muchas maestrías o doctorados; entonces lo que hacemos es "venga sumemos para el desarrollo". Podemos tener ideas de algunos y de otros, pero más que todo somos seres humanos, entonces ¿Cómo nos damos la mano para sumar en el proceso? Mas no es "es que yo me la sé más y porque yo sé entonces voy a apagar al otro" Mas bien es "venga, sumemos, construyamos y a partir de ahí generemos alternativas para las comunidades". Eso por un lado, y por el otro, es también el estar abiertos a conocer y escuchar el conocimiento de otros; digamos que nosotros lo llamamos diálogo de saberes, a partir de que somos pares y somos iguales, tenemos también la humildad de aprender y valorar al pequeño productor o al que se acerca a nosotros, sea un gran empresario, sea un político importante y que hace parte de alguna dinámica social en el medio o, otras entidades. Eso es cómo hacer la realidad.
Paulina	Perfecto, ahora, los productores con los que ustedes trabajan ¿Dónde están ubicados y dónde se comercializan los productos, ya hablando de mercado de la ciudad de Medellín?
David	Ok. Nosotros actualmente los productores que tenemos pertenecen a 22 barrios; son 490 agricultores que hemos apoyado de la mano de la EDU y el Banco de alimentos, actualmente están ubicados en barrios como La Avanzada, La Sierra, Villa Turbay, Santa Elena, digamos Ocho de Marzo, que le pertenece al

	<p>corregimiento y está en la frontera urbano rural, está La Cruz, está Carpinelos, está Santo Domingo, está Picacho... se me olvidan algunos nombres, pero tenemos una gran cantidad de barrios donde lo que emprendimos fue un desarrollo de proyectos productivos para el autoabastecimiento, luego de generar el autoabastecimiento un tema de comercialización y ya como último eslabón, el trueque. Entonces estamos generando esas tres dinámicas, se ha venido realizando ya en 8 barrios lo que es el trueque, estamos a espera de cómo evolucionan los nuevos procesos que se tienen en campo para poder ir definiendo las diferentes estrategias; por el momento estamos es en esas líneas.</p>
Paulina	<p>¿Y dónde se comercializan los productos?</p>
David	<p>Se comercializan en el mercado del campesino de La Presidenta, en el mercado campesino de Ciudad del Río, en el mercado campesino "Vitrina" en La Alpujarra y se comercializa también en el mercado que organiza la EDU en el parque San Antonio. Tenemos 4 líneas, la intención es llegar a todos los mercados campesinos de la ciudad siempre y cuando tengamos la capacidad de oferta y del reconocimiento para estos agricultores del Jardín circunvalar de Medellín. Esa es como la estrategia que se está manejando ahorita, además de que ellos ya venden en sus propios barrios, entonces ya le venden a la tienda, al vecino y al visitante que llega al sector. Entonces es una dinámica que ya ellos también empezaron a desarrollar.</p>
Paulina	<p>Listo, bueno cambiando ahora un poco de tema. Cuéntame desde tu punto de vista y de la experiencia de SalvaTerra ¿Qué beneficios tiene la producción ecológica en tres aspectos, en el ecológico, en el social y en el económico?</p>
David	<p>Digamos que nosotros la producción, más que ecológica, nosotros la llamamos de producción orgánica mineralizada o producción sostenible. Por qué lo llamamos de esta manera, porque nosotros trabajamos, primero es el ser humano, entonces nosotros nos vamos y nos volcamos literalmente al trabajo social. A partir de ahí empezamos a generar todo el desarrollo ambiental que eso implica, empezamos a formar al pequeño productor y al campesino con el que trabajamos todo el tema de agricultura sostenible, el uso de bioinsumos, el uso de bioplaguicidas, maticidas, toda la serie de productos que podamos llegar a trabajar. Por lo menos son 12 productos que tenemos, todos tienen un [ICA] de productor y a todos estos campesinos los llevamos a que conozcan el desarrollo de esto, entonces hace parte de un tema de compartir un conocimiento pero también de darles a ellos herramientas para poder continuar produciendo y que se vayan incorporando más al tema de la agricultura sostenible. En el tema económico nosotros tenemos una estrategia de producción en la que a raíz de camas [vivi] intensivas generamos un desarrollo de que en 500 metros cuadrados generamos un salario mínimo permanente. Si eso lo viéramos en volumen en el área que ya tenemos en</p>

	<p>producción, que ya superamos las 4 hectáreas, estaríamos generando un promedio de 80 empleos. No lo vemos de esa manera porque muchas de estas huertas son comunitarias, entonces es un beneficio por familia, entonces hay muchas familias que se vienen beneficiando, más no de un salario fijo, pero sí de unos ingresos que mejoraron ya su economía familiar.</p>
Paulina	<p>Bueno, ahora, igual, como los beneficios, ahora mencionemos limitantes, pero, en este caso para la comercialización de estos productos. ¿Qué limitantes tú piensas que existen actualmente?</p>
David	<p>Bueno, uno de los limitantes es el desconocimiento, otro es que hay un paradigma en el medio de que lo orgánico, lo ecológico o la producción sana es más cara que la convencional; digamos que contra eso venimos trabajando también en romper paradigmas; otro paradigma que hay en el medio es el tema de la conservación o el procesamiento de alimentos, que por ser orgánico me llega con una babosa o me llega con una lombriz y eso ya viene malo. Eso, más que una limitante es un reto institucional, es un reto de ciudad y es un reto de país. Generar la conciencia de la alimentación sana es trascender tanto lo que nos han venido inculcando de que es que el producto no puede venir ni con una mancha, porque entonces empieza a jugar el tema de la estética, el tema del color, el tema del brillo, el tema de... cualquier golpe natural que puede tener una planta y después ya, porque viene con un golpe ya no sirve. Entonces digamos que son retos; si uno llega a un mercado campesino con un producto orgánico, se lo comparan contra el convencional, entonces uno lo que dice es "¿qué vas a llevarte a tu plato?". Más que la estética y más que la zanahoria perfecta es ¿qué te vas a comer el día de mañana?</p>
Paulina	<p>Listo, entonces ahora hablemos de los consumidores. ¿Actualmente cuál te parece que es el papel de los consumidores frente a este tipo de mercados de alimentos ecológicos, qué tipo de consumidores ustedes identifican, cómo creen que está la tendencia y de acuerdo a lo que han trabajado cuáles creen que deberían ser esas estrategias que ustedes o que las personas que están tratando de comercializar este tipo de alimentos tengan que usar con el consumidor?</p>
David	<p>Pues yo creo que la estrategia con el consumidor es también más de sensibilizarlo y educar al consumidor. Por muchos años tenemos propagandas que nos venden en la televisión un jugo, por poner un ejemplo, y nos vamos a zonas rurales o a zonas vulnerables, donde nos encontramos que juegan con la fruta y se toman el jugo empaquetado. Entonces es empezar también de nuevo a recuperar la cultura del consumo de frutas, es volver a recuperar el consumo de hortalizas, el por qué es importante comerse una ensalada, es enseñarle a los niños a de dónde sale una remolacha y cómo se la pueden comer rica. Entonces es una serie de estrategias educativas. Yo creo que al consumidor no hay que atacarlo, al consumidor hay que invitarlo, hay que sensibilizarlo y hay que mostrarle que hay otras opciones de</p>

	<p>alimentación. Tampoco uno ser extremista, ni porque yo soy vegetariano o vegano, ni porque yo soy carnívoro y no me interesa lo otro. Buscar el equilibrio. Todos podemos comer de todo, pero el reto aquí es trascender y romper paradigmas del medio, es el respeto por la alimentación de uno y de los que están a mi alrededor, sean mis hijos, mis primos, mi papá, mi mamá o mis tíos; y empezar a hacer esta cadena, esto se vuelve es un voz a voz. Yo creo que si hacemos un buen voz a voz la estrategia puede ir cogiendo cada vez más fuerza.</p>
Paulina	<p>¿Y qué tipos de consumidores identifican ustedes?</p>
David	<p>No, actualmente los consumidores que nos vienen llegando, es un consumidor que viene con interés de cambiar su dieta actual, es un consumidor que ya viene sensibilizado o sensibilizándose por una alimentación sana, es un consumidor que ha sufrido alguna enfermedad él o algún familiar, por temas de alimentación, entonces aquí es un tema de “Venga que acá estamos es vendiendo salud”, o estamos es entregando salud por un producto que se vuelve es nutracéutico, porque por un lado nutre y por el otro es saludable. Entonces es empezar a generar pues como esas dinámicas. Tenemos el consumidor que dice “yo nunca me he comido un tomate” y le decimos “cómase lo desde el cultivo”, o sea no hay que ni siquiera lavárselo pa’ que se lo coma y es empezar a sensibilizar, son estrategias que se empiezan a manejar ya en el día a día.</p>
Paulina	<p>Perfecto, ahora hablando sobre los procesos de certificación ¿Qué procesos de certificación maneja el proyecto, si los maneja, y qué opinión tiene sobre los distintos procesos de certificación?</p>
David	<p>Bueno, el proyecto actualmente no tiene una certificación, lo que nosotros hacemos como institución es dar un aval de confianza. ¿Qué implica ese aval de confianza? Que casi todos los insumos y plántulas y desarrollo productivo que hacemos en campo viene de una finca piloto; esta finca sí tiene la certificación orgánica nacional y tiene una certificación internacional. El tema aquí más que trascender la certificación o la certificadora es “hagamos las cosas bien” y si las hacemos bien, eso poco a poco va a ir cogiendo su propia dinámica. Nuestro interés no es decir “es que soy certificado y tenemos 140 agricultores certificados o más”; más que decir eso es ojalá tener el mercado de ellos garantizado y que el día de mañana ellos se certifiquen. Nosotros no ponemos la certificación.</p>
Paulina	<p>Hablemos de las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de los productos, de los alimentos ecológicos ¿Qué oportunidades piensas que hay en el mercado?</p>
David	<p>Oportunidades son muchas, el reto es generar la calidad en poscosecha y la logística de entrega adecuada, porque ahí es donde está el punto más importante de todo esto y es en lo que venimos trabajando; o sea, es ir formando poco a poco</p>

	a las comunidades en las entidades, porque no es solamente yo enseñarle al agricultor la cosecha, sino también trascender e irme hasta la casa de familia y decirle "venga, la lechuga no está mala porque le vino una babosa", es ir trascendiendo pues como esa dinámica.
Paulina	Y bueno, finalmente hablemos de los actores o políticas que existen ahora. ¿Qué actores o políticas estatales o locales identifican ustedes que apoyen o avalen la producción y consumo de este tipo de alimentos?
David	Bueno, más que una política que avale, yo creería que hay un desarrollo que se nos viene al país con toda la estrategia de la paz. Ahorita hay un vuelco nacional hacia el desarrollo rural y desde ahí desde los <i>conceda</i> , desde las mesas técnicas agrícolas y desde donde uno participa en algunas de estas uno empieza a plantear soluciones y esas soluciones cómo pueden llegar a permear. Yo diría que más que una ley que nos cobije, sí hay muchas, puede estar el tema de seguridad alimentaria, está el tema del agua, está el tema del medio ambiente, está el tema de producción limpia, ahorita estábamos participando del desarrollo de una política para la agroecología o productos limpios o sanos, o sea, hay unas líneas de trabajo que sí, que van a ir marcando una directriz desde el sector público, pero el sector público es un actor, no somos todos. Entonces aquí es donde uno empieza a sumar al privado, a la otra Ong y a las universidades, ¿para qué? Para poder generar esos desarrollos y empezarnos a articular con diferentes entidades por este bien, pues es que no es solo uno sino es el desarrollo de mucha gente.
Paulina	Perfecto, listo, entonces eso sería todo. Muchísimas gracias.
David	Rapidito y sin dolor!

Entrevistado: Diana Acevedo

Institución: Coas

Duración de la entrevista: 25:55 minutos

Paulina	Diana por favor cuéntenos acerca de la organización ¿Cuándo nace, cuáles son los objetivos, qué territorio abarca?
Diana	Bueno Coas Colombia es un grupo de profesionales del área agrícola, legalmente estamos constituidos desde el año 2009. Nace como una necesidad de varios profesionales al conocer maestros de la agricultura ecológica, y jóvenes y profesionales agrónomos, tecnólogos que habíamos conocido que era la agricultura ecológica. Estábamos en esa línea y no teníamos experiencia profesional y empezamos a capacitarnos en cómo hacer agricultura orgánica y

	vimos la necesidad de hacer una empresa que prestara ese tipo de asesoría, ahí fue que empezó como el trabajo de Coas Colombia.
Paulina	Listo, ¿Qué objetivos tiene y qué territorios trabaja?
Diana	Pues el objetivo es asesorar, capacitar, formar y comercializar productos orgánicos. Hemos trabajado en muchas partes del país, pero ahora estamos en el departamento de Antioquia todos los profesionales del grupo.
Paulina	¿Cuál ha sido como la estrategia territorial del proyecto, cómo han podido trabajar el tema, tomando en cuenta los actores sociales locales y a los activos culturales?
Diana	Nosotros lo que hemos hecho es, cuando nos contratan como asesorías independientes hemos vinculado a la corporación o hemos hecho alianzas con municipios y corporaciones para, por medio de esas alianzas enfocar todo el tema de capacitación en producir ecológicamente. Eso es como lo que hemos hecho. Nosotros pues subsistimos gracias a las asesorías en los momentos que han llegado, nos contratan a nosotros, lo hacemos a través de Coas, Coas queda como el nombre de la persona representado ahí en el trabajo en la asesoría, y hemos hecho algunos convenios pequeños en algunos momentos enfocados en la producción ecológica, siempre hemos hecho solo asesorías en ese tema. Y en algunos momentos también en la capacitación, en la concientización a los consumidores también.
Paulina	Perfecto. ¿Dónde están ubicados los productores que ustedes capacitan y dónde se comercializan sus productos?
Diana	Nosotros tenemos productores en todo el departamento, pero en este momento por cuestiones de logística estamos haciendo solo recolección de material orgánico a las personas que están más cerca de la ciudad: San Antonio de Prado, La Estrella, Itagüí, Santa Elena, y los productores de lejos, algunos productos no perecederos como chocolate, panela, lo estamos trayendo de municipios cercanos, del occidente y del norte.
Paulina	Estos productores ¿Dónde comercializan los productos?
Diana	Todos tienen como diferentes sitios, la Mayorista, los amigos, hay unos pues que ya tienen clientes específicos de sus productos y van hasta la finca y nosotros con la Red de Consumidores Conscientes, vamos a las fincas y les compramos lo que pidan nuestros consumidores.
Paulina	Ahora cuénteme, según ustedes ¿Qué beneficio tiene la producción agroecológica en los aspectos social, ambiental, económico?

Diana	La agricultura es la única que puede hacer transformación rural, porque es en.... La agricultura orgánica, antes de ser un instrumento de transformación tecnológica es un instrumento de transformación social. Es la recuperación de los saberes, es la recuperación de las personas como seres pensantes, que actúan, que tienen libertad y que recogieran toda una zona, todos unos suelos y que pueden hacer su agricultura sin dependencia de paquetes tecnológicos que contaminan, envenenan, y que hacen que no piensen, no lideren procesos porque no tienen más esperanzas. Para nosotros la agricultura orgánica es la única forma de hacer transformación rural.
Paulina	De esto que nos dijo, para la transformación rural, de los beneficios que ustedes toman en cuenta de la producción ecológica, algo específico en la parte social o en la parte económica, que consideren como beneficios...
Diana	Bueno, en la parte económica, al recuperarse los suelos, hay suelos más fértiles y hay más producción, al haber más producción el campesino quiere sembrar más, al disminuir el uso de herbicidas y recuperar la biología del suelo hay menos ataque de plagas y enfermedades, entonces todo eso es beneficios económicos para el que sabe hacer agricultura ecológica.
Paulina	Ahora, en cuanto a los limitantes para la comercialización de estos alimentos ¿Cuáles identifican?
Diana	Todos los limitantes están puestos para que no sea... El Estado, las políticas de gobierno rural, el Ministerio de Agricultura en Colombia no apoyan esta agricultura, las multinacionales no quieren dejar de vender veneno ni quieren una política de sostenibilidad, ningún proyecto internacional es claro, ni quiere a la FAO, ninguno; la FAO promueve la agricultura ecológica pero sólo a través de un paquete tecnológico y no crea independencia, ni las universidades, los doctores en agroecología no van a capacitar a un campesino, sino que van para empresas que quieran hacer otro tipo de trabajo más capitalista que de transformación social. Todas las limitantes están.
Paulina	Ahora, en cuanto a los beneficios, pero del consumo...
Diana	La agricultura... los alimentos orgánicos son los alimentos que todos deberíamos consumir, pero no hay políticas, ni apoyo de parte de ninguna ciencia, ni la médica; ahora pues se está imponiendo porque ha habido una catástrofe en cuanto a los manejos de todas las enfermedades y hay una arteria, hay una libertad a través de los médicos alternativos, le llega información masiva a las personas a través de las redes, porque a través de los gobiernos y de los planes de Estado siempre es el mismo paquete, siempre: si tienes cáncer tienes que hacerte lo mismo. Entonces ahora hay una tendencia, más por el tema del fracaso de la medicina convencional, entonces la gente se está muriendo, entonces la gente está buscando nuevas alternativas, una de ellas es cambiar la

	<p>alimentación; cuando tú cambias tu alimentación a alimentación orgánica tú empiezas a ver los beneficios, que somos seres, los humanos somos seres que tenemos que vivir de minerales y los minerales solo están en los alimentos orgánicos. Entonces cuando las personas empiezan a saber eso, empiezan a consumir... o sea, cuando a una persona se le informa que una espinaca orgánica tiene todos los nutrientes y una espinaca con veneno no sirve para nada, entonces la gente come basura, entonces la gente nunca se va a aliviar con eso, entonces los beneficios para el consumidor son todos, totales, pero no hay, a nadie le interesa que haya... en este país no le interesa a ningún jefe de ninguna dependencia pública, ni de ninguna dependencia educativa; no conozco ningún programa agresivo de ninguna universidad, de ninguna entidad, solo el trabajo de las Ongs con las uñas, entonces aquí en este país, no.</p>
Paulina	<p>Actualmente ¿Cuál cree que es el papel del consumidor frente a los alimentos ecológicos, qué tipo de consumidores usted puede identificar, cómo cree que está la tendencia y qué estrategias deben adoptar las organizaciones que están interesadas en que el consumidor cada vez experimente más?</p>
Diana	<p>El consumo ha crecido porque ha crecido la conciencia, pero esa conciencia nace creo que a partir de... ¿de dónde vendrá esa conciencia? No sé de la búsqueda espiritual, creo que los seres cuando ya el materialismo los deja tan vacíos y empiezan a hacer recuperación espiritual empiezan a pensar en la alimentación, esas personas son las personas más conscientes que exigen alimentos orgánicos; las personas que están metidas en el mundo materialista no les interesa saber qué comen y más si tienen dinero, entonces así uno tenga dinero, pero adquiere conciencia espiritual y sabe que eres lo que comes, entonces ese tipo de consumidor es el que está buscando no comer ya comida chatarra, pero son muy pocas las personas; en Medellín por ejemplo hay grandes grupos de personas incluso que buscan pero les parece difícil, los veganos, los vegetarianos, los taoístas, los hare krishnas, las personas que tienen, que hacen otro tipo de medicina alternativa, lo buscan pero les parece difícil, no está al alcance de sus manos, no está en los supermercados con la comida orgánica, no les gusta de pronto hacer un cambio tan drástico de pedir un mercado por internet a una red pequeña y la redes que hay son muy pequeñas y otra pésima estrategia que ha adoptado o que nos ha tocado vivir por ejemplo a nuestra ciudad es que las personas con grande capital han visto en esto un negocio y han montado tiendas de comida orgánica y han ofrecido un elemento demasiado costoso que a la gente le parece también injusto, así tenga el poder de adquirirlo.</p> <p>Entonces son muchas limitantes por qué, porque no hay una red sólida que nazca de origen, sino que hay intereses particulares. En este país hay muchas personas con ideas de hacer agricultura orgánica, pero sólo por el capital y las personas que queríamos hacer y hemos querido hacer transformación social desde el</p>

	<p>consumidor, desde el consumo, desde el productor, lo vemos más como una organización de base pero no hay apoyo ni público ni privado. Entonces han sido experiencias aisladas de personas o de productores que se han arriesgado; por ejemplo en el oriente antioqueño hay productores que ya montan su propia tienda con sus propios recursos, que han empezado abrir las puertas y han pagado un local entre varios, que ya ahora siembran más y abrían un día y ya abren dos, pero son cosas que son años para poder verse una... eso para un campesino es algo, porque el campesino cambiar de ser productor a ser integral y decir que va a comercializar, eso es un gran logro, pero han sido experiencias aisladas.</p>
Paulina	<p>Listo, en el mismo tema ¿Cómo le parece que debería ser la relación entre productor y consumidor, cómo la ve actualmente y cómo piensa que debería ser?</p>
Diana	<p>Es que no existe una experiencia donde se elimine el intermediario, no existe porque no hay una red de consumidores exigiéndolo, entonces Coas por ejemplo en este momento asegura que recoge un alimento orgánico y se lo entrega a un consumidor, cierto, es muy directo porque es una entidad que asesora a los campesinos, pero no hay relación directa; se puede hacer, algunas entidades lo hacen, visitas a los productores, llevan a los consumidores, pero no existe esa necesidad de parte del consumidor, yo nunca la he visto. Nunca la he visto, nunca ha surgido el grupo de taoístas de hare krishnas que dicen "listo vamos a patrocinar a 5 campesinos de Santa Elena" o van a decir los empresarios del Yoga en Antioquia que son gente millonaria, "vamos a patrocinar todas las mujeres campesinas de San Antonio de Prado que se están envenenando, que se están muriendo de hambre y tienen tierra pa' producir", no, eso no pasa acá. Entonces, uno trata de hacerlo porque sabe que esa es la única forma de llegarle al consumidor final con un producto justo y con un precio justo, pero no hay, no hay una necesidad de parte del consumidor.</p>
Paulina	<p>¿Qué opinión tiene el Coas acerca de los procesos de certificación?</p>
Diana	<p>El que certifica al campesino debe ser el mismo consumidor. No hay ninguna empresa extranjera, ni empresas que no saben hacer agricultura ecológica. ¿Quién certifica al certificador? Entonces ¿cómo nos van a venir a certificar? Creemos en los sistemas de certificación participativa, donde haya un análisis del alimento y se garantice que sea orgánico mediante un proceso científico, nosotros creemos que la cromatografía es la única forma de certificar la alimentación y el proceso de transformación de un suelo, de un sistema vivo o de una finca o de un lote y es un sistema científicamente avalado, reconocido, fácil, que lo puede manejar un campesino y que le daría la garantía al consumidor que lo que se está comiendo no ha sido manipulado por ningún proceso de agricultura convencional.</p>

Paulina	¿De qué se trata la cromatografía?
Diana	La cromatografía es un análisis cualitativo del producto donde se mide la integración de las cualidades nutricionales en un alimento, las toxinas, la cromatografía mide la microbiología del suelo, la cromatografía te muestra si el suelo está vivo o muerto; es un análisis cualitativo, es un proceso demasiado bello y es un proceso demasiado hermoso que ninguna universidad lo promueve (risas, ya sabe por qué no estudio yo...)
Paulina	Si claro, perfecto. Ahora de acuerdo con usted ¿Cuáles serían las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de estos alimentos?
Diana	Hay personas que quieren cambiar la forma de comer, son muchas personas que quieren cambiar la forma de comer y la salud, la gente se está muriendo prácticamente por falta de comida natural, la contaminación de la gente; para nosotros, pues pienso que eso es una oportunidad, esta generación tiene un poquito más de consciencia a partir de toda la degradación de la salud y ahí hay una oportunidad, pero nadie está haciendo como las cosas masivamente sino experiencias aisladas. Vea estamos en San Diego, un centro comercial, aquí debería haber un súper local de comida orgánica, en cada esquina de Medellín debería haberlo, en todos los barrios, en las residencias, en las tiendas y no está (Paulina: en los comedores de las universidades). Y la millonada de plata que ha entrado a este país para hacer distritos agrarios, pa' hacer redes de productores, para hacer agricultura ecológica, eso no está, eso no existe, porque ninguna entidad pública, ninguna, ninguna corporación ambiental en este país apoya la comercialización de los productos ecológicos, solo hacen concientización y cuidado del suelo y cuidado del aire y cuidado de esto y deje de utilizar esto y el campesino con ese alimento ¿qué hace? ¿Por qué no se lo llevan a un consumidor? No hay un enlace, nosotros... Coas en más de 6 años ha capacitado más de 10 mil campesinos y nunca los hemos llevado más allá por qué, porque no tenemos cómo acompañarlos y el Estado dice "no ya, ya usted le dio 5 talleres y esto, ya, ellos ya, ya están ecológicos", eso es mentira! Corantioquia es capaz de decir que tiene mil lugares ecológicos, sí, muéstreme pues que son ecológicos, haber, ya, por 8 meses de trabajo; esas son las grandes mentiras en este país, que por una persona asistir a un taller ya es ecológico, eso es mentiras, esos son procesos de años, años. O sea, no... Esto es grandes, grandes desastres que se han hecho, es la cruda realidad niña.
Paulina	Así es. Los retos entonces a enfrentar para la comercialización de estos productos ¿Cuáles serían?
Diana	Nosotros somos capaces de tener 1000 consumidores y tener 100 campesinos si tenemos capital, porque tenemos la experiencia, tenemos los técnicos, nosotros tenemos los expertos en hacer agricultura orgánica, tenemos campesinos que

	<p>son capaces de capacitar a otro. Aquí en Antioquia todo el que está haciendo algo parecido en agricultura ecológica es con capital. No hay otra, o sea, por qué, porque hay técnicos, hay campesinos que ya están conscientes y que se les está perdiendo la panela, se les está perdiendo el plátano “pero es que yo soy orgánico... no yo regalo eso donde sea porque nadie me lo compra porque estoy lejos”, porque no hay un canal. Las personas que han tenido capital, visión, que tienen empresas privadas aquí... Yo llevo en este país haciendo agricultura ecológica 14 años, de manera independiente y con Coas pues cuando nos unimos y en estos últimos 4 años ha habido grandes empresas que están haciendo algo muy bonito y está dando resultado, por ejemplo Orgánico San Sebastián en Llanogrande es una empresa que ha hecho un trabajo excepcional, que garantiza la calidad, que tiene la tecnología para hacerlo, pero esa gente ha invertido millones, millones y lo han hecho muy bien, esa es una buena forma de hacerlo y lo entregan, tienen sus tiendas, ellos tienen un público; lo hacen bien, por qué, porque uno garantiza que es orgánico. Esos procesos son demasiado lindos para uno, pero son personas que les ha tocado tener el capital, entonces, no hay una universidad que diga “tengo el capital para hacer esto”, no hay una corporación autónoma, los proyectos del Ministerio de Agricultura, yo conozco campesinos que han intentado hacerlos y no, lo grande que conozco aquí en Antioquia es eso, o de pronto ya habrán algunos exportando, pero ya a nivel personal y pienso yo que la idea es llenar a Colombia de elementos orgánicos, no exportarlos. Primero Colombia.</p> <p>Los que lo han hecho... por ejemplo yo admiro el trabajo de Orgánico San Sebastián, me parece muy triste el trabajo de la Asociación de Acab, que es una asociación de más de 20 años y no ha impactado este país, ni este departamento, ni esta ciudad; no lo ha impactado y tienen la forma de hacerlo, pero, no sé cómo se ha invertido el capital que les ha entrado, pero es una organización que lleva muchos años y era para tener un trabajo espectacular, o sea era para tener 10 tiendas 20 tiendas, tienen una. Entonces no sé si lo hacen a domicilio, o sea uno no conoce internamente, pero uno ve por ejemplo el trabajo de Acab al lado de Orgánico San Sebastián que ya tiene 3 tiendas, ubicados en los mejores sitios que entregan, entonces no sabemos cuántas personas son, pero el impacto no es tan general, porque a uno cuando le escriben en la página una persona dónde compra algo orgánico en Medellín, uno dice ¿no conocen eso? O sea, es una sola experiencia y es la experiencia más antigua y la experiencia que más ha recibido dinero internacional, entonces uno dice, esto lo que necesita es otra cosa, esto... hay técnicos, hay campesinos, hay consumidores.</p>
Paulina	<p>Toda la razón. Y bueno por último hablar de las políticas ¿Qué políticas identifica que apoyen o avalen la producción y el consumo de alimentos ecológicos y qué actores estatales o locales ustedes identifican que apoyen pues esta actividad y que hayan influido tal vez en su actividad como organización?</p>

Diana	<p>Yo le cuento desde lo que nos ha pasado a nosotros. A nosotros nos apoyó alguna vez Comfenalco, Corantioquia nos ha apoyado algunas veces con algunos procesos, nos ha apoyado... o sea un apoyo así que uno diga "nos dieron, nos ayudaron", no. Todo ha sido autogestión "hagamos este taller pa' capacitar a este grupo de campesinos", "cobrémosle a esta persona que viene de Bogotá y de Pasto y de otro lado pa' que subsidie a un campesino", "vamos a hacer un diplomado internacional pa' traer a los profesores que nos enseñaron a nosotros, pero que la gente de todo el mundo pague pa' que los campesinos de nosotros los vean". El trabajo de hacer la red de mercados nadie nos la ha apoyado, por eso estamos y somos una cosa demasiado pequeña. Eso nadie, nadie, nadie, absolutamente nadie.</p> <p>Solamente nosotros a través de nuestras asesorías y de nuestros convenios hemos tenido la visión de formar un campesino para que produzca orgánico, independientemente si lo vende o no, que sepa hacerlo porque lo va a hacer más barato. Si él va a sacar el maíz más barato, entonces "señor, aprenda", "Ah!, esto me dio igual que el otro, listo me convencí y no volví a echar veneno". Hay muchos campesinos convencidos a través de la tecnología, que de la agricultura orgánica a sus servicios, fácil es fácil. Entonces eso es lo que hemos aprovechado, ese trampolín de ser asesores, pero nadie nos ha apoyado en el mercado, eso estamos pues en... el mercado de nosotros es demasiado pequeño, abarca pocas personas, pero ya empezamos con lo que tenemos.</p>
Paulina	Qué bueno, y en cuanto a políticas...
Diana	<p>Pues nosotros estuvimos detrás de las políticas de seguridad alimentaria de este municipio, para que hubiera una política que el 1% de los alimentos orgánicos llegaran a escuelas pa' incentivar. Si hubiera una, no hay, el 1% de los alimentos que llegan a los restaurantes escolares debe ser orgánico, hombre, por dios! un poco de alimentos. No son capaces porque eso es otro manejo "Ay ¿dónde se consiguen?" Porque a nosotros nos han llegado personas de los programas de seguridad alimentaria de la Alcaldía "Venga ¿ustedes nos pueden abastecer con 1000 kilos de mora orgánica todos los domingos?" ¿Mil kilos de mora, usted por qué no dice señor ejecutor de este programa, "yo voy a patrocinar a 50 campesinos productores que siembren mora orgánica y se las voy a comprar"? O sea, cómo así que mora orgánica ya, no! Entonces es súper enredado.</p>
Paulina	Perfecto, eso sería todo entonces, gracias!

Entrevistado: Jaime Madrigal

Institución: Corantioquia

Duración de la entrevista: 25:01 minutos

Paulina	Bueno don Jaime, cuénteme primero de los mercados verdes de Corantioquia, los datos que cree necesarios ¿Cuándo nace, cuáles son los objetivos, qué territorios abarca?
Jaime	<p>Bueno, pues el mercado verde es una actividad de proyección, de un programa que nosotros denominamos "hogares ecológicos" que es una intervención que hacemos en el sector rural de la jurisdicción de Corantioquia, buscando básicamente un proceso de transformación cultural a través de procesos educativos. Entonces intervenimos la familia de una manera integral, básicamente en lo que tiene que ver con una apropiación del territorio, con un cambio, como te decía anteriormente, cultural, en lo que tiene que ver con sistemas de producción agrícola, pasando de sistemas de producción químico a sistemas de producción sostenible, trabajamos también lo que tiene que ver con el buen aprovechamiento de la energía y con el buen aprovechamiento del recurso hídrico y también lo que tiene que ver con la parte de la alimentación, a través de un concepto que nosotros llamamos "biodiversidad en la mesa", y es como la familia puede aprovechar los recursos alimentarios que produce en su misma finca, para la minuta alimentaria. Hay otro concepto que también tiene que ver con otro elemento del hogar ecológico, que tiene que ver con la organización, organización de productores, o sea, cómo se organizan ellos en su núcleo, en su vereda y a partir de ahí, estructurar una red.</p> <p>Resulta que después de todo este proceso en la parte productiva surge un excedente, cierto, un excedente que tenemos que buscar la salida y encontramos aspectos como el trueque, el intercambio, los circuitos cortos de comercialización, que es como ellos comienzan a llevar sus productos a las cabeceras municipales, dentro de la misma vereda y hacen un trabajo de comercialización, pero también aprovechar el mercado verde corporativo, por eso fue que se creó. Entonces un mercado que recoge esa fase de proyección de los hogares ecológicos y haga también un trabajo, digámoslo, educativo, de divulgación y proceso con los consumidores; entonces hacer también un consumo responsable por parte de las personas que acceden o que visitan el mercado verde corporativo.</p>
Paulina	Perfecto, ahora cuénteme ¿Dónde están ubicados los productores y dónde específicamente se comercializan los productos acá en Medellín?
Jaime	Bueno ok. Los productores están ubicados en diferentes municipios, cierto, dependiendo de los convenios que nosotros desarrollemos y de cómo el programa de hogares ecológicos llega a cada uno de ellos. En este momento tenemos 39 municipios que adelantan procesos de hogar ecológico. En cada uno de ellos hacemos un ejercicio inicial que es un mercado verde corporativo en las cabeceras municipales o en las cabeceras de los corregimientos de las veredas donde están ubicados, cierto. Entonces inicialmente en su espacio y de ahí hacemos una

	selección, que viene a la corporación Corantioquia, que la sede central (ubicada pues aquí en la 65 con la 44, con San Juan) y ahí se hace un trabajo ya como de proyección, de exhibición de la experiencia a los funcionarios de la corporación y a otras personas invitadas. También nos vamos en ocasiones a centros comerciales, algunas universidades, hemos estado en algunas fábricas y en La Alpujarra. En la Alpujarra hemos estado ya varias veces también en eventos ya macros, de mayor dimensión y cumpliendo la misma función, ellos mostrando cuál es el trabajo que se hace así a nivel de sus comunidades.
Paulina	¿Y tiene como alguna periodicidad?
Jaime	Si, el mercado verde corporativo se realiza cada 15 días, es institucional acá en la sede de Corantioquia y ocasionalmente como te digo lo descentralizamos a esos lugares de los que te hablé anteriormente.
Paulina	Ahora cuénteme, en su criterio ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica, en los aspectos ecológico, social y económico?
Jaime	Bueno en el aspecto ecológico, ya te decía que todos los productos que se sacan al mercado verde son resultados o productos de un trabajo de reconversión productiva, donde buscamos trabajar cero químicos y básicamente buscar conservar la biodiversidad, cierto, o sea, el ecosistema que es nuestra razón de ser pues de la corporación. Entonces son técnicas orgánicas, agroecológicas, biológicas, de permacultura, que buscan que el producto sea, primero inocuo y segundo, que genere autonomía, o sea buscando que el campesino tenga la posibilidad de producir sus propios bioinsumos, abonos, insecticidas ¿con qué? con sus mismos residuos o con material vegetal que encuentran en su finca. (Paulina: eso ya se considera un ahorro para ellos). Es un ahorro y ellos lo sienten así, fuera de eso no se tienen que desplazar, ni pagar fletes, o sea, es algo demasiado importante y fuera de eso evita contaminar los recursos: recurso suelo, recurso hídrico, incluso la atmósfera porque los abonos y los insecticidas, pues generan tóxicos en esa atmósfera.
Paulina	Y en la parte social...
Jaime	En la parte social es muy importante porque estamos realizando un proceso de integración, o sea, en los procesos educativos hay una convocatoria como por núcleo, o sea, los vecinos de una misma vereda y eso, primero, genera una integración, segundo, están hablando en el mismo idioma de sus intereses, ellos se organizan como grupo de promotores y esa organización permite que haya como más dinamismo en el aspecto social, y lo otro tiene que ver como en la utilización de la mano de obra, es un concepto muy equitativo porque participa toda la familia, participa el jefe del hogar, participan las mujeres, son claves en

	esto, ese concepto de equidad es demasiado importante, porque la mayoría, los liderazgos son ejercidos por mujeres.
Paulina	Si, y bueno en el aspecto económico aparte del ahorro para los campesinos, para los productores...
Jaime	Si, lo económico lo miramos nosotros de dos maneras, uno, lo que tiene que ver con el ahorro y otro es dar otras opciones, porque casi siempre el monocultivo es lo que genera pues como la cadena comercial, pero hemos mostrado que en otro tipo de productos, como son las plantas medicinales, aromáticas, incluso hacemos algunos procesados, en frutos secos, en algunas hortalizas que no son como muy comerciales, es generar la cultura y digámoslo que, innovar, esa parte comercial.
Paulina	Ahora cuénteme acerca de los limitantes para la comercialización.
Jaime	Bueno, estos son procesos, el proceso educativo es demasiado lento, no es una cosa que, de un día pa' otro se logró pues la transformación, entonces hay que generar continuidad y sostenibilidad y la sostenibilidad se genera a través de promotores muy consolidados en su ejercicio, que tengan claro que ellos tienen la capacidad de retroalimentar, de formar, de gestionar; entonces cuando esos promotores se apropian generan sostenibilidad y generan la posibilidad de que el proceso realmente sea consistente, no que quede pues en el aire.
Paulina	Perfecto, ahora en cuanto al consumo, ¿Qué beneficio le ven ustedes al consumo de alimentos ecológicos?
Jaime	Pues lo primero es que se consume un alimento natural, cierto, con las propiedades naturales, que significa tener los minerales que son, tener la cantidad de agua que es, el sabor, palatabilidad, pues, todo lo que tiene que ver con la calidad del producto y sobre todo inocuo, pues que no tenga residuos tóxicos, que no tenga en sus componentes algunas trazas de químicos que generan problemas a la salud y que están ya definidos y lo más importante es como la accesibilidad del alimento, que su familia en un predio tenga la nutrición y en muchos casos la farmacia. Esa idea que suele ser que las familias tienen ahí una cantidad de plantas medicinales de las cuales pues, se aprovechan para mejorar sus condiciones de salud.
Paulina	Ahora ¿Actualmente cuál cree usted que es el papel del consumidor frente a estos mercados alternativos de alimentos ecológicos?
Jaime	Pues en el momento, yo pienso que todavía hay mucha pasividad, falta mucha cultura del consumo, sin embargo, hay una corriente creciente en valorar, primero como ese trabajo campesino, el trabajo de la mujer que es tan importante y entender la calidad del alimento que se están consumiendo, que no es tanto presentación porque el producto orgánico no es tan exuberante como un alimento químico, entonces eso te permite a vos realizar un proceso de educación no

	<p>solamente en el productor a la hora de sacar sus elementos, sino en el consumidor a la hora de aprovecharlos y desafortunadamente, ahora los precios de los orgánicos son un poquito más costosos; hay marcas incluso que son orgánicas y que ya aparecen en los centros comerciales, en los mercados, pero no tenemos todavía una cultura clara pues como con respecto a eso. Entonces otra cosa que hay que trabajar mucho es la autoproducción y el autoconsumo, que la gente en sus parcelas tengan parcelas mixtas, que tengan mucho en muy poquito espacio y que sepan aprovechar, que conozcan cada uno de los alimentos, porque con el campesino pasa eso, él puede tener... nosotros podemos sembrar con semilla orgánica alrededor de 80 especies, de esas especies se va a consumir 3 o 4, lo otro no saben pa' qué sirve, cómo se consume, no les sabe bueno, ese es un problema serio de cultura. (Paulina: está metido todavía en la cultura de la...), en el consumo, entonces una ensaladita no la disfrutan, y es la cultura esa del ACPM, ¿sabes cuál es? (Paulina: no): arroz, carne, papa y maduro. Eso es lo que ellos consumen a través del sancocho, a través del "sudao", pero una ensaladita no la valoran; este es un problema cultural, son procesos educativos y esto es lo que busca precisamente este proceso de Corantioquia.</p>
Paulina	<p>Y me decía que, bueno, que se ve que esto de las personas que se van sumando es como una corriente creciente ¿Ustedes cómo han notado eso?</p>
Jaime	<p>Lo he notado bien en la juventud, en la juventud me parece que... y con ella hay que trabajar, niños y jóvenes, porque ya a un adulto es muy difícil usted cambiarle ese chip y de cambiarle incluso el gusto, de cambiarle los hábitos de consumo, es complicado. Pero sí hay que hacer un trabajo fuerte con niños y jóvenes y siento que hay unas corrientes modernas interesantes en eso, incluso, a nivel de continente los europeos por ejemplo nos llevan mucha ventaja en eso, ya algunos suramericanos y bueno ya está llegando a Colombia, a través de las redes sociales se viene masificando mucho eso como de que hay que comer bien, de que hay que apreciar pues toda esta cantidad de nutrientes, entonces yo soy optimista con respecto a eso.</p>
Paulina	<p>Entonces, en este mismo tema ¿Qué tipos de consumidores identifica?</p>
Jaime	<p>Bueno, hay consumidores tradicionales, diría yo así, que son los viejos, los que siempre van a consumir lo mismo, que son los consumidores de elementos tradicionales, que desafortunadamente han venido cambiando hábitos pero yo pienso que es para desmejorar, cierto? Anteriormente la gente comía hasta bueno porque no había tanto químico, y te pongo un ejemplo, a nivel de fríjoles: los fríjoles eran una diversidad impresionante, eran fríjoles sanos. Ahora nos dijeron "vea, si usted no consume fríjol cargamanto no está consumiendo fríjol" y el fríjol cargamanto tiene una trampa y es que tiene mucha cantidad de químicos, entonces el señor que solamente se enseñó a comer fríjoles, el tradicional, pues lo</p>

	que está haciendo es... Bueno ese es como el consumidor tradicional, y hay otro consumidor que es el consumidor de comidas rápidas, consumidor de chatarra, que también es mucha gente joven que se dejan llevar más como por la parte publicitaria, por la parte de la coca cola, las papitas, la, entonces, consumidor que también por camino errado; y hay un tercer consumidor que es el consumidor sano, que ya es consciente de que su cuerpo va a depender de lo que le... con lo que lo nutras.
Paulina	¿Cuáles deberían ser las estrategias a adoptar con los consumidores o cuáles ha adoptado Corantioquia con los consumidores?
Jaime	Bueno esta estrategia de mercado verde es una, cierto? Una estrategia de tipo educativa, es promover, es estar compartiendo las experiencias que hemos tenido con los campesinos. Hay que entender que el rol nuestro no es este pues nutricional, cierto? O sea, nosotros tenemos una misión básicamente de defensa y administración del patrimonio ambiental, entonces que de ahí se deduzca esto, listo, va como en el paquete educativo nuestro, pero no es pues nuestra esencia, sin embargo tenemos algunas estrategias como la mesa de seguridad alimentaria y nutricional del departamento, ahí estamos participando activamente y esa participación nos permite contar en ese espacio de decisión todo lo que nosotros hacemos pues a nivel del sector rural y de las familias campesinas pues que es como nuestro escenario.
Paulina	¿Le parece a usted que para los consumidores, o sea, de la experiencia de los mercados verdes, para los consumidores que se acercan es importante el contacto directo con el productor?
Jaime	Sí, es muy importante, porque primero es un proceso de retroalimentación "vos qué querés y yo qué te puedo ofrecer", cierto? Y nosotros manejamos una metodología que se llama campesino a campesino, es donde el campesino se convierte en educador, nosotros no somos más que facilitadores; ellos tienen los conocimientos ancestrales, saben cómo es su contexto, saben de qué manera intervienen, entonces esa parte es clave, que ellos tengan una conexión directa con esos consumidores y eso es lo que intentamos hacer, no es fácil porque eso sugiere una cantidad de recursos, de movilización, de pronto de sacar al campesino de su contexto, pero aquí está promoviendo.
Paulina	Y los productores que llegan acá al mercado verde ¿Tienen la ayuda de ustedes o ellos se organizan para toda la logística...?
Jaime	Las dos cosas. O sea, ellos están organizados, ellos tienen, lo que te decía ahora en los social, un grupo de promotores que están organizados y colocan pues parte para ese desplazamiento y nosotros les ayudamos, o sea, los acabamos de arrimar con sus productos, les colaboramos con la logística y bueno, estamos con una fase de comenzar. Lo ideal es que ellos fueran autónomos, que no tuvieran la

	dependencia pues de una corporación porque toda la vida se van a quedar dependiendo de eso.
Paulina	Listo ¿El proyecto maneja algún proceso de certificación?
Jaime	Estamos en esas, pues por ahora no. Nosotros manejamos... eso se llama certificación como de garantía, que es una garantía que nosotros damos cuando avalamos los procesos cierto? Pero un certificado así, un sello especial, no. (Paulina: ¿una certificación participativa?) Lo que pasa es que como esos sellos y esas certificaciones tienen como unos protocolos, no son esos. Lo de nosotros es más de garantías, de confianza, (Paulina: porque ustedes han hecho todo el proceso con ellos...) exactamente. Y yo creo que esa es la que más vale, pues incluso, eso hay que tratar como de estructurarlo mejor, porque yo pienso que en última instancia eso vale más que cualquier cosa.
Paulina	¿Y qué opinión tiene usted sobre los procesos de certificación, especialmente estos de [--]?
Jaime	Pues eso tiene muy buenas intencionalidades, pero en el Fondo considero que se van volviendo un negocio también porque yo tengo varios amigos que tienen sellos. Entonces "que el sello, que tal" promueven mucho eso pero... yo pienso que eso tiene que estar acompañado de un proceso educativo demasiado fuerte. Pero eso sí, me parece que es mejor que existan a que no existan, sí, creo que eso ayuda.
Paulina	¿Cuáles son las oportunidades que existen actualmente para la comercialización de los productos ecológicos?
Jaime	Es que eso depende mucho de la cultura del consumo. Yo veo que eso viene creciendo, veo ya mucha actividad. ¿Usted no ha visto mucha tienda ecológica, mucho restaurante ya orgánico? Entonces por eso te digo que la ola empezó como a crecer, a crecer, a crecer y hay gente que viene haciéndolo de una muy buena manera, entonces son personas que tienen estructurados sus restaurantes, son agradables, les meten concepto y eso hace que se vaya como apreciando más. Entonces siento que, yo soy optimista, todavía estamos corticos, pero siento que esto... ¿Esto es orgánico? Ah, excelente, no súper!, no, con razón, estás en una onda excelente). Pero todavía nos falta muchísimo y básicamente nos hace mucha falta en enfoques de producción, primero, en cultura de producción y nos hace mucha falta en embalaje, en cuidado de los orgánicos, todo lo que tiene que ver con la parte de poscosecha, en canales de comercialización, nos hace demasiada falta, en valorar esto y en certificación. (Paulina: y también yo creo, para mí, bueno, lo que yo he identificado con este estudio, es súper importante y hace que todo sea como más fuerte, una red de consumidores). Jaime: ah, sí es fundamental. (Paulina: sí que los consumidores también estén organizados...). Y ahora esto de obtener una red es demasiado fácil, usted tiene una cosa y cuando

	<p>menos pensó está ahí un montón de gente que le gusta, le gusta, le gusta... todos esos like, coja todo eso y comencemos a pensar en ese tipo de cosas. Yo por ejemplo tengo una página en Facebook y entonces coloco cualquier tema que tenga que ver con esto, de producción orgánica y eso "pa, pa, pa...". Es como un virus y uno entiende que es que el tema gusta demasiado. Entonces ¿sabes qué hice algún día? Coloqué algo y recogí toda esa gente y la invité a un evento acá: la cantidad de gente que me llegó! Con un permacultor chileno, entonces desarrollamos toda la actividad y quedó ahí como un grupo. Entonces es como comenzar a... liderazgo, alguien que tome la iniciativa y... pero ahí está latente la posibilidad de estructurar una red. Mucha, mucha, entonces, ahí la invito, de pronto cuando tengamos acá los encuentros, mucho gusto.</p>
Paulina	<p>Si, ya quedamos en contacto. Ahora ¿cuáles serían los retos de acuerdo a usted, a enfrentar en esto de la comercialización de productos?</p>
Jaime	<p>Los retos es... mire, hay unas instancias ya hay unas instancias ya interinstitucionales que yo pienso que se tienen que consolidar, que son los espacios de decisión política, entonces desde ahí tenemos que comenzar porque ahí es donde se toman las verdaderas decisiones; puede que hayan movimientos sociales que surjan espontáneamente, pero no es fácil, cierto? Entonces necesitamos, primero consolidar eso, y segundo, insertar estas acciones en función del consumo y de la nutrición, en el aspecto educativo, para mí el gran reto es ese. Los niños que estén ahí en el curriculum, que lo tengan claro, puede ser en ciencias naturales un pedacito, pero claro y obligatorio, que hable de la parte nutricional y que haga referencia a esta parte de producción limpia. Es la única manera, porque si vamos a esperar la parte mediática es muy complicado, con coca cola va a ser muy difícil entrar a competir, cierto? Entonces son cosas que... tenemos que ser muy creativos y muy recursivos pa' poder activar este tipo de mercados, pero soy optimista pues, que conste.</p>
Paulina	<p>Sí, yo también soy muy optimista, también soy súper optimista, por eso estoy en este tema. Y finalmente ¿Identifica algún actor o política estatal, aparte de ustedes claro está, que apoyen o avalen la producción y consumo de alimentos ecológicos?</p>
Jaime	<p>Vea hay una red, es lo que te dije, de la mesa de seguridad alimentaria, una intención del departamento, pero también hay una política de seguridad alimentaria a nivel nacional, que es como... me imagino que ya la has consultado, exacto, entonces es como un referente. Unas políticas también internacionales que marca la FAO, entonces uno comienza como a aterrizar, o sea a darle jerarquía como a esas políticas y ya se encuentra que sería interesante que, si a nivel departamental yo tengo una política, que los municipios comiencen a estructurarla también, cierto? A nivel de los restaurantes escolares, pues todo lo que sea nutrición para la población, ese tipo de cosas hay que [pararlas].</p>

Paulina	Entonces ¿estas políticas como han influido en la actividad de Corantioquia con los mercados verdes?
Jaime	Pues ha sido muy importante porque cumplen mucho con nuestro objetivo que es la defensa del patrimonio ambiental, entonces todas estas personas que sacan un producto se convierten como en aliados nuestros en la defensa de esos recursos y entienden el recurso natural como un insumo fundamental para la parte productiva, cierto? Entonces lo cuidan, lo valoran, lo respetan y todas las prácticas de producción que se hacen son básicamente sostenibles y defendiendo esos recursos. Entonces para nosotros y nuestra misión es clave y fundamental en este grupo poblacional que son los campesinos que son muy importantes, comprometernos con esa defensa del patrimonio.
Paulina	Perfecto, eso es todo, sería todo.
Jaime	Cualquier cosa me llama, a la hora que sea...!

Entrevistada: Juan David Agudelo

Empresa: Red de consumidores ecológicos de Medellín (RedCem)

Duración de la entrevista: 38 minutos

Paulina	Cuéntanos acerca de la Red de Consumidores Ecológicos de Medellín, ¿Cuándo nace, cuáles son sus objetivos, y cómo se desarrolló el proyecto y cómo va ahora?
Juan David	Bueno, yo te cuento lo que está a mi alcance, porque yo ingresé al grupo ya después de que se había creado. Yo llevo unos tres años quizá, la red tiene un poco más. De todos modos es algo nuevo porque el consumo ecológico es algo que se está apenas implementando en Medellín por muchas cosas. La red somos un grupo de personas con objetivos muy claros como de generar conciencia, esa es la base de todo, para que las personas comiencen a indagar. También se habían propuesto digamos capacitaciones, charlas, todo este tipo de cosas para que lograr que la gente llegue, ingrese y se ajuste, pero ha sido un poco complejo porque las personas no tienen el tiempo o quizás no les interesa porque es básicamente una cuestión de interés. La red se creó a partir de la necesidad y de la ONG Recab que acogió el grupo porque ya llevan 20 años trabajando en esto, entonces llevan un proceso largo con los campesinos, osea del productor hasta el consumidor. Entonces bueno, tenemos ese espacio ahí todavía muy nuevo con muchas cosas para trabajar.
Paulina	Cuéntanos a cerca de las dificultades para crear y mantener la red

Juan David	Las dificultades que la red ha experimentado son principalmente la disponibilidad de tiempo de la gente que trabaja, estudia y tiene sus propias ocupaciones de la vida cotidiana. Además la falta de interés de conocer al grupo, integrarse, apropiarse del tema. El espacio físico también ha sido complejo pero ya con la Recab apoyándonos en eso con espacios para hacer las reuniones se ha vuelto más fácil. Y el encuentro con los integrantes es limitado porque no hay constancia, ha habido varias personas que van y vuelven.
Paulina	Comparando con otras redes de consumidores que conozcas de otros lugares. ¿Qué crees que le falta a la RedCem?
Juan David	Yo he estado investigando bastante unas redes de México donde está muy fuerte el movimiento de los consumidores, ellos tienen mucha participación en redes sociales, páginas web, entonces tienen un campo de acción más grande. Nosotros también contamos con medios como esos pero falta mayor participación, involucrarse más en difundir la red.
Paulina	Ok, entonces por qué crees que sea que acá no se despierta el interés todavía?
Juan David	Bueno, a partir de que conocí el tema y me involucré en la red he visto que el interés ha estado creciendo, de hecho, hay más tiendas, cada vez hay más personas interesadas, más transformación de alimentos, participación en ferias, en mercados campesinos. Entonces para mí lo que hace falta es del lado del campesino, involucrar más gente en el campo para lograr deshacer esos pasos que se comenzaron como en los años 80 con la agricultura verde y todo este tipo de cosas que originaron nuevos modelos de cultivo. Por otro lado, acá en la ciudad tener más fortaleza con el campo, como hacer una alianza estratégica, entonces, a partir de mi pensamiento he estado intentando mirar cómo hacerlo, investigando sobre las redes. Yo soy diseñador gráfico y he identificado en ese campo un vacío que estoy tratando de tomarlo. Pero como te digo, uno haciendo fuerza solo es complejo, entonces hace falta como el acompañamiento, que cada uno se involucre en un rol, lo cumpla y logremos entre todos un objetivo importante.
Paulina	Y hablando específicamente de la red de consumidores. ¿Qué crees que hace falta para que la gente se decida a participar y sacarla adelante?
Juan David	Para sería que falta conciencia. Nosotros desde la red hemos afectado varias partes, de hecho hicimos una actividad en la Universidad Nacional hace un año o año y medio donde se participó con todos los de la red, tuvimos la oportunidad de hacer trabajo de campo, investigación, hicimos preguntas como: ¿Sabes lo que comes? ¿De dónde viene? La gran mayoría de personas no sabe porque la mamá se hace cargo de eso, ella va y compra en la tienda de la esquina y ahí no se encuentran los productos ecológicos. Entonces es complejo por la parte del mercado, por ejemplo a mi desde mi casa me toca recorrer una distancia para

	conseguirlos, entonces esa parte del transporte y la accesibilidad juega un papel importante. El campo está acá cerca pero el transporte es muy costoso entonces se incrementa el precio de los productos, con esto las personas pierden interés por el precio.
Paulina	Bueno para mí los precios altos son como un mito que se tiene, porque en realidad si tú te pones a buscar encuentras cosas que tienen el mismo precio (a veces incluso más bajo) del supermercado con la diferencia de que son muchísimo más sanas
Juan David	Exacto, claro que sí y es entonces buscar alternativas, por ejemplo yo ya no voy a merchar en carro ni en bus sino que saco mi bicicleta y en eso me ahorro unos 12.000 pesos y eso lo invierto en la comida, además hago ejercicio y hay muchos otros beneficios. Falta como esa parte, mirar el beneficio a sí mismo y al prójimo, porque si yo compro estos alimentos estoy beneficiando al campesino que los siembra.
Paulina	Ahora cuéntame por favor, ya desde el punto de vista como consumidor. ¿Qué beneficios identificas de consumir alimentos ecológicos?
Juan David	Para mi uno de los más importantes fue dejar de consumir carnes, con eso me siento un poco más ligero, gasto menos tiempo en digerir los alimentos entonces me queda más energía para moverme, es un gran beneficio para mi salud. Además tengo a mi compañera que tenía problemas de colon irritable, a partir de ello comenzamos a cambiar de alimentación, a mirar opciones y ella ahora está sana. También en la parte mental, todo ha cambiado de muchas formas...
Paulina	Entonces el beneficio principal para ti es la salud.
Juan David	Y el bienestar mental espiritual también.
Paulina	Algún beneficio adicional que identifiques...
Juan David	Quizá para mí no, pero mirándolo de manera solidaria, para los productores. Para mí es gratificante pagar esos 100 o 200 pesos demás, es decir eso no es para mí un limitante, los estoy dando para una persona que hace las cosas bien.
Paulina	Ahora hablemos de los limitantes para el consumo
Juan David	Podría decirte que una limitación es el mismo mercado, crear nuevos mercados es muy complejo, y más estos mercados que son alternativos. Existe bajo presupuesto para la comercialización, también para la publicidad, entonces es un limitante grande, esto hace que sólo ciertos grupos tengan acceso. Acá las tiendas orgánicas están principalmente en El Poblado y en Laureles. Yo compro en el

	mercado de la RECAB en la Plaza de la América, es el más cercano a mi casa, además la señora, Doña Blanca es muy buena onda, entonces es muy gratificante.
Paulina	¿Has intentado con los domicilios, como por ejemplo los domicilios desde la finca?
Juan David	Bien, esa es otra posibilidad, pero no lo he intentado
Paulina	Ahora volviendo al consumidor, ¿cuál crees que es su papel frente a estos mercados?
Juan David	El papel del consumidor en este momento es fundamental porque se ha estado haciendo un trabajo desde el campo y hay más producción y quizás estos productos podrían perderse porque no hay redes en la ciudad. Por ello el consumidor debería tener un ojo crítico, preguntarse por ¿qué este tomate tan bello? ¿Por qué esta mandarina tiene como una cera en su cáscara? ¿Por qué sabe diferente? O sea, tú la abres y tiene un amargo, uno siente el saber de los alimentos y es diferente. Entonces el consumidor tendría que ser más crítico, más participativo, tomar su rol. El rol del consumidor es elegir qué se come. Si eliges por ejemplo ir a la tienda de la esquina, estás perdiéndote de otras opciones del mercado, porque tiendas además de estar controladas por un grupo estratégico de acá de Antioquia, todas tienen la misma oferta y son surtidas por la mayorista o por la minorista. Entonces el papel del consumidor debería ser empoderarse y desde ahí poder afectar el mercado, los precios. Eso es algo que desconoce el consumidor, que si estamos todos juntos podemos afectar ese tipo de cosas, sólo con nuestra capacidad de elegir.
Paulina	Ahora cuéntame, desde tu experiencia con la red, ¿qué tipo de consumidores has identificado en lo que se refiere a alimentos ecológicos?
Juan David	Básicamente, personas más conscientes, de todo, de su estado, de su cuerpo, de su mente, de su salud. También identifico un grupo de personas mayores, digamos que cuando uno llega a cierta edad ha aprendido mucho la prudencia. El cuerpo ya le cobra a uno y empiezan a identificar y cuestionar lo que uno está comiendo, la gente mayor se ocupa más de la salud. Mientras el estudiante todavía no porque también hay pocas opciones, la cafetería está llena de cosas procesadas, artificiales.
Paulina	Ahora, ¿cuál crees que es la tendencia en los consumidores? ¿Crees que va a seguir aumentando la conciencia de las personas? O ¿Crees que va seguir la misma tendencia?
Juan David	Yo sí creo que la conciencia tiende a subir, yo también estoy trabajando en ello.
Paulina	Como consumidor ¿Cuál crees que sea la estrategia que los comercializadores deberían adoptar para con los consumidores?

Juan David	Yo he identificado una falta de solidaridad podría decirse. Entonces el acercamiento debería ser más que cualquier cosa. El campesino necesita que su producción esté asegurada, porque él no tiene nada fijo, tú sabes que puede caer una plaga y perder toda su inversión. Aquí voy a mencionar una idea loca, quizás se podría pagar una producción anticipada. Algo como eso hace falta, mayor conciencia, unir ese lazo que está roto. Además el campesino no tiene seguridad social, y otras cosas que todos deberíamos tener. El estado no colabora mucho en eso.
Paulina	¿Crees que para el consumidor es importante conocer al productor? O ¿todavía no les interesa mucho ese aspecto?
Juan David	Yo creo que todavía no. Digamos que todavía hay una ceguera en ese punto porque muchas personas creen que los tomates los da la nevera, hay desconocimiento
Paulina	¿Qué opinas como consumidor de los procesos de certificación a la producción ecológica?
Juan David	Yo me lo he estado cuestionando, por las normas del estado, por el ICA. Me parece que estas entidades en vez de ayudar entorpecen. Entonces conociendo los procesos agroecológicos, estas normas no concuerdan.
Paulina	Bueno, en el mundo de la certificación también hay de todo, entonces no podemos satanizar la certificación. Por ejemplo en Brasil trabajan mucho con la certificación participativa que acá en Antioquia todavía no se ve mucho...
Juan David	Pues sí, acá hay un proceso adelantado en ese sentido, que la red hace parte de eso, yo soy un inspector capacitado. Entonces en mi experiencia he visto eso, que los requerimientos son muy complejos para algunos productores. Uno de los puntos que quizá a mí me pone más alerta es que esto se haga a la manera del sistema capitalista. Tiene que ser más solidario.
Paulina	¿Qué modalidades de comercialización de alimentos ecológicos has identificado en Medellín?
Juan David	Básicamente tiendas especializadas, se han estado haciendo estrategias en los mercados campesinos, que es una buena opción, también hace falta que más campesinos lleguen. Creo que en este punto hay que trascender porque estos mercados se limitan sólo a ciertos lugares y los costos de logística para el productor son complicados, es desgastante estar todo el día y muchas veces regresar con mucha de la producción que no se vende, para mí eso no es negocio ni funciona. Entonces se debería crear otro sistema que acerque más al productor

	con el consumidor. Romper también esas redes mafiosas del transporte, las de los intermediarios que también ellos manejan el precio.
Paulina	Ahora cuéntame ¿Qué oportunidades piensas que existen para conformar la red de consumidores aquí en la ciudad?
Juan David	Como oportunidades veo que las personas se están interesando en esto, también las oportunidades que ha estado entregando el jardín botánico que se ha apropiado del tema, los otros espacios por medio de la alcaldía hay más personas involucradas, es ya como un avance grande que haya gente con ese tipo de consciencia en el municipio que son los actores más importantes porque tienen lo que otros no tenemos como un presupuesto, quien apoye sus ideas, la voluntad política y todo ese tipo de cosas.
Paulina	Ahora dime ¿cuáles serían los retos a enfrentar?
Juan David	Los retos son el lograr una unidad entre productores con otros productores y consumidores con otros consumidores, que se puedan afianzar esas redes y comunidades, que se puedan brindar apoyo entre sí para que todo resulte no más barato sino más asequible. Otro reto es quizá hacer redes de consumidores y hacer pedidos grandes o pagar anticipadamente la producción.
Paulina	Antes de seguir, cuéntame ¿Cómo está estructurada la red de consumidores ecológicos de Medellín y cómo están trabajando?, ¿Cuál es el sistema que han adoptado?, ¿cómo están distribuidas las actividades?, ¿en qué espacio se reúnen?
Juan David	Te cuento que en este momento la red está en un proceso de capacitación. Entonces cada miembro se está capacitando en ciertas cosas que podrían aportar al grupo, por ejemplo yo acabo de terminar un diplomado en economía solidaria, otras personas también están tomando diferentes cursos, para luego tener la oportunidad de reunirnos ya con la mente más amplia y proponer. Ya se habían realizado charlas y cursos con productores y transformadores, mucha gente también vino y se involucró pero falta constancia de proponer ideas
Paulina	¿Cuál crees que podría ser una buena estrategia para que esta red se consolide de una vez por todas y empiece a crecer?
Juan David	Bueno, de algún modo debería dar a conocer los productos ecológicos y sus beneficios para la salud, capacitaciones o transmisión de conocimientos a los consumidores nuevos. También hacer parte de la comercialización. El consumidor debería saber cómo se maneja la comercialización y además la producción, tendría que estar involucrado en todo el proceso. Construir esta cadena que se ha roto entre el productor y el consumidor.

Paulina	Finalmente, cuéntame si identificas algún actor o política estatal o local que apoye o avale la producción, comercialización o consumo de alimentos ecológicos.
Juan David	Aparte de la RECAB no, no hay mucho que pueda decirte, no hay un ente que esté encargado de esa parte de la nutrición. Los que trabajan ese tema son los de Bienestar Familiar, pero nunca se habla del alimento desde su producción
Paulina	Explícame un poco cómo ha influido la RECAB para la conformación y en la actividad de la red de consumidores.
Juan David	La RECAB nos presta mucha ayuda en cuanto a materiales, también en la capacitación, aportes para afectar la población en marchas, en los eventos que hemos hecho.
Paulina	En este momento cuántas personas está activas en la red
Juan David	Activas 7 u 8 personas que se capacitan en temas como economía solidaria, las edades oscilan entre 35 y 60 años. Es un grupo de rango alto, no tenemos personas más jóvenes, lo cual es una falencia, los jóvenes son muy importantes, incluso los niños, ese es el verdadero público que habría que apuntarle.

Entrevistado: Tarsicio Aguilar

Lugar de Comercialización: Recab

Duración de la entrevista: $64,13+73,35=137.48$ min

Paulina	Bueno, estamos con el señor Tarsicio Aguilar de la Red Colombiana de Agricultura Biológica. Don Tarsicio ¿Por favor nos podía decir cuál es su cargo aquí en la organización y desde cuándo está trabajando con la Red?
Tarsicio	Bueno, mi cargo actualmente, estoy en la coordinación general y soy el representante legal y estoy en la Recab desde el año 1995.
Paulina	Listo, bueno, para entrar en el tema ¿Por favor nos podría contar acerca de la Recab, cuándo nace, cuáles son sus objetivos, en que territorio trabajan?
Tarsicio	Bueno, la Recab es la Red Colombiana de Agricultura Biológica, nace el 7 de octubre de 1992 como una respuesta de la sociedad civil a los cambios que en ese momento en el mundo se estaban dando, que fueron manifestados en el encuentro de Río, en el cual se venía pensando en unas propuestas alternas, no solamente desde lo económico o desde lo social, sino desde lo ambiental. Entonces un grupo de personas se reúnen y conforman la Red Colombiana De Agricultura Biológica con regionales en todo el país y con una intencionalidad de armar el proceso de red y para ese entonces, se le recomienda a unas

personas de cada uno de los territorios que consolide el trabajo en red. Para nosotros los que comenzamos a participar en el inicio, yo llegue tres años después, y esos primeros años a nivel de Antioquia fueron unos procesos de discusión, principalmente en forma de enfoques, de términos y de cuáles son las apuestas de, esto a nivel de la Red en Colombia. Finalmente, en algunos de los territorios como fue la costa atlántica, como fue el centro del país, la Red no se logra consolidar. Se logra consolidar en lo que fue el Valle, Cauca, en Nariño, Antioquia y parte de lo que era Boyacá, Cundinamarca también se consolida.

Finalmente al transcurrir los años, las regionales que quedan son Antioquia, Valle del Cauca, Cauca, Nariño y en la actualidad la única regional que funciona desde el propósito de la Red, es la de Antioquia; el resto pues bueno... Paralelo a la Red en Colombia nace el movimiento ecológico de América y el caribe, entonces también hubo una apuesta de no consolidar exclusivamente la Red en Antioquia, sino de consolidar ese movimiento, entonces muchas de las organizaciones que entraron posterior no se han dedicado a fortalecer la Red en Colombia, sino a fortalecer el movimiento, sin necesidad de pasar por esa instancia. La Red entonces tiene en sus inicios un propósito de promover la agricultura biológica, porque para esa época era el término que se utilizaba, por eso nosotros seguimos conservando el nombre, pero lo que fortalecemos principalmente es la agricultura ecológica, no ha habido, aunque están las intenciones, en algún momento intentamos cambiar el nombre pero ya había un reconocimiento como, como Recab, entonces seguimos conservando el nombre original.

Los propósitos fundamentales de la Recab entonces son, consolidar el proceso en red y buscar la participación de la sociedad civil, en las instancias donde se toman decisiones bajo 4 líneas de acción que tienen que ver: una que es el proceso organizativo, la otra que tiene que ver con el proceso de producción y mejoramiento de sistemas de producción, el otro que tiene que ver con el tema del mercado y el tema de la incidencia comunitaria y política. Entonces bajo esas líneas, es que la Recab funciona y desde ahí ha hecho sus tareas.

Funciona entonces, en el año 2006 la Recab de Antioquia decide, alterno al proceso de red, conformar una asociación, una asociación que se llama, la "Asociación Recab", que le da vida jurídica a la Red, con un propósito fundamental, es de administrar recursos para fortalecer la Red, porque hasta ese momento, como en Colombia jurídicamente no existen las redes, entonces cualquier acción que nosotros desarrollamos siempre se hace a través de una organización miembro, entonces todo el historial que hay en función de los procesos de red se pierden; entonces hubo esa decisión y desde ese entonces la Recab entonces como estructura de red tiene una parte que es la asociación, que en la actualidad tiene un propósito fundamental, que es el tema de la

incidencia política. Tiene otra parte que es el sistema de mercado, cierto? que es el que se encarga de la producción y la comercialización, y tiene otro sistema que es el sistema educativo, que se encarga del proceso de educación, investigación. Entonces en este momento, de esos capítulos que tenemos, el único que tiene vida jurídica es la Asociación, pero venimos trabajando en que los otros también puedan tener una vida jurídica, para poder entonces, de una manera independiente, poder, digamos administrar los procesos y darle vida al proceso de red. ¿Eso por qué? Porque la asociación es la que apoya todo el esquema, pero como asociación nosotros somos muy pequeños comparados con el proceso de red y no alcanzamos a hacer todo el ejercicio de acompañamiento; entonces, un proyecto por ejemplo entra a través de la Asociación, pero va a iniciar en el proceso de red y hace un ejercicio de que tenemos pues unos responsables de cada eje.

En la actualidad entonces, estamos en 6 territorios, las regiones de Antioquia en las que estamos nosotros las hemos denominado puntos verdes y un punto verde para nosotros, es una zona biogeográfica en la cual hay personas y organizaciones comprometidas con el quehacer de la Recab. Entonces en cada una de esas zonas eligen un representante que viene a un comité coordinador, ya el comité coordinador, dentro de sus miembros que somos cinco, elige unas funciones específicas para realizar. Entonces, hay un representante legal y un coordinador general, en este caso soy yo, hay un tesorero, hay un secretario y hay dos vocales, pero dentro de la estructura, entonces desde los enfoques que tenemos, uno se encarga del tema de incidencia política, el otro se encarga del tema de organización, el otro se encarga del tema de producción y comercialización y el otro se encarga del tema administrativo y la otra persona se encarga de tema de formación. Entonces cada uno de nosotros tiene un encargo dentro del propósito para poder hacer el ejercicio y para cumplir nuestra... Bueno, la asociación, tiene una visión y una misión, que son distintas a la de la Recab, o sea, son en lo que te explico que cada uno tiene, entonces, este tiene un capítulo más pequeño dentro del propósito grande de la Red, la asociación como su tema principal es el de incidencia política, la misión de la asociación es consolidar los procesos en red, de las organizaciones y de los asociados, para buscar una incidencia política, porque nuestro objetivo principal es que el departamento de Antioquia en sus planes de desarrollo y en su plan, tanto como municipales como en la ciudad de Medellín como capital, piense en la agroecología como un modelo de desarrollo, entonces ese es el trabajo fundamental de la Asociación. Entonces para eso hacemos las mismas acciones, acciones educativas, acciones de mercado, pero ese es nuestro propósito fundamental de la Asociación, el propósito fundamental por ejemplo del que está encargado del sistema de producción y mercadeo, es consolidar el proceso de producción y comercialización para un mejoramiento económico

	<p>de las familias que están; el propósito fundamental del que está en el tema de educación e investigación, es poder generar unos procesos formativos para que la agroecología se posea de una manera adecuada en cada [malla]. Entonces es como el objetivo pequeño digamos, dentro de cada uno de los componentes, van a alimentar lo que te dije antes de la Red.</p> <p>En este momento somos como asociación 42 asociados, entre organizaciones, grupos de estudiantes de universidades, organizaciones campesinas, familias independientes, ese es como a grandes rasgos la Recab.</p>
Paulina	Perfecto, de estos puntos verdes que nos mencionó ¿Dónde están ubicados?
Tarsicio	Hay un punto verde que se llama el área metropolitana y coge los municipios de acá de alrededor de Medellín, tiene otro grupo que se llama del cañón del río Porce que coge parte de los del área metropolitana, coge lo que es Bello, Girardota, Copacabana, Barbosa, Santo Domingo y todos los del lado de allá, ese es otro; tenemos otro que no está con mucha acción pero es el del nordeste, hay otro que es el de occidente, el noroccidente y el suroeste, ah! y el oriente antioqueño, esos son como... Entonces en cada uno de ellos hay diferentes organizaciones y familias y cada uno de ellos tiene, también desde lo que hacemos, diferentes actividades económicas, productivas y diferentes desarrollos.
Paulina	Entonces, sabemos que la Recab maneja un sitio de venta en el mercado de La América, por favor si nos podría contar de este lugar, ¿Cómo nació la iniciativa? y bueno... después vemos otros temas.
Tarsicio	<p>Bueno, cuando inicia la Recab, hay una pregunta que siempre se les ha hecho a los asociados, es ¿Para qué necesita la Recab? Entonces en eso de para qué necesita la Recab hay dos respuestas que desde 1995 han sido frecuentes y son: para el proceso de formación y para el proceso de comercialización. Las otras cosas, los campesinos lo hacen por ellos mismos o lo hacen a través de su asociación; por eso la Recab desde los inicios entonces se enfoca en esas dos necesidades grades que los campesinos y campesinas empiezan a solicitar.</p> <p>El tema de formación inicia con lo que son promotores campesinos y hoy en día va en lo que vamos construyendo y que queremos terminar que es la consolidación de la escuela agroecológica de Antioquia, en la cual los que enseñan son los participantes de todo el proceso. Entonces los que van a enseñar sistemas productivos son los campesinos que están en las fincas, los que van a enseñar comercialización son los que comercializan, los que están en las tiendas, son los que van a enseñar; eso por un lado, entonces lo que nosotros hemos hecho es empezar a consolidar y articular los diferentes sectores. Entonces para poder comenzar teníamos que existiese producción, comenzamos con esos, primero los campesinos y campesinas, luego</p>

empezamos a consolidar todo el tema que son los consumidores, a trabajar y hay una red que es la red de consumidores que hace parte, que se articula a la Recab y hay una red de tiendas y restaurantes ecológicos, que ha sido promovida desde la Recab, aunque ellos no todos hacen parte de la Recab porque ahí hay cosas que todavía hay que suplir y hay unas tareas que se van haciendo, ahí hay un asunto en el trabajo de redes que no es muy, digamos, fácil de ver y de ir consolidando, es que nosotros trabajamos con planeaciones estratégicas, entonces, como... voy a poner un ejemplo y las palabras de un campesino, una vez yo llego donde ellos y me dicen "Ese documento que hicimos por allá que estuvimos ocho días trabajándolo para la comercialización, yo ni volví a ver eso", y yo le pregunto "¿por qué?" y yo le dije "en cambio sí lo hago" y me dijo "No, pero como así que... entonces por qué no nos han vuelto a llamar?" y yo le dije "no, lo que pasa es que lo que construimos es un plan a largo plazo, y ahí nos dimos las tareas personales y de las organizaciones" y entonces le dije "yo todo lo que hago, lo hago en función de ese plan que hicimos, yo no voy hacer otra cosa distinta".

Entonces lo mismo hacemos, nosotros hacemos unos planes con organizaciones y desde aquí internamente, como llevamos un proceso, cumplimos ese plan, pero no siempre tenemos la capacidad de estar convocando y si no hay cosas que cambien no está; entonces en ese proceso de redes la gente está necesitando que hagamos muchos encuentros y muchas cosas y eso es lo que se requiere en los proyectos, que haya recursos y haya cosas, y los que tienen claro ese proceso de red finalmente cuando vuelven a convocar dicen: "ah! llevamos tantos años discutiendo y no hacemos nada"; entonces tenemos, digamos, una mirada un poco distinta ahí, pero también nos cuidamos mucho de no hacer muchas cosas, porque eso genera mucho trabajo, pero finalmente vamos a llegar a las mismas conclusiones. Un poco comento esto, porque ese es el estado en el que hay parte de los procesos en este momento, cierto?, que hemos construido planes pero hay unas condiciones previas para que se den. Entonces cuando fuimos trabajando la consolidación de la red de consumidores y la consolidación de la red de tiendas y restaurantes, una de las cosas que nos dijeron al proceso de la Recab es que los campesinos no tienen consolidada una propuesta productiva desde lo ecológico, que permita garantizar que la producción sí es ecológica, bajo unos mercados diferenciados que es lo que hacemos ahorita; entonces nos pusimos en la tarea. Entonces ahorita lo que le estamos diciendo a ellos, es "venga pues" y el sábado que tuvimos reunión con los representantes les dijimos "miren ya tienen aval de confianza y esta semana viene el proceso de la certificadora, dentro de ocho días sabemos la respuesta y vamos a saber qué tanto vamos a correr"; o sea la tarea nuestra está hecha, y ya hay campesinos en el caso de hortalizas produciendo casi una tonelada de hortalizas semanales, que está

botando, que está botando porque el mercado no alcanza a hacer, entonces se la están comiendo y están haciendo el compostaje con hortalizas ecológicas en proceso de certificación, seis meses llevan esos campesinos haciendo eso, ¿Qué vamos hacer este año? Este año no ellos no pueden seguir votando la producción, porque se nos van a desanimar, y lo pueden hacer es porque esta subsidiado, mucha parte del proceso, a través de un proyecto, pero el proyecto ya terminó, cierto?, entonces nosotros dijimos: el otro cuando dice "listo yo hago eso y el experimento, composto, llevo registros" pero nosotros sabemos que apenas pase la certificadora ellos van a decir "nosotros queremos empezar a vender en otro lugar". Entonces eso es como lo que venimos un poco haciendo con esos grupos.

Entonces en el tema de la comercialización, nosotros arrancamos con hacer unos mercados que llamamos mercados locales y nos fuimos a fortalecer los mercados en cada uno de los territorios donde está la Recab, en cada uno de esos lugares y se generaron unas metodologías para que en cada uno de los lugares se abriesen tiendas, porque el estudio de mercado que hicimos en esa época dio que la gente en Antioquia quiere son tiendas, o sea, la gente aquí no quiere un esquema como el de mercados campesinos (Paulina: hay mucha desconfianza yo creo). No, es porque la gente cuando sale a la calle no quiere encartarse con el mercado. (Paulina: mmm claro). La gente va a una feria, entonces compra dulces, compra mecatos, pero la gente quiere quedarse parrandeando, bailando, haciendo una cosa y no va irse a bailar con un repollo, no. Entonces la gente quiere, va allá por no dejar, pero la gente no quiere esos espacios para comprar el mercado, entonces la gente ha pedido un sitio fijo para eso. Y es una cosa distinta al resto del país (Paulina: claro, al que uno vaya cuando uno necesite). Pero en el resto del país como ya ha habido un asunto de los mercados, la gente quiere seguir comprando en los mercados campesinos, la comida.

Aquí los mercados campesinos, es una cosa originaria de acá, que luego se llevó a otras partes del país y en los otros son muy grandes, aquí es muy chiquito, y es porque el tema del comercio acá en Antioquia es de una manera diferente; alrededor de donde se hacían los mercados campesinos, por ejemplo empezaban a ponerse por supermercados, legumbreras y tú ves actualmente que acabaron con eso. Por ejemplo cuando empezó mercados campesinos que fue una iniciativa impulsada por la alcaldía de Medellín en el... ¿Conoces el Parque del Poblado? (Paulina: sí). El parque del Poblado se llenaba entero, cada ocho días, o sea, era entero, ahorita son 4 tontos y a fuerza de lidia; y ellos se acaban es porque empiezan a poner los supermercados, entonces la gente encuentra ahí, cierto?. Entonces cuando llega por la noche del trabajo, encuentran... y ese esquema... Entonces a nosotros nos piden eso, entonces nosotros empezamos a consolidar eso en los territorios y se abrieron tiendas en el suroeste, acá en Medellín, en el oriente, en el cañón del Porce, pero

también empieza a consolidarse otra alternativa que es para los que están en auto consumo que es otra cosa que nosotros llamamos “el merquemus juntos y juntos”, entonces son familias campesinas que se juntaban para mercar, entonces venían cada mes a Medellín, compraban entre todas el mercado iban y se lo repartían; eso también lo hemos experimentado en algunos lugares. Eso tiene muchos, digamos, riesgos, y los riesgos en función de organizar el mercado tienen una dificultad, es que el que maneja el mercado, la comercialización, no quiere que nadie más lo maneje. Entonces empiezan a tener problemas de orden de seguridad, de otro tipo, en el cual eso no; entonces lo que hemos hecho es una cosa, digamos más tímida y que esté dándole salida a la parte de la función. Desde ahí entonces nos ocupamos también desde Recab, de generar unas metodologías para poder garantizar la parte de la producción ecológica que hoy son lo que hoy en día llamamos los sistemas participativos de garantías, que nosotros hemos llamado los avales de confianza y dentro lo que es la certificación de tercera parte, lo que es el sistema interno de control, entonces eso lo venimos haciendo desde documentado desde el año 2000., tenemos mucha parte de ese trabajo.

Entonces ¿Qué fuimos viendo? que la producción de algunas familias dentro de las organizaciones iba más adelante que las otras y entonces empezamos a generar una alternativa acá en Medellín para darle salida a esas familias, porque ellas no lograban vender todo en su territorio; entonces entre el año 2003 y 2005 empezamos a hacer ferias departamentales de comercialización, entonces nos íbamos para los pueblos para poder hacer la apertura de un punto de venta, nos íbamos todos para allá, logramos en esa época hacer cerca de doce ferias ¿Qué dificultad tuvimos posterior? Es que en el momento de la feria podíamos estar llegando 50, 60 personas distintas en un pueblo pequeño y entonces eso era un revuelo porque llegaba producción de todo lado, pero luego ellos querían que esa misma producción estuviese cada 8 días en los lugares y no era posible. Entonces intentamos luego empezar hacer intercambio de productos pero nos encontramos con 2 situaciones, una limitante de esos actores que hablamos, que no permiten que una iniciativa comunitaria crezca, entonces empezó a haber presiones también desde el mismo Estado, de decomisar la producción campesina, entonces nos decomisaban las producciones que venían en los buses y el decomiso era, dependiendo del autor que tuviera el interés. Entonces en el suroeste no están las avícolas ni los que producen pollo, entonces de allá podía venir el pollo y no nos afectaba en nada con el pollo, pero en la zona acá del norte, como ahí están las avícolas y los criaderos de pollo, toda la normativa que hay desde el ICA para producir pollos se aplica a eso, entonces habían decomisos de ahí de pollo, del occidente entonces está la producción de cerdos, entonces todo lo de cerdos y café ahí estaba, el suroeste panela y café, entonces empieza a ver una

persecución a esas y aquí en la ciudad el tema de lo sanitario también, entonces, cosa que le hacían al resto del grupo o sea normativas que solamente le hacían cumplir a los que estábamos haciendo esto; entonces en la plaza de mercado pasaban y caían directamente y nos decomisaban la producción cierto?, en los pueblos también y lo que sabíamos es que era pura persecución en función de que esas iniciativas comunitarias no propiciaran, digamos, una consolidación.

Eso empezó un poco no solo a desanimar, sino que el asunto necesita de mayor fortaleza organizativa y comercial y como son proyectos que no son subsidiados, sino que son hechos con los propios recursos de la Asociación y las organizaciones, entonces los avances nuestros no son tan rápidos como uno pueda tener en otro lugar, entonces lo que hacemos generalmente es seguir buscando recursos, tenemos iniciados procesos en muchos lugares y generalmente lo que buscamos cuando formulamos propuestas es que ponemos los mismos agricultores para poder dar la continuidad. Entonces el punto de venta que nosotros hacemos siempre lo hemos tenido donde está la sede de la Recab y hubo un momento en el cual nosotros decidimos porque había una apuesta siempre, es que los productos ecológicos no pueden ser más costosos que los otros y que teníamos que estar en un sector popular y el sector popular para nosotros es una plaza de mercado.

Entonces, bueno, esta ciudad de Medellín tiene una cosa que se llama presupuesto participativo y yo participo, yo vivo en un barrio que se llama La América y en esa época desde las dinámicas del barrio estábamos pensando en una cosa similar de lo que hacemos desde nuestras organizaciones y se empezó a formular unas propuestas de pensarnos desde el trabajo, cómo hacer que los productos ecológicos lleguen a la comuna 12; ahí se hicieron muchas iniciativas pero ahí hubo muchos frenos desde estos sectores que no permiten que las propuestas se consoliden, pero en esa época desde la parte ambiental el director de la plaza de mercado participaba y yo, entonces en una conversación que tuvimos nos pusimos de acuerdo y hubo un contacto porque hay una intención y la plaza de mercado tiene un pabellón donde es producción campesina, que va todos los jueves y eso lleva 25, 30 años, todos los jueves hay un pabellón donde los campesinos bajan a vender, entonces en ese pabellón nosotros fuimos a ver, él nos ofreció fue bajar y finalmente entonces con otras negociaciones nosotros compramos... la plaza de mercado es de propiedad del municipio, pero tú puedes comprar el uso de un local, entonces hubo otro campesino que había comprado un local y por cosas del destino no logro desarrollar su proyecto de tienda entonces nosotros le compramos el local a él; o sea el uso del local, entonces nosotros tenemos como propiedad el uso del local y eso se lo pusimos a los campesinos.

Entonces en los primeros años hubo un proceso en el cual llegaba producción de muchos lugares y los campesinos se rotaban, pero un punto de venta no se consolida cuando va mucha gente a vender, entonces eso luego hubo una discusión de cómo hacerlo y en este momento está entregado a una de las productoras que es doña Blanca, entonces Blanca tiene como propósito es que a través de su punto de venta, que es el punto de venta de los campesinos de la Recab, ella debe propiciar y mandar todos los procesos que tienen los campesinos de la Recab. Cuando hacemos todos esos procesos de alianza de los productores, de la Red de tiendas, lo que nos encontramos, la mayoría de las tiendas, hoy nuevas no, pero la mayoría de las tiendas han nacido a raíz de lo que nosotros hemos hecho de compartir nuestras experiencias y demostrarles cómo lo hemos hecho, en qué nos hemos equivocado, cuáles son los proveedores, entonces casi todos han arrancado desde la producción de la Recab. ¿Qué dificultad hemos tenido? Que finalmente lo que hemos visto es que mucha gente se nutre de la experiencia de la Recab, pero nos hemos dado cuenta, el año anterior, de que no toda la producción que llega es producción de la Recab y que nosotros no podemos garantizar que... puede que sea de asociados de la Recab, pero nosotros no podemos desde la Recab, garantizar que la producción toda si es ecológica. (Paulina: ¿en el puesto de La América?). En ningún puesto, porque esa tarea es una tarea del dueño del local. Entonces el dueño de allá es el que tiene que garantizar que su producción es, les hemos entregado cuál es el mecanismo y que ellos participen, pero el proceso de verificación no lo hace la Recab, cierto? Entonces cada tienda debe tener un mecanismo de verificación y nosotros le contamos cuál es el sistema de verificación que tiene la Recab. Entonces, tenemos un aval de confianza, Blanca debe saber a quién le compra, si cumple o no el aval, y si cumple o no el aval, entonces da. ¿Qué cosa tuvimos nosotros? Que cuando pasamos de... porque nosotros teníamos el punto de venta en nuestra oficina y ahí funcionaba un día a la semana, entonces permanecía entre semana con productos que no eran perecederos, con yogurt, con queso, nosotros teníamos ahí el enfriador, teníamos la infraestructura, pero lo que eran verduras llegaban un día a la semana, entonces la gente iba un día a la semana y recogía ahí pero el resto de semana... entonces "ah! que yo quiero un yogurt, ahí está, compre, venga y pague"; permanecían dulces, panela, café, cosas que no se dañan en una estantería entonces la gente podía llegar a eso; cuando ya nos pasamos para la plaza ya ahí empieza un sistema distinto y empezamos como a hacer un ejercicio que nos ha ocurrido en otros lugares es que cuando uno llega y ya hay un mercado establecido empieza a haber una desconfianza con eso y los otros vendedores tienen un temor de que, una producción ecológica y máxime cuando se va a vender al mismo precio empieza a quitarle los consumidores, entonces hicimos un trabajo previo con los de la plaza a decir que no íbamos a competir, qué íbamos a hacer, y con los consumidores de cómo íbamos a

diferenciar nuestros productos porque ya conocíamos la experiencia en Santander de que el resto de comerciantes le hacían mala atmosfera a los productores ecológicos porque decían que ellos a las 3 de la mañana les compraban a ellos para luego vender y entonces... claro, empezó a haber un nivel de desconfianza, entonces nosotros lo que hicimos fue hacer un ejercicio de diferenciar productos, entonces por ejemplo nosotros vendíamos todas las hortalizas de raíz las vendíamos con hoja, por ejemplo nuestra zanahoria venía con la hoja, los rábanos venían con la hoja, la remolacha venía con la hoja, empezamos también a enseñarle a la gente cómo consumir eso, empezamos a diferenciarlos en el empaque; las consumidores los llevamos a las fincas y todo eso y llegó un momento que los consumidores nos dijeron "nosotros no necesitamos que hagan eso" porque es que nosotros sabemos quiénes son, cómo lo hacen y un sistema de aval de confianza que nosotros llevamos documentado escrito, los consumidores nos dijeron que no, entonces el sistema se cayó por ese lado porque el consumidor dijo "nosotros creemos en la palabra" entonces una cosa documentada, cierto? volvió a caer en la palabra. Entonces la cosa siguió funcionando con la palabra, pero la palabra no todo el mundo la cumple, entonces el año pasado nos dimos cuenta de eso, de que hay algunos que están diciendo, entonces por ejemplo nosotros decimos "nosotros sabemos que tenemos mil kilos de tomate" y en el mercado se están vendiendo 1500, entonces nuestra pregunta es "¿pero si apenas sacamos mil kilos, por qué está vendiendo 1500?" pero el consumidor no se hace esa pregunta porque él no se está haciendo la trazabilidad.

Entonces nosotros decidimos volver a cambiar el esquema y hacer lo que solamente es documentado, así el consumidor nos diga que no, entonces estamos en este momento nuevamente para todos los puntos de venta, hacer un ejercicio de que todos los que tengan el aval de confianza de la Recab tiene que estar documentado y el sábado, el domingo, entregamos los primeros ocho certificados documentados con aval escrito; entonces ahorita la tarea siguiente que tenemos es con las tiendas, cierto? a decirles "mire, nosotros vamos a hacernos certificar la producción de la Recab en muchas cosas, lo primero es el aval de confianza que siempre hemos tenido", entonces ahorita vamos a decir "todo productor que diga que es de la Recab tiene que tenerlo" si no lo tiene ya no vale, porque igual aquí llaman y nos preguntan y nosotros decimos "sí, ese es", pero ahorita el esquema que tenemos es: si lo tiene escrito, o si no, no; que él pueda enviarle a usted a la tienda el aval. Los de hortalizas les dimos el aval por 6 meses, entonces de aquí al 24 de julio ellos pueden vender en la tienda con el aval de la Recab, ellos solamente le mandan a la tienda y mire "yo estoy avalado por la Recab" con este; y le estamos diciendo a las tiendas "por favor, a los que son de palabra y que sabemos que son antiguos pídanse escrito para que ellos puedan hacer el ejercicio escrito". Entonces eso implica que ellos vuelvan hacer las visitas, lo que hemos hecho.

Bueno esa es una manera y para las tiendas también les estamos diciendo que estamos haciéndonos certificar en producción de hortalizas ecológicas y en comercialización.

También estamos haciendo certificar los plantuladeros y con una asociación de campesinos estamos haciendo el ejercicio de producción de semillas certificadas, producción de plántulas certificadas e importación de semillas ecológicas; ese proceso ya lo iniciamos con el ICA, porque es la manera de nosotros cerrar el circuito, porque lo que nos estamos dando cuenta es que lo estamos haciendo pero hay gente que se está aprovechando de ese conocimiento y entonces nosotros no podemos seguir, haciendo ese tema de la verificación porque tenemos otras cosas fundamentales que es lo que te conté de la asociación, entonces dijimos "eso hay que blindarlo" para el que esté en el proceso, porque desde la confianza está llegando gente, eso es como va la comercialización.

Entonces en este momento... ah! bueno y lo otro que estamos trabajando, también es en el tema de comercio justo que vamos a avanzar este año también, entonces lo ideal es desde el esquema que trabaja el aval de confianza de la Recab, nosotros avalamos en tres cosas: en economía solidaria, en comercio justo y en agricultura ecológica; eso es lo que avalamos, que la gente tiene esos procesos, pero vamos a buscar la certificaciones de tercera partes en las tres cosas, para todos los productores. Después de haber discutido 20 años que no íbamos hacer eso; la única razón por lo cual lo estamos haciendo ahorita es porque a partir de los tratados de libre comercio las negociaciones en el mundo cambiaron y desde la Recab vemos que es la única manera de blindar los procesos que tenemos, o sea, o sea ese asunto hace que, que nosotros cambiemos ese anhelo y a partir de que hemos promovido lo alternativo durante veintipico de años hemos encontrado que es lo único que va a permitir que blinde el trabajo de todas estas familias campesinas, no de la Recab, sino de ellos que vienen, eso es. ¿Qué otra cosa en la comercialización que nos sigue? es que estamos trabajando desde el otro lado con el tema de fortalecer los sistemas productivos, entonces las alianzas que estamos teniendo en el tema de hortalizas es desde la cadena de hortalizas, ahí estamos buscando metodologías para que eso se transfiera en todo Antioquia; desde la parte comercial, hacemos alianzas con la Red de Economía Solidaria de Antioquia y de una red a nivel nacional para que eso que vamos encontrando se transfiera a nivel nacional y desde el comercio justo lo estamos haciendo desde los aliados de café y otros, en el movimiento agroecológico para que eso se transfiera, es como la manera como vamos haciendo el trabajo interno y la articulación en el otro.

Paulina	Perfecto, entonces en el caso específico de la tienda de Medellín ¿Dónde se encuentran los productores que venden en esa tienda, dónde están ubicados los productores?
Tarsicio	<p>Bueno, entonces un poco el tema de... la tienda aparece que es de los productores de la Recab pero la tienda es de Blanca, de Blanca Sepúlveda y Blanca asume la responsabilidad a nombre de los productores, pero la responsabilidad jurídica de la tienda es de Blanca, porque la Recab... porque nuestro propósito fundamental es procesos de articulación educativos, nosotros no podemos tener un proceso comercial, entonces ella lo que hace, en principio, desde el acuerdo que se tiene desde los agricultores de la Red, es que ella va a vender los productos de los agricultores de la Red, pero como ellos tienen sus puntos de venta en sus municipios entonces está; pero de dónde viene la producción, debe venir principalmente de Barbosa, que es la zona de donde es Blanca, entonces de allá vienen muchas de las legumbres y parte de los transformados que ella hace; también viene lo que es la panela, debe venir de allá, de Girardota y Barbosa, viene la panela y viene en algunos momentos viene del suroeste, del suroeste viene la miel, de algunos indígenas de la Costa también ha venido la miel y parte de las hortalizas entonces viene de acá de Medellín, de Santa Elena y viene alguna del oriente.</p> <p>Entonces cuando se hizo el proceso de la articulación de las redes de tiendas, ellos se ponen de acuerdo, entonces ellos ya se conversan y casi todos tienen los mismos proveedores, cierto? eso era una labor que hacia la Recab, porque lo que decían las tiendas es que para ellos era muy complicado pedirle a cada uno y los campesinos decían "es que el otro me pide cuatro yogures, el otro me pide uno, el otro..." entonces lo que nosotros hicimos inicialmente era que todo llegaba a la Recab y nosotros luego íbamos... entonces decíamos "manden todo a la tienda de la Recab y luego desde la Recab nosotros les llevábamos el pedido a cada una de las tiendas". Eso luego se empezó a ver como un proceso de que nosotros hacíamos, digamos, una distribución posterior, finalmente lo que Blanca... le pedimos que ella asumiera esa tarea y Blanca lo que cobraba de más era el transporte que le obligaba eso, pero luego hubo una cosa y es que las tiendas se dieron cuenta de que ser los mismos productores de las cosas es lo que les facilita el ejercicio, entonces las tiendas se pusieron a producir ellos mismos. Entonces muchas de las tiendas ellas se autoproveen, porque montaron sus huertas para vender y muchos de los restaurantes hicieron lo mismo. Entonces ahorita hay un ejercicio de que, en este caso tiendas como Colyflor, esta otra tienda, que no es de propiedad de una sola familia sino que es múltiple, tienen un ejercicio un poco más complejo de poder acopiar, distribuir, llegar a acuerdos comerciales, que es un poco más complejo que cuando una familia ya se entiende en el asunto, entonces ahí es un poco lo que yo te mencionaba con Blanca le vamos a pedir que esté verificando, porque no todo lo que Blanca vende es de los asociados de la Recab. ¿Por qué no es de los</p>

	<p>asociados de la Recab? Porque por esos procesos de planeación a Blanca le toco empezar a cambiar también los productos que ella vendía en función de la viabilidad del negocio; por ejemplo, nosotros vendíamos artesanías, vendíamos productos de aseo, vendíamos los productos que sacan las organizaciones, los discos, los libros, las camisetas; ahí se vendía eso, pero eso no salía, o sea, el punto de venta de la plaza de mercado la gente quiere hortalizas. Entonces nosotros, por ejemplo, todo lo que hicimos, toda la compra que hicimos de jabón, eso paso allá, todo eso se venció, todo eso nos tocó botarlo, porque ya la gente allá quiere comida. Entonces ese punto de venta se especializa en comida y la gente quiere es comida fresca, hortalizas, no tanto... Es el nicho de mercado de esa tienda, que es distinto a otra cosa, entonces Blanca complementa con los mercados que tiene <i>Corantioquia</i> por ejemplo. Entonces la mayor parte de estas tiendas se complementan porque salen a espacios particulares, que son ventas institucionales que tienen; <i>Corantioquia</i> va quincenalmente porque tiene el mercado y se complementa con algunas ferias y cosas en el año que ya están establecidas, que son cosas propias que vamos construyendo, como son: el Bazar de la Confianza, la feria en la Universidad de Antioquia que se hace una vez al año con la celebración del día mundial de la alimentación y con algunos de los mercados campesinos que está como establecido. Y también entra... bueno, hubo una época que la producción de esa tienda no solamente es ecológica sino que también es de comercio justo.</p> <p>Entonces hay productos que no son ecológicos pero si son de comercio justo y esos son los transformados, sí?; por ejemplo no hay manera de garantizar que la miel sea ecológica, el polen que lleva, pero es hecha por una organización que viene en el proceso, eso es lo que está definido ahí, pero a nosotros nos tocaría mirar si en principio y el consumidor tiene que empezar a creer en ese asunto pero también empezar a pedir las pruebas y eso es en parte lo que nosotros ahorita estamos haciendo desde Recab, cómo generar ese nivel de confianza y cómo documentarlo.</p>
Paulina	Listo. Ahora, en la experiencia de la Recab ¿Cuáles son los beneficios de la producción ecológica en aspectos ya ecológicos, sociales y económicos?
Tarsicio	Ah! bueno, antes de eso se me olvido Paulina, nosotros estamos en este momento organizando con estas familias que se están certificando, un sistema diferente, es un sistema de canastas. O sea, se va a vender es puerta a puerta, porque como nos estamos haciendo certificar en comercialización, lo que hemos encontrado es que las tiendas todavía no... o sea, vender estos productos no lo pueden vender como están los otros, tienen que tener una góndola especial, entonces en eso estamos pensando, primero, si la tienda quiere recibir los productos certificados porque ya la certificadora nos dijo

	<p>“ellos no pueden mezclar” y ayer por ejemplo la certificadora fue a algunas tiendas a mirar cómo es, porque nosotros decimos, ellos también pueden ser clientes, entonces ellos fueron a mirar y ya ellos nos dicen “lo que ustedes han pensado, que es una góndola especial” donde dice “como está en un supermercado” (Paulina: Que se identifique que eso es) que este pedacito son los certificados con sello y los otros son los avalados; y eso implica inversiones y modificaciones dentro de las tiendas y eso es lo que nosotros no sabemos si la gente está dispuesta o no. Entonces si la gente está dispuesta ya nos toca mirar en término de las inversiones cómo se hace. Entonces en este momento, desde esta semana deben empezar a salir las canastas, bueno ya se han hecho, ya se han empezado a distribuir con [previas], pero ahorita vienen tres canastas con productos específicos, es una canasta pequeña, una mediana y una grande, donde la producción no tiene y sabemos, es para un nicho de mercado distinto porque su costo no es económico, porque está cumpliendo todos los parámetros de comercio justo, entonces está pagando todo, entonces viene una vegana que va como entre 6 y 9 kilos, perdón, entre 3 y 6 kilos, y vale 30 mil pesos, viene otra que se llama la mediana familiar que tiene más o menos entre 6 y 9 kilos de producto y una que se llama regional que tiene entre 9 y 12 kilos de producto ecológico y viene una mezcla de productos entre hortalizas, frutas, cereales andinos, cárnicos, huevos y lácteos; entonces es una propuesta ya con la canasta específica. (Paulina: si, y armada) Ya armada, y dentro del esquema comercial, un consumidor a partir de la tercera compra pueda solicitar cambio, antes no.. (Paulina: ah, ya, interesante). Entonces tu puedes, por ejemplo, lo que tiene es que en función de los costos el precio justifica o sea... porque un poco nosotros lo miramos este poquito, “este poquito vale 30 mil”, lo que pasa es que te están entregando el cereal andino que tú necesitas consumir en estos 15 días, por ejemplo del amaranto de la quinua y de la chía, no te va a entregar pa' un mes, te va a entregar, porque es una canasta para dos personas. Entonces la canasta está construida en función de la dieta también y del número de personas; entonces viene el estudio, pues como que es... “ah! es que yo no consumo tal cosa” entonces listo. Ese es el esquema nuevo de comercialización. Entonces la Recab lo que hace es apoyar los procesos para que cada grupo de acuerdo a sus particularidades tenga. Entonces es posible que parte de esos productos vayan a llegar a las tiendas, pero ese es el desarrollo que vamos hacer este año, en que las canastas lleguen.</p>
Paulina	Y estas canastas ¿Dónde las puede, no se... mirar el consumidor, cómo sabe el consumidor que existen?
Tarsicio	Ah, bueno, entonces lo que hicimos fue coger los consumidores antiguos y a partir de eso se va un poco como estratificando porque nosotros decimos que son estrato 6 pa' arriba, pues porque sabemos que alguien en la plaza va a decir “yo puedo pedir un producto de esos avalados donde no va a tener ese costo”; pero está pensado en esas personas que están pensando en una dieta

diferente, entonces por ejemplo muchos de estos otros consumidores ni siquiera saben para qué es la quinua, el amaranto, la chía, ni su beneficio, ni lo consumen, entonces la canasta no está pensada para ellos, para ellos está pensado "siga mercado donde Blanca", cierto? Hay otros que pueden tener un estrato medio, cierto? que pueden decir "la tienda más barata es la de Blanca, la de todas y los mercados campesinos, son los más baratos; entonces el otro puede decir "merque en alguna de estas otras que es un poquito más elevado y usted tiene más recursos merque en la que es más elevado". Entonces este sistema de mercado está un poco como eso, ir entregando el mismo producto; ahí básicamente lo que varía un poco es, las presentaciones pero también el grado de conciencia que tiene cada una de la gente para poder decir "yo puedo pagar eso" si? porque hay gente que tiene el grado de conciencia pero no tiene el modo económico, hay gente aquí que dice "yo quisiera pero es que a mí el salario no me da", listo entonces hagamos una venta para ellos. Entonces ¿de dónde son los beneficios que nosotros vamos viendo? mmm... tiene que ver en un lado... (Paulina: en la parte de la producción) Sí. De la producción, los beneficios de la producción. (Paulina: ¿desde lo ecológico, ambiental, social? , Sí. Desde lo ecológico... en todo estamos buscando primero un beneficio en términos de la salud y desde ahí se ha enfocado siempre el asunto de la comercialización y la mayor parte de los consumidores desde la Red siempre fueron motivados y vinieron por eso, esa era la mayor motivación, el tema de salud.

Desde la parte económica, nosotros estamos buscando generar alternativas viables para los productores y los distribuidores, y unos beneficios internos de los consumidores de poder tener acceso a los alimentos, pero nosotros estamos conscientes de que eso debe ser una cosa diferenciada y que esto requiere de subsidios, pero el subsidio es una cosa más individual, pienso yo, y es que, si yo conozco este asunto y yo puedo decir "yo puedo..." sabiendo que puedo consumir los alimentos más económicos, yo puedo decir "yo le apuesto a comprar la canasta", porque si yo sé que la canasta si yo la apoyo, esa canasta lo que va a hacer es que van a poder vender más y en un tiempo muy corto ellos puedan mermarle porque el costo mayor que tiene esto es la distribución y que los consumidores son muy aislados, los productores y consumidores son aislados y el tema de distribución es de... todo el proceso de historia nuestro ha sido ese, ese es el asunto. Entonces sabemos que nosotros tenemos que favorecer ese asunto de articular para que pueda haber acceso a los alimentos; y desde el otro beneficio ambiental, nosotros pensamos que no tiene que ser desde el proceso porque sea ecológico o lo otro, sino que cualquier tipo de agricultura tiene que pensarlo y eso lo promovemos, pero hay un ejercicio que se viene haciendo ahora o siempre en el tema de la disminución de agroquímicos es el tema [--] y eso es una cosa que nosotros hemos desde

	<p>Recab focalizado mucho siempre, es que hay que hacer el menor gasto de agua posible en las aplicaciones y eso hemos trabajado pues en concientización y entonces meternos en cómo es que hay que aplicar, por qué esta boquilla, por qué no la otra? en un ejercicio que nosotros pensamos que no debe ser de nuestra competencia, que debe ser la competencia de un manejo seguro de plaguicidas que tiene que hacer la responsabilidad social de las empresas pero que no la hacen, porque necesitan que gasten mucho veneno, entonces.... Ahí. ¿Y cuál otro beneficio me faltó?</p>
Paulina	<p>A ver, estaban ecológico social y económico. Con respecto ahora a la comercialización ¿Qué limitantes identifican ustedes en la comercialización de alimentos ecológicos?</p>
Tarsicio	<p>Bueno hay uno primero, y es... la distribución de los campesinos que hacen agricultura ecológica, no están nucleados, sino que hay una distribución amplia, entonces eso hace que los procesos de acompañamiento, los procesos de apoyo y los procesos de entrega de la producción sean muy costosos; lo otro, hace que el proceso organizativo sea más complicado si?, lo otro que hace es que los volúmenes transportados sean muy pocos y que los costos se aumenten, ese desde el lado de los productores.</p> <p>Desde el lado de los consumidores es una cosa similar, y que los consumidores aparte de que están aislados, todavía tienen una conciencia de que lo ecológico solamente es hortalizas, entonces no conectan los otros sistemas, cierto? Entonces no conectan la producción de la comida con el deterioro ambiental, con las equidades, no conectan con el sistema económico, no conectan con el sistema organizativo... entonces pareciese que cada cosa es una cosa distinta, entonces que comprar hortalizas ecológicas es lo mismo en el supermercado, a una cooperativa, a una familia independiente, al otro, porque no lo conectan; entonces hay que hacer muchos esfuerzos para que empiecen a conectar y cuando empiezan a conectar entonces no entienden y dicen: "Uy! eso es muy enredado para uno, pa' pensar, pa' comprarme una lechuga ese asunto" y entonces...</p> <p>Otra de las dificultades mayores es que en el sistema de la comercialización los productos convencionales no tienen los precios reales y entonces han sido subsidiados o tienen un precio que tiene que ver con especulaciones, entonces cuando tu empiezas a poner precios reales, los campesinos ecológicos son muy ladrones, cobran muy caro entonces yo no puedo hacer eso; entonces eso limita mucho en función del precio y eso se transfiere a nivel de las fincas porque la gente empieza a tener un proceso de discriminación y ahorita lo estamos viendo nuevamente con este grupo de discriminación de esos vecinos porque están haciendo una cosa desde la posición económica, y máxime que estamos haciendo en producción certificada, que tiene una normativa,</p>

estamos teniendo muchas dificultades al punto de familias como que no... que trabajaban con vecinos, no les dan trabajo ya, familias que el vecino le prestaba o le daba leña, le daba pasto y ya no, entonces algunos de ellos que tenían tierra en arriendo les pidieron la tierra por estar en el proceso, porque eso hace que empiecen a tener unas alternativas distintas de trabajo. Esa en términos de los limitantes, y lo otro es el grado de... tener un mercado ecológico bajo este esquema requiere un proceso de conocimiento grande desde todo el esquema que vemos que no se tiene, ni desde las otras organizaciones ni tampoco se tiene desde los asesores, entonces se está transfiriendo las mismas cosas que hacíamos hace 20 años. Y como nuestra prioridad era la seguridad alimentaria y la soberanía alimentaria y no la comercialización entonces seguimos repitiendo cosas que no desencadenan el asunto, entonces hay mucha confusión y los campesinos y campesinas siguen estando muy desorientados en función del proceso, nosotros desde... Como hacemos el trabajo en redes entonces permanentemente hacemos evaluaciones, acá estamos en este momento haciendo la evaluación de la cadena de hortalizas de Antioquia principalmente el capítulo del oriente y ya hicimos evaluación con organizaciones que hacen parte de la Red, con los campesinos y estamos esperando pues que los técnicos y los directores de *Umatas* se dispongan a poder hacer una evaluación de este trabajo porque lo que estamos diciendo es... en el término de la cadena "si no nos ordenamos en una planeación estratégica de qué hacer nosotros podemos hacer muchos esfuerzos y entonces va a terminar en lo que estamos haciendo ahorita", botando la producción después de todo el recurso y esfuerzo que se ha metido. Ese es un limitante.

Y un último es que al no tener una claridad en ese asunto, también hay muchos celos en función de qué es, de cómo se hacen las cosas, como no hay un conocimiento... Nosotros hemos entregado a muchas organizaciones la manera de cómo lo hacemos y lo que estamos viendo es que cogen un pedacito de lo que entienden y lo aplican entonces están aplicando las metodologías de una manera... parciales, de una manera equivocada y eso nos está llevando a que están... que en vez de propiciar un desarrollo estamos propiciando un caos más grande, entonces estamos en este momento con una propuesta de no compartir mucho lo que estamos haciendo porque si esa organización o esa finca no se articula a la cadena como tal y se compromete de ese asunto no. Entonces estamos mediando nuestra participación en instancias superiores, o sea como Recab nosotros propiciamos cosas y hay cosas que se demoran mucho tiempo para desarrollarse, por ejemplo, nosotros tenemos esquemas y cosas que empezamos hace 10 años y hay organizaciones que apenas lo están pensando, entonces nosotros llevamos 10 años de haberlo pensado, tener escrito la metodología y eso es una cosa pues que nos da una ventaja pero es

	<p>un problema en el sentido de que tenemos que tener mucha paciencia para ese asunto y esa paciencia pa' ese asunto no lo tiene todo el mundo. Ayer por ejemplo le mostrábamos a la certificadora, que el aval de confianza porque ellos nos dicen "muéstreme el aval de confianza que ustedes crearon para esta certificación en el año 2014", y yo le decía no, le voy a contar desde cuando empezamos y le mostré la evidencia "vea, esto es lo que hicimos en el 2000, 2001, 2002, 2003, 2006" porque es que necesitamos que usted vea que no es una cosa que no la acabamos de inventar sino que es el desarrollo de 14 años, que hoy día va aquí. Porque ella no entendía una cosa que le decíamos "vea nosotros estamos pidiendo esto" y "no es que nosotros no la vamos a hacer", yo le decía "lo estamos pidiendo de esta manera porque en el 2004 nosotros hicimos esto mismo de pedirle a las certificadoras porque hubo en el 2004 un cambio en este país y es que salió ante una posibilidad de negocios en el mundo el Ministerio de Agricultura sacó una cosa que fue el sello único nacional, entonces todas las personas que se certificaban podían pedir luego el sello único nacional y el ministerio empezó a sacar mucha publicidad por televisión, todos los días salía, y eso empezó a generar unas confusiones!, entonces nosotros invitamos al ministerio, acá les dijimos: "bueno necesitamos que venga, nosotros le pagamos todo pero lo que necesitamos no es que usted nos eche el cuento que dice en la televisión sino que nos escuche y nos diga las realidades de eso". Y a las certificadoras también las trajimos bajo ese mismo parámetro le dijimos "vengan, necesitamos que nos escuchen" y con ellas estructuramos nuestro plan que es el que estamos haciendo ahorita, entonces lo que en el 2004 le pedimos a una certificadora nos demoramos 10 años para desarrollar eso, hoy le decimos a la certificadora, nosotros le decimos "estamos seguros de que estamos las cosas porque es que no es que lo leímos en el internet ni llenamos la ficha si no que llevamos 10 años trabajándole a eso que usted nos está pidiendo hoy".</p>
Paulina	<p>Claro, listo. Ahora hablando... bueno ya me hablaste bastante sobre los consumidores pero yo aquí tenía... de acuerdo a su experiencia ¿Cuál es el papel del consumidor frente a estos mercados ecológicos, de alimentos ecológicos, qué tipo de consumidores identifican, cómo va esta tendencia y cuáles son esas estrategias que se deberían seguir con los consumidores? Me habló también de la red de consumidores...</p>
Tarsicio	<p>Nosotros entonces por allá en el 2004 hablábamos de unos principios de mercado y de los principios que hablábamos es que mercado y comercialización no es la misma cosa, entonces empezamos a diferenciar; para nosotros la comercialización en la Recab es el componente de las ventas, no es el esquema, el otro, que se tiene en el afuera que mercado y comercialización es la misma cosa. Para nosotros el mercado se compone de tres cosas: el</p>

autoconsumo, los trueques y las ventas. Y ventas es comercialización. Para poder desarrollar ese esquema nosotros lo que estábamos diciendo es que consumidores y productores tienen que andar por el mismo lado; entonces lo que encontrábamos en esa época, porque yo estuve... bueno, tuve la posibilidad de ir a estudiar a Europa, algunas cosas de esto y yo me fui a España porque quería entender cómo armar la Red de Consumidores. En todos los encuentros nunca entendían yo qué estaba preguntando, finalmente alguien dijo "¿usted por qué pregunta tanto eso?" Y como ya estaba tan cansón siempre, preguntaba lo mismo en todas partes, ellos dijeron "no, lo que pasa es que... ¿es que ustedes no tienen red de consumidores?" no, por eso estoy preguntando ¿ustedes cómo hicieron para organizarse y tener una red de consumidores? Y ellos dijeron "no es que eso es natural". Y yo dije no, es que eso no es natural! Claro, lo que pasa es que esa generación ya era natural porque es que ya habían hecho el trabajo. Entonces yo me pongo a indagar luego de eso y lo que me doy cuenta es que el trabajo previo lo hicieron otros, entonces ya alguien que nace en Europa sabe que existe y que cuando llega a una edad que tiene una responsabilidad se mete a una red de consumidores y puede exigir, entonces nosotros empezamos a hacer ese asunto acá y empezamos desde cada una de las regiones a armar la Red de Consumidores, entonces empezamos con la del cañón de Porce, con la de Medellín y con la del suroeste. Porque eran los consumidores que tenían que estar articulando su proceso a través de las tiendas. Lo que ahora le contaba, como eso no logra desarrollarse porque no logramos el acompañamiento y eso se cae por diferentes factores, en esos lugares los consumidores están ahí, pero nosotros tenemos algunas bases de datos entonces en algunas cosas volvemos y los convocamos.

Luego hicimos un ejercicio, cuando empezamos a trabajar todo el tema del consumo responsable y nosotros parte de lo que decimos, el papel del consumidor es estar informados y replicar y exigir desde los derechos. Entonces nuestra labor con los consumidores es mantenerlo informado y educado para eso y lo que nosotros esperamos es que ellos hagan eso y pensamos que lo primero es de voz a voz. Pero también pensamos que ellos tenían que pensarse en un proceso organizativo para poder potenciar esto. Luego en el año 2011 nosotros continuamos ese proceso y con un proyecto que tuvimos, con cooperación del Japón, la Recab con el municipio de Marinilla con dos asociaciones de Marinilla que son *Sancap* y *Asocampo* y con la Secretaría de Agricultura Departamental formulamos un proyecto de fortalecimiento de los productores ecológicos en hortalizas ya; como financiaron solo una partecita ya entonces focalizamos que lo íbamos a hacer en Marinilla, cierto? Era el mismo trabajo para hacerlo en muchas regiones del departamento pero como apenas la plata que financiaron alcanzaba para un solo municipio no para

los 10 que habíamos propuesto, se hizo allá, y ahí se empezó a trabajar con unos consumidores dejando una red de consumidores para esa tienda específica de Asocampo, y acá en la ciudad de Medellín entonces se empezó a convocar los consumidores de la tienda de la Recab.

Nosotros somos, como institución, somos centro de prácticas de estudiantes de escuelas, de colegios, de universidades, de institutos y de universidades extranjeras. Entonces a través de ellos aquí nos llegan solicitudes de estudiantes que quieren hacer sus trabajos de grado, sus pasantías o hacer trabajos acá, entonces una joven de Alemania, unos de sus compañeros había estado aquí haciendo su trabajo de grado en mercado, luego ella quiso hacer su trabajo en consumidor entonces ella estuvo aquí tres meses fortaleciendo el trabajo de la Red de Consumidores; entonces 10 años después de haber hecho todo ese ejercicio empezamos a convocar y a través de un huerto ecológico que teníamos en la sede anterior que se hacían charlas, el trabajo era, la tienda estaba articulada al huerto y al proceso educativo entonces cada 15 días a través del huerto nosotros hacíamos charlas que terminaban en un proceso de mercado, entonces ese día la gente que venía a las charlas pedía mercado a la tienda o la tienda venía y ponía un toldo en la sede y la gente mercaba. Y la gente cuando iba a la tienda le decía "si usted quiere capacitación díganos en qué tema" y a esos los invitamos a las charlas que se hacían, y en ese transcurso lo que vimos es que los consumidores después de muchos años, después de ver eso se interesaban en armar una organización, entonces empezamos a fortalecer el proceso de la Red de consumidores y ellos trabajaron hasta hacer su misión su visión y su plan estratégico y unas comisiones.

Luego entonces tuvimos una dificultad que para los que hoy día persisten para ellos ha sido muy duro porque en la Red participaban cerca de 90 personas y luego quedó en 12 y luego quedó en 5, pero resulta que es que el proceso fue evolucionando y cuando se pone el plan estratégico, entonces ellos se pusieron unas tareas pero se dieron cuenta que para hacer esas tareas no estaban preparados.

Entonces... Las tareas son, un tema de incidencia política, entonces se dieron cuenta de que no estaban preparados para la incidencia política; el otro tema es el organizativo y comercial se dieron cuenta de que no estaban y que en su interior ellos quieren promover la economía solidaria dentro del proceso y el cooperativismo y el trabajo asociativo y que de eso no tienen nada, que ese conocimiento lo tiene la Recab pero que ellos como consumidores no. Y el otro tema es que ellos tenían que hacer educación, ellos como consumidores tienen que educar a otros en esos temas, y que ellos no. Y se dieron cuenta de que la mayor parte de la gente que llegó y convocó y muy animados para la Red estaban interesados era en recibir información, entonces el grupo de los 90 o 100 que llegaron en algún momento, que quedó en 5, ellos lo que decidieron

fue empezar a formarse; entonces el año pasado y el antepasado ellos se están formando, entonces se están formando en qué, en economía solidaria, entonces uno de ellos está haciendo un diplomado de pensamiento solidario, dos de ellos están estudiando una técnica en administración en economía solidaria y los otros hacen parte de los procesos de Recab, entonces ellos llegan a los procesos de formación en los temas ecológicos; o sea, ese grupo de 5 se involucró en toda la dinámica de la Recab, entonces ellos me dicen "pero ¿cuándo vamos a volver a tener el grupo?" y yo les decía "cuando estén preparados".

Entonces como yo llevo más de 20 años en el trabajo en red yo les dije "así funciona una red", si ustedes 5 desisten se muere todo el proceso, porque entonces los que están son los que tienen que preparar las condiciones para el que va a llegar luego, cierto? entonces a mí desde el proceso que acompañamos yo les digo "a mí no me preocupa mucho ese asunto de que no sean muchos", lo que hacemos es que ellos siguen informando desde comunicaciones, yo me encuentro en la calle y con uno "ve me llegó esta información... pero no pude ir" o sea, a mí me cuentan cosas que hacen desde la Red, cierto? Así la red no esté viéndose cada 8 días ellos siguen mercando, siguen viéndose para una cosa y la otra, participan en espacios específicos, entonces por ejemplo nosotros vamos a estar, la comunicación le llega a la Red de Consumidores y yo les digo "¿van a estar o no?" y ellos convocan a otros y otra gente llega como en ese asunto; o sea no hay un asunto de esas redes que tengan un proceso así de hacerse muy visibles pero están ahí encubando el proceso, ellos por ejemplo hacen parte del sistema de confianza de la Recab, entonces ellos tienen su representante en la negociación que nosotros tenemos desde la agroecología con el municipio de Medellín ellos van, cierto? Desde los espacios de incidencia política que nosotros tenemos, la Red de Consumidores participa aliada a la Recab ahí en el asunto, no es la Recab solita, no, la Red de Consumidores está adscrita a la Recab y lo mismo ocurre con la Red de Tiendas entonces a la Red de Tiendas... por ejemplo al representante de la Red de Tiendas y Restaurantes que hace parte del aval de confianza de la Recab, ellos están en el comité de veeduría y de verificación final del aval de confianza, verificamos las fincas y entregamos a los consumidores, al representante de los consumidores, al representante de tiendas y restaurantes, al representante de transformadores y al representante de la junta directiva de la Recab; nosotros entregamos documentación y ellos dice pasa o no pasa, ese es el asunto.

Entonces ahí va eso de los consumidores, pero cada una de las tiendas sigue haciendo un trabajo de articulación de consumidores. Cuál es la tarea que quedamos en la Red de Consumidores que hace parte de la Red de Tiendas, o sea, que está articulada a la Red de Tiendas: para consolidar todo ese proceso

	<p>de tiendas y restaurantes la Red de Consumidores está ahí, porque lo que está diciendo... lo que estamos diciendo es que cada tienda no puede tener una red de consumidores, esa es la Red de Consumidores que hay y es la de Medellín, que entonces como las tiendas están aquí en el área metropolitana quiere involucrar ahí, entonces lo que estamos diciendo es que esa más las otras podamos armar en el futuro la Red de Consumidores que tenga fuerza, y que no... que como en Recab estén... la Red de Productores, la Red de Tiendas, la Red de Consumidores, la Red de Universidades, o sea que todos estemos pensando... o sea, desde Recab estamos organizando desde el inicio, es que no podemos cada uno pelear unas cosas; entonces estamos buscando el tema desde Recab como la plataforma para ir juntando y estamos dispuestos nosotros como Recab nos dimos... como asociación nos dimos un tiempo de 100 años, -llevamos 8-! para ese propósito, entonces decimos que en ese... que estamos dispuestos a que como asociación la cosa se transforme: eso es muy duro y entonces eso arma procesos y cosas que van en constante cambio y es duro sobre todo para los que empezamos porque implica que a veces... llevo tantos años en esto y volver a empezar, pero es volver a empezar con una apuesta colectiva con otros, en ese asunto.</p> <p>Lo otro con los consumidores es que estamos buscando que ellos articulen su trabajo con otros y nosotros desde Recab hemos participado en alianzas desde el movimiento agroecológico, porque tenemos esa responsabilidad a nivel país de armar las redes de consumidores y entonces hemos estado conversando con la gente de Perú porque ellos en el tema de consumidores van muy adelante y hemos participado en los encuentros. El primer encuentro de consumidores que hicimos de la región andina estuvimos compañeros de Perú, de Ecuador y de Colombia, la gente de Bolivia por una cuestión del aeropuerto no lograron llegar luego, pero estaba pactada para que estuviesen y en ese ejercicio venimos haciendo.</p>
Paulina	<p>Listo, ahora hablando... bueno ya hablamos también bastante de los procesos de certificación. Me interesa sobre todo ¿Cuál es la opinión suya sobre los procesos de certificación, o sea cuáles son las que maneja... bueno ya hablamos bastante de eso, de los procesos que maneja la Recab y la opinión de la... como estábamos hablando de la certificación, por terceros especialmente?</p>
Tarsicio	<p>Sí, tenemos una apuesta a nivel de... para nosotros la certificación de la producción ecológica es una cosa clave y es una de las búsquedas del proceso de comercialización como le mencionaba, de la Recab, nosotros hicimos el Primer Encuentro Nacional -creemos que sí, porque no hay evidencia de uno anterior- de Producción y Certificación Ecológica que se hizo en Colombia, que lo hicimos por allá en 1999, que sentó las bases de lo que queríamos hacer; en ese trajimos lo que más adelante había en el mundo en ese entonces, los expertos pa' que nos contaran aquí en Colombia pa' donde iba pero además se</p>

	<p>invitó a todas las experiencias que se conocían que habían en el país y a partir de eso una de las certificadoras que es <i>Biolatina</i>, que tiene una mentalidad distinta a las otras en función de cómo generar un proceso de certificación para pequeños productores y como se favorecen, entonces Biolatina nos invitó a muchas de las organizaciones a poder armar un proceso y a formarnos como inspectores, entonces muchos de nosotros hemos hecho o fuimos inspectores, porque Biolatina no está ahora en Colombia, fuimos inspectores de Biolatina en Colombia, pero cada vez que Biolatina nos formaba, que fue una cosa que después ellos reconocieron que no fue estratégicamente muy bueno, era que en su mentalidad el propósito de la certificadora era comercializar los productos de los pequeños productores y no la viabilidad de la certificadora, entonces en ese asunto, nosotros nos ocupamos de aprender y de hacer las cosas pero generalmente no... los negocios de la certificadora no se concretaban, entonces Biolatina tuvo que salir de Colombia porque económicamente no funcionaba porque nadie quería certificarse, todos hacíamos los procesos pero nadie quería certificarse. Y lo otro es porque como la prioridad de la producción es autoconsumo y empezamos a trabajar los avales de confianza y los consumidores, lo que le conté ahora, ni siquiera querían que hiciéramos eso escrito si no boca a boca entonces eso lleva a que no se haga.</p> <p>Entonces cuál es la visión de la Recab, una es que estamos apostando por unas propuestas alternativas donde se generen procesos de autonomía, pero para nosotros en Recab prima una cosa que es la economía y la vida campesina, entonces nuestras decisiones finalmente pasan por ahí. Eso que estamos haciendo pone en riesgo la vida, la cultura y la economía campesina, sí o no?</p>
Tarsicio	<p>Esa decisión por ejemplo nos hizo tomar, de por qué ser uno de los impulsores en América latina de los sistemas participativos de garantía a hacernos certificar. Porque el cambio que hace el mundo con los tratados de libre comercio pone en riesgo la vida campesina y desde lo económico lo único que nosotros vemos es que nosotros podemos frenar alguna cosa para ese grupo, no es pa' todos, eso que estamos haciendo es pa' 8. Empezaron 12 y van 8, o sea, pero metodológicamente nosotros estamos aprendiendo de cómo eso que lo estamos haciendo pa' ese grupo chiquito puede ser pa' un grande y hace parte de los principios metodológicos que tenemos que es comenzar de espacio pequeño y que eso después se pueda repetir, entonces nosotros por ejemplo ya pasamos un proyecto a regalías y al Pacto Agrario de hacer eso que estamos haciendo con esos 8 productores que van en este momento a hacerlo con 100, cierto? Es como el asunto, entonces que hacemos nosotros también en Recab en ese sentido, es que hemos identificado tres grupos de productores o de familias campesinas o de... si de productores y de familias que son distintos, en función de sus apuestas comerciales; entonces nuestro desarrollo</p>

metodológico, pedagógico de todo, se hace de tres maneras distintas, parte de unos principios, si?, pero se hace distinto y es distinto; para el que su prioridad es el autoconsumo, para el que está en mercados locales que no quiere certificarse y el que quiere certificarse y quiere acceder a un mercado internacional. Entonces todas las cosas las hacemos de manera diferenciada, pa' este, pa' este y pa' este.

Y siempre arrancamos con el primer nivel que es el autoconsumo, entonces esas familias que tenemos hoy, son familias que pueden estar en el proceso 15, 16, 12, 14 años. Pero una que ahorita entre... no entra... nosotros llamamos la primaria, la secundaria y la universidad; entonces cuando el otro pide el acceso... no, no, no es que usted va pa' primaria, entonces tiene que arrancar con autoconsumo, después de que me pase autoconsumo pase al otro y luego pase al otro. "No pero es que yo quiero comercializar" -No!, primaria, secundaria y universidad. Si usted quiere llegar muy rápido a la secundaria y a la universidad tiene que estudiar mucho, tiene que ser muy juicioso y hacer las cosas.

Estuvimos entonces haciendo un tema de la certificación a nivel nacional y en el tema de la certificación y de los sistemas participativos de garantía tenemos una apuesta latinoamericana, y somos los responsables de promover a nivel nacional desde el movimiento agroecológico el tema de mercados y que el tema del SPG fuese una apuesta política dentro del movimiento agroecológico. Eso lo venimos trabajando hace mucho tiempo, pero a raíz de los resultados que tuvimos de nuestra participación en espacios políticos con el Ministerio de Agricultura, con el ICA, con la Comunidad Andina de Naciones, con el Parlamento Andino hemos tomado la decisión de no seguirlo haciendo. El tema es... para el año 2013 la resolución 187 se vencía, tenía plazo de 5 artículos cambiarlos Colombia, el 31 de diciembre de 2013 se tenía que haber acabado... el país no hizo la tarea; nosotros estuvimos ahí desde muchos lugares y en la región andina había un interés de poder tener un reglamento andino para la producción ecológica, entonces nosotros nos metimos desde el *Maela* Movimiento Agroecológico de América Latina y el Caribe, en esa tarea y como es de producción y comercialización ecológica, los encargados de ese asunto en cada uno de los países nos pusimos en esa tarea de hacerlo y esa tarea implica hacer propuestas, discusiones y tener un documento para poder hacerlo y el lobby para que los ministros y los encargados en cada uno de los países pues lleven pues esas propuestas.

Finalmente hicimos todo ese ejercicio y hay unos desarrollos diferenciados en cada uno de los países, pero en todos hay un acuerdo y es que no se quiere salir del esquema de seguir lo que dice la Unión Europea y las normativas no se pueden salir de lo que dice la Unión Europea y máxime ahora que firmaron Tratado de Libre Comercio, entonces en el caso nuestro en Colombia esa

responsabilidad la asumimos una organización del valle que se llama *Conexos*, *Agrosolidaria* y la *Recab*; nosotros entonces hicimos ese ejercicio de ir recogiendo las informaciones, en los eventos, las cosas... el trabajo colectivo y finalmente entregamos una propuesta y la respuesta que nos dieron era que no... que eso no lo iban a cambiar. En el tema lo que nosotros estábamos pidiendo eran dos cosas básicas que nos queríamos enfocar: uno es el tema de semillas y el otro el sistema de la certificación, que la certificación en Colombia reconociera que hay otra cosa distinta a la certificación de tercera parte, qué es lo que dijimos ahí después de que nos dijeron que no, entonces hicimos eso... solicitudes al Parlamento Andino, unas audiencias para que citaran a los parlamentarios, hubo la discusión desde ahí y finalmente lo que ellos acordaron nuevamente, presionados por Perú, es seguir el reglamento de la unión europea. Ante eso la discusión nuestra andina, es no seguir haciendo esa instancia ahí, si no de generar una normativa propia, entonces lo que nosotros desde *Recab* y desde otros venimos construyendo es la normativa propia y lo que queremos es tener un norma propia del movimiento agroecológico y luego hacer valer y hacer certificar a las certificadoras con las normas nuestras, que es lo que hicieron las organizaciones grandes de Europa, es de donde nació la certificación, la certificación nace de esa manera, entonces *Naturland* no es que tenga un sistema de certificación propio que es una red de productores, *Bioland* que es otra, hay otra que es *Demeter*, cierto? *Demeter* no es que tenga un sistema distinto sino que ellos hicieron que la ley, la normativa evaluaran con su propia norma, cada una, entonces eso es lo que nosotros hemos hecho hace rato y es lo que nosotros llamamos un aval de confianza, entonces lo que estamos buscando es que nos la reconozcan como eso no es posible porque el esquema desde allá está pensado es pa' otro nicho de mercado entonces nosotros dijimos... el acuerdo desde el movimiento agroecológico es ese en la región andina, es que así nos demoremos otros 10, 20 años, vamos a construir nuestra propia norma; eso tiene una... unas cosas un poco complicadas, y sobre todo con sus paisanos, es con los que es más complicado el asunto, son los que menos quieren hacer renuncia a sus principios, no de sus principios si no de sus formas de hacer y creemos que nosotros los Colombianos somos los más conciliadores y pensamos que ese asunto en el movimiento agroecológico que tiene que ver con... con un asunto que son nuestras formas de vida, los que han mantenido sus raíces más intactas son ustedes y los más golpeados hemos sido nosotros y entonces muchas de las discusiones que damos finalmente terminan diciendo: "estamos hablando de lo mismo". Entonces lo que estamos diciendo es que en función de los principios mientras no se violen los principios que tengamos, como se llame el uno, como se llame el otro, como se llame el otro no importa, y el tema del buen vivir que es muy arraigado en Ecuador y en Bolivia, que todos nosotros lo compartimos y lo practicamos pero está muy influenciado por esta otra economía, entonces a nosotros nos toca hacer un

trabajo muy fuerte de poder visualizar, entonces ahí hay una cosa que hay que entrar en... ahí hay una tarea que nosotros tenemos que ir buscando que en estos procesos de redes es que los que somos delegados para discutir estas cosas todavía no alcanzamos a convencer al resto de la gente de un país, que es el asunto. El asunto es: nosotros llegamos a unos acuerdos porque vamos a representar a organizaciones en esos espacios colectivos, pero puede ser que cuando yo llegue hay varias organizaciones que no están de acuerdo, entonces esas en ese país no le caminan al asunto.

Y entonces cómo hacemos para que este de este país logre convencer al otro. Eso nos puede pasar tres años mientras vuelve y llega y el otro va y dice: "ve... es que yo no le creí a este", pero es que estoy viendo que es un asunto de mucha gente entonces el mecanismo que hemos visto para el tema de mercado es que tiene que ver que, hay que estar propiciando que los que están de capa ahí salgan y conozcan y muchas veces estamos diciendo "mientras no sea estrictamente necesario una cosa de planeación así muy grande vamos los mismos" ahorita estamos diciendo "tiene que ir otro" porque es que nosotros ya sabemos, ya entendimos, ya sabemos por dónde, porque nosotros tenemos dentro del proceso organizativo del movimiento es que el responsable del tema es el que va a la capacitación, cierto? porque es el que tiene el panorama del asunto en el país, entonces si se va armar un plan estratégico y mandan a alguien que no sabe... entonces aquí lo que están diciendo en "hay que conseguir la plata para que vayan entonces en temas estratégicos que vayan al menos dos, uno que este aprendiendo y el otro, ese es el asunto de la certificación y ahorita entonces estamos apostándole a que el esquema del aval de confianza que nosotros tenemos sea el que lo reconozca la certificadora, eso es lo que estamos haciendo y siempre desde el inicio siempre hemos hecho eso, por eso en nuestro sistema de aval de confianza la documentación es parecida a lo que hacen las certificadoras, porque lo que nos estábamos imaginando es que la certificadora a través de nuestros avales de confianza ellos digan "el aval de confianza que ustedes tienen que es el mismo sistema interno de control que piden las certificadoras... pasa!" entonces le estamos mostrando que nosotros somos más estrictos que lo que ellos piden, porque nosotros aparte de tener lo ambiental, tenemos lo social y lo económico. Ayer ella nos decía "Jummm están más complicados que..." y por eso... pero le estamos apostando ahorita esa razón. Ah, y lo otro es que el tema que estamos viendo... y son cosas que nos enteramos, por ejemplo, un compañero fue a una fiesta y le dijeron "estamos felices que estamos consumiendo las hortalizas de ustedes y en esta fiesta a todos les dijimos que eran las de ustedes" y él dijo "yo cómo le daño la fiesta si no son las hortalizas nuestras" cierto? Él dice yo no le puedo dañar la fiesta a esta señora; entonces sí fue a una tienda y compró a una tienda ecológica, pero no... sabemos que no son las nuestras, pero allá dicen que nos compran a nosotros a la Recab; le

	<p>pueden comprar algún... entonces lo que queremos hacer con esto es, no ponernos en la búsqueda de quién está diciendo mentiras/verdad... sino volver a rescatar nuestro esquema y documentarlo para decirle al otro "si él dice que es de la Recab pídale el papel, ya", si no tiene el papel entonces... esa tarea quién la tiene que hacer? el productor, el productor, porque antes funcionaba de esa manera, cierto?, él tiene que traer una carta, de allá.</p>
Paulina	<p>Listo, ahora pasando de tema un poquito, ¿Qué oportunidades de acuerdo a usted existen actualmente para la comercialización de productos ecológicos, de alimentos ecológicos oportunidades y retos a enfrentar?</p>
Tarsicio	<p>Oportunidades que... que ya se habla de eso, que hay un tema de moda, que dentro del esquema de la alimentación sana el tema de moda es que hay muchas modalidades, entonces que desde ahí los nichos de mercado se pueden abrir. Los retos es que los consumidores... ahora están muy confundidos, entonces el reto es que los consumidores salgan de esa confusión, es que los que hacemos esto podamos hacerlo en conjunto porque finalmente a uno es al que le toca hacer el gasto en informar al otro, para que le compre a otro que no es, porque el otro está informando mal entonces la gente va y compra unas cosas que no son porque por precios es más barato y no está comprando lo ecológico porque es muy caro, entonces esa desinformación nos afecta a nosotros; otra oportunidad es que ese propósito que nosotros tuvimos hace muchos años de que esto se hablara en la institucionalidad ya lo logramos, cierto? entonces logramos que en las corporaciones regionales se hable, logramos en este momento que la Gobernación de Antioquia lo esté haciendo, logramos que muchos municipios lo estén haciendo, y eso es una tarea de muchos de nosotros, no solamente desde la Recab sino de muchos que nos pusimos a hacer ese asunto. Entonces hace 20 años, y yo... en estos días me encontré con gente que me decía "¿Usted todavía está ahí? y usted que arrancó cuando era niño y vea ya! ya tiene canas ya tiene...", y yo le dije "todavía estamos en ese propósito hasta el momento en que lo logremos completamente"... entonces ese es... otra oportunidad y otro reto es... que desde el tema de la seguridad alimentaria ya la gente está entendiendo que la producción ecológica es una parte fundamental desde ahí.</p> <p>Entonces hacemos parte de la Mesa de Seguridad Alimentaria Departamental, donde ahí motivamos por distintas instancias y ahí entonces hay un cúmulo de instituciones muy diversas que están abriendo su pensamiento a articular y a entender que eso les va a traer beneficios para sus instituciones particulares y eso a nosotros nos parece clave porque cuando una universidad diga "hacer esto me beneficia" porque es que cuando arrancamos esas universidades estaban pero esas personas se jubilaron entonces era una cosa que esas personas no lograron que la universidad se metiera y cuando uno dice "ve esa</p>

universidad en el pasado estaba y yo cómo nunca supe que estaba, cómo lo hicieron”, lo mismo, instancias del Estado, estuvieron al inicio en la Recab, cierto? Hacia parte la gobernación, la gente de la alcaldía, la gente de los municipios, el Comité de Cafeteros, cierto? Corantioquia, Cornare... todos ellos estuvieron en el origen de la Recab porque era el espacio donde conversamos que íbamos a hacer y luego un momento cuando yo le decía “no es que una cosa es la institucionalidad otra cosa es la sociedad civil”, entonces ellos les empiezan a impedir que estén en la discusión y hoy en día estamos otra vez hablando ese asunto; entonces yo pienso que es uno de los retos a enfrentar y un tercero reto o un cuarto es el consolidar estos colectivos que vamos haciendo, pensando en que el... bueno que desde el interés de la Recab es la consolidación del movimiento y que eso va de lado en que como institución nosotros podamos sobrevivir y podamos estar bien y que podamos nosotros desde el asunto de lo colectivo poder abrirnos un poco a... “Venga pues busquemos alianzas para formarnos” porque desde otra red se buscó para formarnos a muchos de nosotros en este asunto y lo otro también es... bueno, hay una coincidencia y es que los pioneros de eso todos estudiamos juntos y hay un asunto por ejemplo... o sea, todos los que tú encuentras en la Ongs que estamos haciendo este asunto ambiental, todos hacíamos parte del movimiento de la universidad que hacíamos eso, cierto? entonces y teníamos un grupo que se llamaba Grupo de Trabajo Agrario y Popular entonces si tú has conversado en algunas Ong: en *Ceiba*, en el *Sean*, en *Penca de Sábila*, en *Mujeres que Crean*, en *Vamos Mujer*, en la Recab en [Sie] y en otras... todos fuimos compañeros y entonces estamos haciendo nuestras apuestas de juventud que tuvimos en ese grupo donde nos hicimos unas apuestas de vida y lo que cada uno dijo... estamos haciéndolo con diferentes colectivos ahí; y eso nos ha llevado... el año pasado yo descubro eso en una reflexión y es que los que empezaron después empiezan a decirnos que es que nosotros no trabajamos articulados y yo después... porque fue una cosa muy reiterada que empezaron a decirnos y yo después llegué a la conclusión y después me puse a conversar con muchos de estos que te cuento y yo les decía “lo que pasa es que nosotros ya nos dimos las discusiones, nos las dimos en la universidad y nos las dimos en el origen de la Recab” nosotros estuvimos en la Recab tres años discutiendo permanentemente cada 8 días, para entender qué es la diferencia entre la agricultura biológica, biodinámica, la ecológica y la otra, y cómo hacer lo otro; entonces yo ya llego a una reunión y yo los veo, yo... esa discusión está superada pero esa discusión con los nuevos empieza a surgir y a surgir y entonces ellos dicen “pero es que ustedes llegan y ni se llaman” y yo les digo “no, lo que pasa es que nosotros ya no tenemos esa necesidad porque tenemos... ya unos principios y unas apuestas de vida trazadas”, entonces nosotros que hacemos parte del colectivo agroambiental nosotros sabemos que si el colectivo dice hay que hacer esto solamente es que alguno llame “vea esto... una postura para esto” todos llegan, cierto? o sea es un asunto que es de

	<p>lo que se fue tejiendo durante estos 20 años de las organizaciones que no hay una... cada una está en un territorio distinto, cierto? entonces lo que vamos haciendo es ir confluyendo en esto, entonces muchas veces aparece como ellos que no están, yo por ejemplo le decía como a una de las compañeras que estaba yo le decía "mire ella y yo asesoramos a un grupo de campesinos" y yo le decía y "es como cuando yo me veo allá con ellos", solamente en una reunión que estamos interlocutando con el municipio, con la gobernación y en una plenaria así grande y hay una propuesta, nosotros no tenemos que hablar, nosotros nos miramos y ya sabemos... o sea, son códigos que se van teniendo porque hay discusiones que se tienen y si hay una cosa que está ahí y yo he visto que el uno se cuadra con el otro y se preguntan "¿pero en otra reunión por qué dijo otra cosa?" entonces... no "pregunte ahí por qué la otra dice" Pues son cosas que se van tejiendo en el movimiento.</p>
Paulina	<p>Perfecto. Y por último ¿Cuáles son... bueno también ya hemos hablado un poco. Pero, de acuerdo a la Recab los principales actores o políticas o estatales o locales que apoyen o avalen la producción y consumo de alimentos ecológicos y cómo ha influido pues en la actividad de la Recab?</p>
Tarsicio	<p>Hay unos ejercicios que pensamos que están hechos más desde la sociedad civil que desde el Estado, entonces hay un trabajo, digamos, más serio y más sistemático desde la sociedad civil; hay un tema que tiene que ver por ejemplo con el consumo responsable que se ha hecho desde lo cotidiano dentro de las instituciones y ha habido algunos momentos que se interlocutan con... en este caso por ejemplo en la ciudad de Medellín con el Municipio, de Penca de Sábila, de Vamos Mujer, donde logran y con apoyos internacionales, hacer campañas por ejemplo como eso; nosotros lo hemos hecho con apoyos de algunas otras organizaciones a nivel de los territorios pero son temas que no se entienden todavía desde lo institucional, en lo institucional por ejemplo en ese tema va una cosa que es en la seguridad alimentaria, o sea otros temas del trabajo de equidad de géneros, entonces... hay una Secretaría de la Mujer, entonces eso es un asunto de esa secretaría y de nadie más, entonces cuando uno propone eso en un proyecto ahí mismo te sacan que no; entonces el ejercicio como nosotros vamos haciendo casi que es entrándonos por lo que ellos tienen como su prioridad entonces si es producción de alimentos entonces vamos a producir alimentos, pero después en la medida en que vamos enganchándonos, vamos a involucrando los otros componentes; entonces generalmente esos procesos que se hacen responden a unos planes de desarrollo y a unos planes de gobierno que generalmente para el sector en el que estamos, nunca tienen plata. Entonces va ir mediado mucho de la voluntad del que contrataron para estar ahí y de su habilidad de poder hacer alianzas con nosotros, con algunos de las Ongs y de las redes y de la sociedad civil, ahí entonces los pocos</p>

desarrollos que yo he visto nacen de ahí, ya en algunos momentos entonces se logra hacer algunos de los proyectos que potencian.

Qué estamos viendo y qué es potencial en términos no solamente de la producción y comercialización de alimentos sino de la agricultura campesina, estamos viendo como potencial dos cosas en la ciudad de Medellín, es porque desde su plan hay un plan de seguridad alimentaria, que tuvo una reforma y esa reforma le puso tiempo, planeación y presupuesto a 10 años. Y en este momento la ciudad de Medellín volvió a convocar a los sectores, nosotros estamos haciendo un ejercicio para poder sacar una política en eso y lo que ahorita ellos después de que en el concejo municipal daba los recursos entonces es una política a 10 años y entonces empiezan a llamar a los actores para poder construir ese plan decenal, que está ahorita en la primera semana de febrero, creo que hacemos la primera reunión de este año con la mesa de seguridad alimentaria... A raíz del tema de las conversaciones hacia los diálogos de paz, este país empieza a hablar de otras cosas distintas y empiezan a poner atención a unas cosas que hace rato estábamos diciendo que es una mirada al campo y que una mirada no solamente el tema de la pobreza sino que en el tema de la comercialización nosotros empezamos a pedir una cosa y es que las compras estatales incluyan la compra de producción campesina y agroecológica y ese es un acuerdo que tuvimos en el movimiento agroecológico y que se ha venido hablando en muchos de los sectores y eso llegó a oídos del Congreso de la República que fue el que hizo las consultas previas de la sociedad civil para los diálogos de La Habana; como eso es una puesta desde el movimiento agroecológico e igual hemos hecho en algunos lugares cuando hay consulta y nos ponemos de acuerdo a cual punto es el que vamos a llevar, entonces ese es el punto que nosotros desde el Maela íbamos a llevar, pero mucha gente lo iba a llevar y eso quedo, entonces ahí se va a hablar... se está hablando de eso, pero como ya estamos hablando en otros lugares se sigue repitiendo, lo que necesitamos es que mínimo el 30% de la producción se compre a campesinos cierto y ojalá sea agroecológica y acá en el departamento y en el municipio cuando hablamos de la comercialización lo que siempre les hemos dicho "no se gaste la plata en proyectos de comercialización", sí? municipio en sus compras estatales, compre nuestros productos y con eso que compra no tiene que gastar 100 millones diciéndonos a nosotros que hagamos esos estudios sino que compren y ya!, pero como eso es un negocio por otro lado no la querido hacer, pero eso es una apuesta política qué seguimos haciéndola nosotros. En la mesa de Seguridad Alimentaria Departamental eso lo volvimos a poner; o sea, en cualquier escenario que ponemos, eso lo ponemos!. Entonces la Mesa de Seguridad Alimentaria es un segundo escenario, que desde la Recab se trabaja desde el tema de incidencia política y desde el tema de... Un tercer escenario que nosotros tenemos es que el año pasado fue el año Internacional de la

agricultura familiar, entonces, nosotros desde 2012 empezamos a trabajar lo del año de la agricultura familiar y nosotros el año pasado hicimos la audiencia pública... si? en el cual logramos un compromiso del Ministerio de poder generar un documento con eso. Hay unas comisiones que vienen trabajando, ahora en febrero nosotros tenemos la reunión nacional para poder mirar porque lo que estamos buscando era que eso no se quedara solamente en el año de la celebración sino en otras cosas, este año es el año de los suelos, entonces desde ahí queremos seguirle trabajando máxime que en el Plan de Desarrollo de este departamento se encontró que la producción campesina está deteriorada es porque no hay suelos y porque la agricultura y la ganadería están en zonas de uso no adecuados, y el plan de la secretaría de agricultura es enfocarse en recomponer eso pero eso va mediado por sistemas de tierra y otras cosas que son más complicadas pero por ahí ya por ejemplo en la cadena de hortalizas nosotros dijimos "trabajémosle este año a eso de poder recomponer desde lo que a nosotros nos competen y podemos tener alcance", porque hay un tema que tenemos que seguir buscando y es la reforma agraria y eso se busca con una cosa a nivel de todo el país, entonces el movimiento que venimos trabajando de la economía familiar y la agricultura familiar y campesina, ese es otro escenario que nosotros vemos válido en función de la política. Entonces en cada uno de ellos se está haciendo y se están reformando las políticas dónde están.

Donde sí tenemos claro es que no vamos a seguir insistiendo en la reglamentación, porque va es hacia una producción certificada para una cosa específica entonces lo que queremos hacer es seguir generando una propuesta para generar normativa propia y queremos seguir dialogando con los compañeros de *Irmaela* en la en la región andina, porque sabemos que el pensamiento a nivel del continente es distinto pero esa es nuestra apuesta ahorita como bloque he...nosotros queremos luego en el próximo encuentro, que es este año, poder mostrar la propuesta nuestra porque entonces para poder generar unas propuestas... regionales, nacionales, departamentales hay que hacerlo de esa manera, porque eso ya nos ha tocado hacer o sea nosotros para ganarnos una puesta en el movimiento agroecológico en América Latina, nosotros como Recab nos pasan por ahí 6 años, porque entonces el que la piensa tiene que ganársela con la junta directiva, luego con la Recab, luego con el departamento de Antioquia, después del departamento ganársela a nivel nacional, y después si a nivel del movimiento agroecológico y eso pasa de asamblea a asamblea a asamblea y lo que hemos logrado ganarnos en posturas a nivel del continente es de esa manera; entonces sabemos que esa es la... que no hay otra manera de hacerlo y que son los ritmos que tenemos y que eso tenemos que avanzar porque ni el internet ni las otras cosas logran hacer, porque los que hacemos parte del movimiento somos organizaciones

de base y eso es... Entonces ahí es donde nosotros vemos la las apuestas y en la consolidación de estos grupos, de estas redes lo que estamos desde Recab buscando un poco es apostarle a las juntas directivas, a los comité que delegan, en fortalecerlos para que ellos cojan una dinámica o sea armar el tejido y hay otro espacio que nosotros tenemos de incidencia qué es la Red de economía solidaria, entonces desde ahí sí tenemos unas apuestas grandes y es que ya hay una política de economía solidaria en Medellín, y le estamos trabajando a la política de economía solidaria en Antioquia y ya también a la política de economía solidaria en Colombia y ahí hay unos retrocesos porque nosotros teníamos... tenemos la política de economía solidaria más vieja de América Latina, pero hace dos años toda la estructura que el Estado tenía para favorecer lo comunitario desde la economía solidaria lo desmontaron, entonces eso nos pone en un retroceso muy grande porque había recursos desde el Estado para poder favorecer las mutuales, las cooperativas, el trabajo asociativo y ya los desmontaron y para poderlo desmontar entonces el Estado hizo el trabajo sucio de dividir, entonces ahora mutuales y cooperativas dicen que son dos cosas distintas y hay cosas que no logran conciliar en el asunto y eso para nosotros no es muy pertinente, pero en el día a día nosotros tenemos que hacer otras cosas distintas, entonces tenemos unas apuestas desde cada una de las instancias, desde Recab tenemos unas apuestas o unos aliados para ir cumpliendo la apuesta local, regional, nacional y mundial. Enseguida te muestro para que lleves con quién nos aliamos en eso, entonces lo que buscamos por ejemplo es que lo de agroecología se articule con lo económico y se articula con lo social; entonces vamos propiciando que en nuestros encuentros del movimiento agroecológico poder ir acercando la gente de la economía solidaria porque cada uno de nosotros había pensado que... salvar el mundo desde su pedacito, entonces lo que estamos diciendo es que... "venga es que..." por ejemplo desde aquí de esta organización cada uno tiene la responsabilidad de ir algún lugar distinto y aquí lo que estamos diciendo es "todos tienen que conectar" que es que lo económico tiene que ver con lo ecológico y lo social, entonces si yo me voy a una reunión del movimiento agroecológico, que es lo que nos pasaba, nos íbamos a una reunión del movimiento agroecológico y uno hablaba de economía solidaria y decían "que es eso tan raro?" pero al mes mes teníamos reunión de economía solidaria y los de esa misma organización iban y uno hablaba de la agricultura y [--], entonces lo que estamos un poco pues analizando es que ese afán de hacer nuestro trabajo en el campo no permite que nosotros hagamos muchas discusiones entre nosotros pero vemos la pajita en el gobierno que no se articula ni no vemos la viga nuestra que tampoco lo logramos hacer, por distintas cosas, entonces... nosotros intentamos desde nuestra reflexión tenerla, buscando como hacerlo. No es muy fácil porque también las cosas ameritan unos ritmos,

	entonces si estas en un proyecto, el proyecto tiene un ritmo la asamblea de socios tiene otro ritmo, entonces en ese asunto...
Paulina	Bueno... muchas gracias!