



Siembras y luchas
Las rutas del campo en medellín

Maira Alejandra Giraldo Naranjo

Trabajo de grado presentado para optar al título de Periodista

Tutor

María Alejandra Lopera Velásquez Magíster (MSc) en Comunicación transmedia

Universidad de Antioquia
Facultad de Comunicaciones y Filología
Periodismo
Medellín, Antioquia, Colombia
2022

Cita	(Giraldo Naranjo, 2022)
Referencia	Giraldo Naranjo,(2022). Siembras y luchas, Las rutas del campo en Medellín [Trabajo de grado profesional]. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.
Estilo APA 7 (2020)	



Asesor auxiliar de trabajo de grado: Alejandro González Ochoa



Repositorio Institucional: <http://bibliotecadigital.udea.edu.co>

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

Rector: John Jairo Arboleda Céspedes.

Decano/Director: Edwin Carvajal Córdoba.

Jefe departamento: Juan David Londoño Isaza.

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

Agradecimientos

Agradezco a María Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa, mis asesores, por su apoyo y acompañamiento.

A mi familia que siempre ha estado conmigo.

A los campesinos que me abrieron las puertas de su casa y que con sus palabras hicieron de este trabajo un gran proyecto y una forma de reivindicar un poco su labor.

Tabla de contenido

Resumen	5
Abstract	6
Introducción	7
Capitulos.....	12
Capítulo 1	12
Capítulo 2	12
Capítulo 3	12
Capítulo 4	12
Capítulo 5	12
Guiones.....	14
Capítulo 1: Altavista.....	14
Capítulo 2: San Sebastián de Palmitas	20
Capítulo 3: San Antonio de Prado.....	28
Capítulo 4: San Cristobal	34
Capítulo 5: Santa Elena	43
Referencias	50
Anexos.....	52

Resumen

La ciudad de Medellín cuenta con un territorio rural extenso dividido en cinco corregimientos: San Cristóbal, Altavista, Santa Elena, San Sebastián de Palmitas y San Antonio de Prado. Los campesinos que habitan estos lugares, aún trabajan la tierra y algunos de ellos viven de lo que producen.

En este proyecto se indaga sobre las cadenas de distribución a través de las cuales los campesinos distribuyen sus productos y qué tan rentable es para ellos el trabajo en el campo.

Se desarrolló un podcast de cinco episodios, uno por cada corregimiento, donde se cuentan las historias de algunos campesinos y a través de las cuales se indaga sobre esas cadenas de distribución.

En este espacio se expondrán las historias de diez productores y un comercializador que a través de diferentes contextos nos muestran la realidad de algunos campesinos que en Medellín aun siembran y viven de lo que produce la tierra, un contraste que permite ver algunas realidades y acercarse al trabajo que hay detrás de lo que se consume en los hogares.

Palabras clave: Medellín, Campesinos, productores.

Abstract

The city of Medellín has an extensive rural territory divided into five districts: San Cristóbal, Altavista, Santa Elena, San Sebastián de Palmitas and San Antonio de Prado. The peasants who inhabit these places still work the land and some of them live off what they produce.

This project investigates the distribution chains through which the peasants distribute their products and how profitable work in the field is for them.

A five-episode podcast was developed, one for each corregimiento, where the stories of some peasants are told and through which they inquire about these distribution chains.

In this space, the stories of ten producers and a marketer will be presented, who through different contexts show us the reality of some peasants who in Medellín still plant and live from what the land produces, a contrast that allows us to see some realities and get closer to the work behind what is consumed in homes.

Keywords: Medellín, Peasants, producers.

Introducción

Según el Ministerio de Agricultura de Colombia, en el 2016 el 83,5% de los alimentos que consumían los colombianos eran producidos por los campesinos del país y de ese porcentaje el 70% eran cultivados por pequeños agricultores. (Minagricultura, 2016)

Antes, el tercer censo nacional agropecuario realizado en 2015 concluyó que para ese momento había en el campo 2 millones de personas menos que en 2005 (fecha en que se realizó el segundo censo), además, según el mismo estudio, la población del campo se está envejeciendo: Según el censo de 2005 en el 64,2% de los hogares del campo había niños menores de 15 años y para el 2015 esa cifra bajó al 50%. (DANE, 2015)

Históricamente, la agricultura ha sido una actividad prioritaria en la economía colombiana, sin embargo, en los últimos años, el país se ha interesado por fortalecer otros sectores, en particular el minero energético: “Durante la última década, la minería aumentó su contribución a la actividad productiva y su comportamiento contrastó con el bajo desempeño de la agricultura y la moderada participación de los hidrocarburos. El grueso de los flujos de inversión extranjera directa se ha orientado al sector minero (representó el 42% del total de inversión foránea que arribó al país en 2009)” (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD, 2011) esto se puede evidenciar en el descenso del aporte de la agricultura al PIB nacional, que pasó de un 14% en 1995 al 6,2% en 2018. (Banco Mundial, 2019)

Según un estudio realizado en 2017 por Fedesarrollo y la Universidad EAFIT, el sector agropecuario en Colombia no ha crecido lo que debería crecer y esto se ve reflejado en un importante atraso frente a América Latina y el mundo: “Desde el periodo de la apertura económica de los años noventa, la producción agrícola colombiana apenas creció en términos reales 54,6%, en tanto que en algunos países latinoamericanos, como Perú, Brasil, Argentina y Chile, ésta se duplicó. De igual manera, el crecimiento de la producción agropecuaria del país se ha ubicado, sistemáticamente, por debajo del promedio mundial (...) En efecto, entre 1990 y 2013, la producción agropecuaria por habitante de Colombia creció apenas 6,6%, mientras que, por

ejemplo, en Perú y Brasil el crecimiento fue de 106% y 95%, respectivamente”. (Perfetti, y otros, 2017)

De acuerdo con este mismo estudio, Colombia no ha podido aprovechar las oportunidades comerciales que han venido ofreciendo los mercados internacionales agrícolas para las exportaciones y, en contraste con ese bajo desempeño del país en el sector agroexportador, está el aumento de las importaciones del sector, al punto que Colombia lidera las importaciones de productos agrícolas en la región, siendo cuatro veces mayor que las importaciones de Brasil y el doble que las de Argentina.

La comercialización, en el centro de los problemas del campo

En el reportaje Del campo a la Mesa: los depredadores de la cadena alimentaria, realizado por La Liga Contra el Silencio, se hace evidente que entre los principales problemas de los campesinos en Colombia se encuentra la comercialización de sus productos, la baja rentabilidad y el abuso de muchos de los intermediarios que cargan al campesino los costos de transporte y pérdida: “Los alimentos se reciben en consignación: los almacenes solo pagan la mercancía vendida. El resto se devuelve al proveedor. Los pagos se hacen a 40, 60 o 90 días; plazos insostenibles en las condiciones rurales, donde urge la liquidez para pagar la tienda, el jornalero, los insumos, el camión; o para preparar la próxima cosecha. En Jumbo, del grupo chileno Cencosud, dicen que pagan en 45 días, pero una fuente sostiene que suelen demorar 90 (...) Los descuentos y promociones que ofrecen los supermercados van por cuenta de los proveedores, y con frecuencia se ofrecen sin aviso”. (Liga contra el silencio, 2019)

Según Javier Arias, y Sebastián Rendón investigadores de la facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias de la Universidad Lasallista y quienes son referenciados en Mendoza (1991), la distribución de productos agropecuarios se puede dar a través de dos sistemas, centralizado y descentralizado, y estos se diferencian en la forma de concentración del poder de quien comercializa. (Arias Vargas & Rendón Sierra , 2015)

Según estos investigadores, en los sistemas centralizados las decisiones las toman los mayoristas, quienes influyen fuertemente en las acciones que realizan los acopiadores, transportadores y empacadores, lo que representa un alto nivel de intermediación; en este caso el mayorista es quien les otorga el precio a los productos lo cual limita las posibilidades del productor y del consumidor quien termina pagando altos precios por la ineficiencia del sistema.

Entre tanto, en los sistemas descentralizados se sustituye el mando que poseen los mayoristas y es el productor quien participa activamente del proceso de comercialización, mejorando las posibilidades de obtener mayores ganancias y se genera una cooperación mutua entre productor y comprador.

Dentro de esos sistemas descentralizados se enmarcan los circuitos cortos de comercialización (CCC), que buscan impulsar la agricultura familiar y la inclusión de los productores y emprendedores de pequeña escala en el mercado y que están adquiriendo importancia en América Latina. Dentro de las principales características de esta iniciativa está la baja o nula intermediación, la cercanía geográfica y la confianza y fortalecimiento del capital social. Sin embargo, en América Latina uno de los principales frenos a esta forma de comercio son las profundas desigualdades en las poblaciones de la región, lo que implica que no todos los productores y territorios pueden beneficiarse de estas iniciativas. (Ranaboldo & Arosio, 2016)

Así, el campesino se encuentra en desventaja para comercializar sus productos en grandes superficies e incluso con algunos intermediarios más pequeños, porque son múltiples los problemas que enfrenta para llevar a la ciudad lo que cultiva, pues otra de las dificultades es la infraestructura vial en tanto las vías de acceso a muchas zonas rurales son precarias y esto aumenta el costo del transporte, que en la mayoría de casos es asumido por el productor. “Las fuertes restricciones que tienen los productores para transportar sus insumos y cosechas se presentan tanto por deficiencias en red vial que conecta las veredas con las cabeceras municipales (red terciaria), como por aquellas que conducen a los centros de abastos y hacia los puertos (red secundaria y primaria)”. (Lozano Espitia & Restrepo Salazar , 2016)

Pero de las dificultades que enfrentan los campesinos poco se enteran los consumidores finales, pues conseguir las frutas y verduras del mercado es una labor sencilla para las personas de la ciudad que solo deben desplazarse a una tienda de barrio, a un supermercado, a una gran superficie o a mercados locales para encontrar una gran variedad de productos del campo colombiano y difícilmente conocen cómo llegan esos productos a la ciudad, quien los cultiva, cómo y bajo qué condiciones son comercializados.

De acuerdo con Fenalco, en el año 2019, a pesar del crecimiento en el país de grandes supermercados y nuevos competidores, las tiendas de barrio siguen siendo el canal más importante de distribución de productos de consumo masivo, capturando más del 48% de todo el mercado de la canasta familiar en las grandes ciudades. (Fenalco, s.f.)

Los campesinos de ciudad

Medellín cuenta con un territorio rural extenso dividido en cinco corregimientos: San Sebastián de Palmitas, San Cristóbal, Altavista, San Antonio de Prado y Santa Elena. Los campesinos que habitan estos corregimientos por lo general se dedican a la producción clásica de la economía campesina antioqueña, básicamente el cultivo del café; sin embargo, en muchas veredas se puede observar la introducción de nuevos cultivos, lo que sugiere que el campesino se adapta a nuevos productos con miras a mejorar sus ingresos. (Moisá & Hernández, 2010)

Todos los sábados en diferentes lugares de Medellín varias familias campesinas tienen la oportunidad de ofrecer directamente su producción a través de los mercados campesinos, convirtiéndose en un buen ejemplo de la posibilidad de desarrollar mercados locales para comercialización directa. (Corporación Ecológica y cultural Penca de Sábilia, 2014)

Adicional a esos mercados campesinos, en el año 2014 se incluyó en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT), el Distrito Rural Campesino (DRC), el cual fue creado para encaminar acciones físico-espaciales, económicas, culturales y sociales para la permanencia del territorio cultural campesino. Durante el periodo de gobierno de Federico Gutiérrez “se lograron avances en cuanto a normatividad relacionada con el DRC, planteado en el POT en 5 fases, al momento se han implementado las dos primeras; el diagnóstico participativo y la formulación, quedando pendiente

la socialización y concertación, la aprobación y la gestión, seguimiento y evaluación”. (Alcaldía de Medellín, 2020)

Finalmente, en el Plan de Desarrollo de Daniel Quintero (alcalde 2020-2023), aparece la línea denominada “Ecociudad” mediante la cual la administración municipal asegura que trabajará por los corregimientos y el desarrollo rural sostenible, promoverá la gestión de capacidades para la innovación agropecuaria, se avanzará en la caracterización sociodemográfica de la población rural de los corregimientos de Medellín, la creación y fomento de centros de abastos y mercados de proximidad para los corregimientos; la consolidación y formación de los emprendedores agropecuarios, y en el incremento de las estrategias de comercialización y mercadeo de los mercados campesinos de Medellín, como parte de la recuperación económica, el aprovechamiento de economías endógenas y la sustitución de importaciones. (Alcaldía de Medellín, 2020).

De acuerdo con lo anterior este trabajo pretende, a través de un reportaje radial y fotográfico, dar cuenta de las historias de cinco campesinos, uno por cada corregimiento de Medellín, que comercializan sus productos en grandes superficies, en mercados locales o por su propia cuenta, para así hacer una aproximación al panorama de la producción agrícola de los campesinos de la ciudad.

Capítulos

Capítulo 1

En Altavista Don Jair y Don Gonzalo cuentan las hazañas de trabajar la tierra y cómo es distribuir mano a mano lo que ellos producen. Las dificultades que tienen para poder vivir de lo que cultivan y cómo, según ellos, el gobierno los tiene abandonados. Sus historias nos acercan a un contexto a veces distante para quienes habitamos la ciudad.

Capítulo 2

San Sebastián de palmitas es el corregimiento más rural de Medellín y también tiene uno de los peajes más costosos del país y que para los campesinos representa una dificultad al momento de sacar su producción. Fredy es productor de Palmitas, conoceremos su historia y lo difícil que a veces le resulta vender bien lo que produce. Carlos es vendedor mayorista y aunque reconoce que el trabajo del campo no es fácil, su posición como intermediario le hace ver el campo de otra manera.

Capítulo 3

En el mercado campesino de San Antonio de Prado, Gloria y Jorge venden sus productos. Ellos no solo venden lo que cultivan, también transforman esa materia prima para darle valor agregado y llegar a otros mercados. No ha sido fácil, sus historias dan cuenta de las dificultades que pasan como trabajadores del campo.

Capítulo 4

Esperar varios meses hasta que la tierra de frutos y se pueda cosechar, para después salir al mercado y fuerza de lidia vender lo que se ha producido. Maribel, Victor y Nelly venden sus productos en los mercados campesinos de Medellín, allí llegan directamente al consumidor final y aunque según ellos es una forma más rentable de comercializar sus productos, también tiene sus dificultades.

Capítulo 5

Carolina y David son jóvenes que le han apostado a la permacultura, una forma de cultivar más amigable con el ambiente. Ellos han creado una red de compradores directos a quienes les venden

lo que van cosechando cada semana. Intentan no tener intermediarios y crear también lazos con otros campesinos del corregimiento para ofrecer mayor variedad de productos.

Guiones

Capítulo 1: Altavista

Paisaje sonoro 10''

Don Jair (8:12) 24''

...mucho injusticia uno como es de duro echar azadón, porque el trabajo más duro, es trabajar en el campo, un trabajo muy duro pa todos los campesinos, y que uno lleve la madeja a la plaza y no se la compre o si se la compran a uno se la pagan bien bien bien barata, no justifica pa los gastos que tiene.

Locutora: Presentación del especial

Vivir de lo que produce la tierra parece no ser muy fácil en Colombia, incluso para quienes están más cerca de la ciudad. A pocos les importa de donde viene el producto y el trabajo que implica traerlo al mercado, mientras el precio se ajuste a su presupuesto pocos piensan en quienes producen el alimento.

Bienvenidos a la primera temporada de siembras y luchas: Las rutas del campo en Medellín.

Aquí comenzamos un recorrido por las historias de algunos campesinos de los corregimientos de Medellín y sus azares para trabajar el campo y vender su producción. Con Don Jair y Don Gonzalo iniciamos en Altavista, **La lidia de vender mano a mano.**

Locutora

Don Jair llegó a los cinco años a Altavista, uno de los cinco corregimiento de Medellín, y desde esa misma edad comenzó a trabajar la tierra con su padre y sus hermanos.

Don Jair (5:42)

Entonces nos tocaba salir a limpiar los potreros con el hermano mío, después a buscar leña, porque mi mamá cocinó mucho tiempo con leña, de ahí a recoger abono pa la huerta, pa que mi papá sembrara papa criolla, alverja y papa de la otra y cebolla de rama, Y de ahí caímos a una finca por allí, disque de mayordomos y ya me tocaba era buscar pasto pa picarles en una máquina pal ganado, para que pudieran dar leche.

Audio 20 nov Jair 3

Jair : (0:36 - 0:41 y 1:04 - 1:26)

Yo fui campesino toda la vida con mi papá por allá en esa montaña a nosotros nos gustaba la agricultura porque mi papá quemaba carbón, ordeñaba vacas le gustaba cuidar el ganado de ahí sembrar maíz papa frijol yuca y legumbre entonces yo me quedé trabajando la tierra también mira lo que conseguí este peladerito que ya no hay que si no pagar impuestos al gobierno más seguí trabajando, más me gustaba.

Locutora

A menos de Cuarenta minutos del centro de la ciudad y ubicado al suroccidente de Medellín está Altavista, El Morro. Tomo un bus cerca a la estación Santa Lucía del metro. A medida que avanzamos, el paisaje va cambiando. Atrás quedan las casas, los tumultos de personas, los supermercados, las tiendas, los barrios de Medellín con su bulla, los carros y las motos a lado y lado. Las vías se van haciendo más angostas. Los árboles que en la ciudad son cada vez más escasos, en Altavista abundan, en las calles se respira un aire más liviano, más puro.

Aquí encuentro a don Jair, uno de los tantos campesinos de los corregimientos de Medellín que sigue buscando la forma de vivir de lo que produce la tierra.

Don Jair (6:58) 17''

Pues nacido y bautizado y de ahí me pasaron pa por allí, yo llegué a esta casa cuando tenía cinco años larguitos. hace por ahí unos 65 años no más, que vine yo aquí, no le digo que estoy mirando pa Medellín y vea, todavía me dejaron mirando.

Locutora

En Altavista el Morro, la vida anda más despacio, la gente es tranquila y al paso de un desconocido saludan con amabilidad.

A Don Jair la tierra le ha dado todo, pero el trabajo del campo es duro y mal pago, al campesino le toca el trabajo pesado y después ir a vender allá bien barato...

Don Jair (9:17) 43''

¿Quién se gana la platica del trabajador? El revendedor, porque volvemos al mismo tema de ahora, uno vende la hojita a 2500 pesos el paquetico, de unos de 50 otros de 48 hojitas, y ellos a 6000 pesos allá por recibirla y coger una bolsita de estas y se ganan el doble sin estar trabajando, y uno que está sudando, que le suda hasta el pelo como se dice, porque yo cuando trabajaba me sudaba el pelo, entonces trabajamos es para que nos vean.

Locutora:

La hojita de la que habla don Jair, es la que usamos para empacar los tamales o la de viao como normalmente se le conoce. Don Jair ya no siembra mucho, está enfermo y se le dificulta caminar, pero en su finca tiene un huerto donde aún siembra lo que consumen en su casa y lo que ofrece a quienes lo visitamos.

Don Jair 1 (0:15) 14''

Yo sembré mucha legumbre, me pesa el decirlo, muy buena legumbre que sembraba. Sembraba de todo de aquí pa abajo en el terrenito que mi Dios me dio.

Ahora últimamente no estamos cultivando sino la hoja de viao.

Don Jair: (0:50) 22''

Mi niña si, es la hoja con que envolvemos los tamales. Ya legumbre no volví a sembrar porque no soy capaz. Estas maticas que usted ve ahí y una que hay por allí las está sembrando un hijo mío, que trabaja y descansa por ahí de vez en cuando los festivos o un día en la semana que nada más le dan allá donde él trabaja.

Paisaje sonoro (Caminando por Altavista, mientras me dirijo donde Don Gonzalo)

Locutora

Unos metros más abajo de la finca de Don Jair, vive don Gonzalo, un hombre que a simple vista se ve parco y muy serio.

Hay un poco más de ruido y de movimiento. La finca de Don Gonzalo es grande, lo primero que veo es un sembrado de cebolla, además de las flores que adornan la entrada y los perros que me saludan.

Don Gonzalo 3 (20 noviembre) (11:46)

Bueno entonces mujer lleguemos a lo que vos viniste, pero te voy a ir a coger unas naranjas antes de que colorea más el palo.

Audio: Naranja:

Mientras como una de las naranjas que don Gonzalo me regaló, me cuenta...

Don Gonzalo1 (30 octubre) (0:15)

Yo he estado todo, casi la mayoría del tiempo en el campo, claro que yo me fui un tiempo a viajar, estuve en Venezuela, yo quería experimentar era en Estados Unidos, porque a pesar de que hace alrededor de 25 años, yo veía que la agricultura no era un trabajo como pa uno salirse del montón, o sea de pobre, me fui pero debido a que esta finca es muy grande y aquí quedaron fue mujeres y ellas no fueron capaz con esta finca, me tocó volver y empezar a lucharla, a luchar a pesar de que trabajar el campo no es rentable y más cuando uno está en una propiedad donde no tienen para recibir las ayudas del gobierno

Don Gonzalo 3:02: Pero referente a la agricultura, no pues uno porque la tierra como que lo llama, pero si tu vas, aquí en el corregimiento de Altavista y citás a una reunión de campesinos, no nos aparecemos sino una mano de gente de la tercera edad, porque ya los pelaos no quieren.

Locutora

La falta de ayudas, la mala remuneración y el duro trabajo que representa ser un campesino en Medellín, ha desmotivado a las nuevas generaciones, quienes ya no quieren continuar trabajando la tierra como sus padres y sus abuelos. En Colombia se nos están acabando los campesinos

Don Gonzalo(3:38): Es que yo te digo una cosa, si vos ves que tu papá está en la casa y se va pa la plaza de mercado con un cargamento por decir algo de cebolla y va y de pronto no sube ni el mercado, ¿qué pensarás vos como hija? pues mi papá no está haciendo ni pa la comida, ¿cómo voy a seguir yo esta profesión que lleva mi papá si no es rentable, no da ni pa comer. Entonces eso no lo hacemos sino nosotros que la tierra nos, si a uno la tierra como que lo llama, yo soy feliz dándole a la tierra, así sienta que no es sino pal pan coger.

Locutora

Don Gonzalo tiene 64 años, pero cuando habla de su vida y su trabajo, pareciera que fueran más, se escucha cansado y con ganas de dejar el trabajo en la tierra

Don Gonzalo 1 (30 nov)(1:55)

yo ya me estoy volviendo viejo y veo que al paso que voy a tener que ir a donde un hijo que me mantenga, porque uno llega un tiempo en que no puede trabajar, como le ocurre a mi mamá, que tiene ya 90 años y se dedicó también a esto y esta es la hora que no.

Locutora

La finca donde vive y trabaja Don Gonzalo fue una herencia de su abuelo, pero no tiene escrituras de ella por no ser el único heredero.

Esto le ha representado un gran problema, porque debido a la falta de escrituras que comprueben que ese terreno es suyo, no ha podido acceder a muchas de las ayudas que da el gobierno para cultivarla.

Don Gonzalo1 (30 Octubre) (6:30)

Como el Estado en el asunto de que estamos trabajando la tierra, nos han dado es migajas, porque aquí debíamos, de primero que todo ayudar a legalizar las propiedades, porque el gobierno, el gobierno no porque él está en Bogotá, los que les toca aquí, nosotros por decir algo, nosotros aquí en esta finca, hace más de 70 años le estamos pagando impuesto y nunca nos han devuelto un pan, ¿por qué? Porque nos cohibe el hecho de que no estemos legalizados, ¿En qué sentido?, es una herencia, porque no es que esto lo cogimos así a la fuerza, es una herencia de mi abuelo, pero debido a que las familias, o sea la primer cosecha no se entendieron con esta finca, viene la cosecha

de nosotros que somos los que tenemos esto ahora y tampoco me he podido entender con los hermanos porque como ellos se fueron de aquí, se pensionaron, ya tiene plata, entonces dicen que no les importa esto, que no les importa dejarlo desenredar para que no hagan beneficios para esta propiedad.

Y estas dificultades las tienen muchos y no parecen tener solución.

Locutora Audio: ISVIMED

De acuerdo con información suministrada por el instituto social de vivienda y hábitat de Medellín (ISVIMED), al ser terrenos de particulares, la única manera de legalizarlos es a través de la acción de un abogado, lo que para un campesino representa un problema, al disponer de recursos limitados.

Locutora

A Pesar del cansancio que a veces sienten, de los dolores y de las angustias por las que muchas veces han pasado, a pesar del olvido en que no solo el Estado, si no también la sociedad tiene a los campesinos, ellos continúan su trabajo y esperan que en algún momento su labor sea reconocida.

Audio Jair 3

Don Jair: (00:41)

vea por decir yo soy campesino fui campesino fui agricultor, me gusta trabajar la tierra que fuera capaz, pero la ayuda es ninguna que porque le traen a uno un azadón o un viaje de semillas, ombe uno es muy pobre pero uno si tiene para ir a comprar un azadón

Audio: Don Gonzalo 4

Don Gonzalo (1:12):

Aquí hasta que no haya una hambruna bien berraca no van a saber para qué sirve el campesino

Don Gonzalo (5:40)

la agricultura es algo especial porque yo no me canso de repetirlo somos productores de vida y yo donde voy no nos digan agricultores ni campesinos, productores de vida que suena mejor, que nosotros estamos produciendo vida si llevamos naranja eso es vida, si llevamos un limón eso es vida, si sembramos frijol, yuca, maíz lo que sea, eso es vida es que aquí no hay quien diga yo no necesito los agricultores toda la gente tiene que comer.

Locutora

Productores de vida como dice don Gonzalo, pero aún con muchas dificultades En Altavista las ayudas del gobierno llegan poco, los intermediarios, como lo dicen ellos, son quienes se llevan gran parte de la ganancia y ya muy pocos quieren dedicarse a una vida trabajando la tierra y es que

¿quien dedicaría su tiempo, su esfuerzo y su trabajo, con la esperanza de un retorno que finalmente no compensa su labor?

Nuestro recorrido continúa en el próximo episodio para contar otras luchas, otras formas de distribución y otras historias sobre su tierra.

(Música de cierre)

Gracias a don Jair y a Don Gonzalo y a otros habitantes de Altavista como doña Nubia, doña Gilma, doña Marisol que permitieron la realización de esta historia de Siembras y luchas.

Este episodio contó con la asesoría de Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa y el apoyo del Laboratorio de periodismo De la Urbe

Soy Maira Giraldo Naranjo, y nos seguiremos escuchando

Capítulo 2: San Sebastián de Palmitas

Paisaje sonoro

Fredy (08:06)

Campesino pues, uno se amaña donde nació y desde donde se levantó, pues yo me siento contento de estar allá, yo vengo a la ciudad y yo, yo voy a la casa estresado, me duele hasta la cabeza, ah ese bullicio no, yo me siento bien, significa mucho porque o sea yo nací allá, me gusta vivir allá y todo eso, como le digo, vuelvo y le repito, yo vengo a la ciudad y yo llego con dolor de cabeza a la casa, yo me amaño, porque hay gente que dice que no, que el campo no, que yo no se que, yo me amaño donde estoy.

Locutora

Bienvenidos a un nuevo episodio de Siembras y luchas, las rutas del campo en Medellín, hoy desde el corregimiento de San Sebastián de Palmitas conoceremos otras historias de campesinos que trabajando la tierra sobreviven y luchan por una vida más digna.

Palmitas: El costo de vender a los intermediarios

San Sebastián de Palmitas o Palmitas, como también se le conoce, es el corregimiento más rural de la ciudad, está ubicado al noroccidente de Medellín, después de atravesar el túnel de occidente y en un recorrido aproximado de 35 minutos desde el centro de la ciudad.

Aquí conocí a Don Armando, un hombre que nació en el campo y que sin más oportunidad que continuar con el legado y el trabajo de sus padres, ha dedicado toda su vida a sembrar la tierra.

Fredy Armando (00:10)

No yo, yo me levante desde pelaito, desde niño trabajando el campo porque prácticamente uno no tuvo la, los padres no tuvieron la facilidad de darle estudio a uno, entonces, tocó trabajar

Fredy (00:31)

Pues a la final uno se levanta en eso y si, uno diario trabaja el campo y uno tiene que cogerle cariño a lo que hace y a lo que, de eso vive uno, le da el sustento.

Fredy (09:02)

El campo es duro, pero uno, que te dijera yo, uno llega y se va pa otra parte o depronto le vaya peor, quien sabe uno pues, uno no fue estudiado, ya uno se pone a pensar que ingresos va a tener como en una, en la ciudad y ustedes, vaya haga un curso de vigilancia tiene que tener bachiller y quien sabe que papel mas le piden a uno, entonces como no, la mayoría de los de allá del campo,

los que tienen la edad mía ninguno tiene el bachiller, los del campo, por qué? porque no había transporte, las escuelas bien lejos, por eso.

Locutora

Don Armando es un hombre de pocas palabras, no es muy expresivo y sus respuestas son cortas, pero a medida que conversamos me va contando detalles de su trabajo y que a pesar de que disfruta y ama lo que hace, no ha sido fácil vivir de lo que produce la tierra.

Él tiene una parcela no muy grande, donde siembra cilantro y cebolla y de la cual puede cosechar esporádicamente los productos para vender y conseguir el sustento.

Fredy (01:06)

No todos los días, por ahí de vez en cuando, eso uno a veces se queda hasta 3 meses sin llevar un viajesito de cebolla, eso para uno sacar todos los días necesita es finca, y uno no tiene finca, uno tiene una parcelita ahí a donde trabajar, a donde trabajar uno mismo y con eso ya uno se sostiene, con eso consigue la comida, pa la ropa pa todo lo necesario, pero que decir que, que de pronto le va a quedar pa mucho, no. O sea pa sustento, el campo da pa sustento

Locutora

Actualmente vende sus productos en la minorista, lleva su carga desde el corregimiento y allá comercializa, pero no siempre ha sido así, hasta hace algunos años los vendía a algún comprador que llegaba a la vereda a buscar cultivos para revender.

Fredy (02:21)

Cuando resulta pues, o sea, como le digo yo, hay veces, hasta tres meses se demora uno pa llevar carga allá, no es de diario ni mucho, por hay cada quince día, cada 20, hay veces, se demora uno, como uno no tiene bastante, para uno sacar todos los días tiene que tener mucha, mucha, mucha carga.

Locutora

A Don Armando le gusta trabajar el campo y es el lugar donde se siente a gusto, porque es lo que siempre ha hecho y lo que conoce, pero para él que no tiene una gran extensión de tierra, producir no resulta tan rentable, además la variación de precios muchas veces no le permite tener una estabilidad.

Fredy (03:16)

No buen negocio porque uno ya es del campo y ya toca hacer lo que uno está haciendo, pero una cosa rentable rentable es que le de buenos ingresos a uno y como le acabé de decir, da sino pa comer y vestir y, o sea para sobrevivir, pero que uno va a conseguir plata con eso no.

Fredy (10:58)

Son muy variables, el precio es muy variable porque cuando hay abundancia es barata, cuando esta escasa tiene un precio ahí más o menos, entonces un precio fijo no lo hay. Si hoy esta cara, mañana puede estar barata, si hoy está barata mañana puede estar cara, o hay veces pasan 4 - 5 meses ya barata, 2 o 3 meses, pero uno tiene la esperanza de que hoy o mañana va a subir, entonces por eso uno ya que está trabajando el campo ya usted no puede bajarsele la moral porque no que, eso está muy regalado que no le voy a trabajar, no voy a trabajar eso, no, sigale trabajando que hoy o mañana sube, entonces ya, que le tocó barata hoy ya si la sigue trabajando cuando suba va a tener si la sigue trabajando va a tener cebolla y ahí le va a tocar precio, ahí se va a desquitar una migajita de cuando le tocó barata y así es, sucesivamente, eso un transcurso ahí.

Locutora

Nunca es seguro el precio al cual venderán sus productos, depende de la oferta y la demanda y de lo que quieran pagar esos intermediarios, ya sea la minorista o la mayorista o algunos compradores ocasionales que van por las veredas en busca de productos para revender

Fredy (01:43)

Yo primero le vendía a Carlos, él fue de los primero que estuvo allá en la vereda, allá en las teresitas, yo me distinguí con él por un hermano mío me lo recomendo y claro, yo me.. y ya, y ya ehh, y ya pues ya la gente se fue yendo para la minorista, ya la carga de la vereda, entonces ya, yo también iba

Fredy (02:49)

No pues eso es como igual porque él también es mayorista, el la revende allá, lo que pasa es que no, ni a la final no, ni se que pasó cuando no volví a venderle a él, como dijo el ahora...volverle a vender

Locutora

Dentro de esas cadenas de comercialización de productos agrícolas están los mayoristas o grandes distribuidores, que son quienes les compran la mercancía a los campesinos y la venden a las tiendas y supermercados.

Dentro de este gremio conocimos a Don Carlos un comerciante de la plaza mayorista que nos contó cómo se mueve esa cadena desde otra perspectiva.

Carlos Correa: 2:07 Yo tuve todo este mercado de Palmitas cogido hasta hace por ahí cuatro años, a los cuatro años la jurisdicción de San Cristóbal creció mucho entonces me cogí unas veredas, esa gente se dispuso a sembrar cebolla y a sembrar cilantro para que yo se los comercializara en la plaza y un tiempo la minorista estuvo con una carestía de cebolla con diferencia hasta de 10,000 y 15,000 pesos donde optamos para que más bien la región de Palmitas se fuera para la minorista y esa gente la vende en la minorista con seguridad mejor vendida, les va bien hace mucho tiempo, les va mejor a ellos los de Palmitas en la minorista que a los mismos de San cristóbal.

Ahora un agravante el campesino los comisionistas y los intermediarios les han dado muy duro muy duro.

Maira 3:19 por que?

Carlos Correa 3:29 No les pagan, se le demoran con la platica, entonces esa gente ha emigrado a la plaza minorista donde venden a las dos o tres de la tarde y con seguridad en la tarde tienen la plática en el bolsillo al precio que sea

Locutora

A pesar de saber que muchos intermediarios no le pagan bien al campesino, Don Carlos piensa que es inviable eliminar esos eslabones de las cadenas de distribución, dice que es necesarios que ellos sean quienes distribuyan a otros lugares los productos del campo.

Carlos Correa 3:53 Lo que pasa es que si todos los campesinos van a la minorista o plazas élites, la mercancía no se vendería, se necesitan algo de intermediarios para que esparzan la mercancía por todas partes, ya sea por legumbres de San Cristóbal supermercado y nosotros en la mayorista. Vos te imaginas el caos una minorista recibiendo todo el mercado de estas veredas por buscar que les vaya mejor, evitar el intermediario, terminan vendiendo peor que todos. hay que esparcir los mercados, pienso yo, y es así.

Locutora

¿Y cómo se establecen los precios? ese es el tema más sensible en esta cuestión, pues todas las partes de esa cadena buscan llevarse el mejor beneficio.

Carlos 24:20: Eso es oferta y demanda. Si hay mucha oferta, hay un precio y si hay poca oferta y hay mucha demanda tiene otro.

Por un ejemplo, si hoy llegan 300 manojos de cebolla a la plaza, es mucha cebolla para la plaza, entonces la plaza empieza a arrastrar el precio y si no hay 150 y habemos 20 compradores, ya sabemos que la cebolla está muy poquita y ahí es dónde llega el mejor postor, el mejor pagador, ese lleva la cebolla.

Maira 25:12 Entonces ustedes se hablan entre todos los que venden cebolla por ejemplo?

Carlos: No, por ejemplo yo llego a la mayorista y yo llamo a un cliente que tengo en la minorista, entonces le pregunto... vende primero cebolla la minorista que la mayorista, ¿ cómo estuvo la cebolla en la minorista? ve la cebolla de 20 kl se movieron entre 30 y 32 mil pesos, entonces yo llego y digo, la cebolla mia que es de 20kl debo de menudear a 35 mil pesos.

¿Por qué? porque yo tengo que asimilarme a la minorista que estuvo entre 28 y 30 mil pesos y que el cosechero no vaya a decir: no pues mejor me voy para la minorista que se vendió a 30 mil allá, vea usted me la está pagando más barato.

Entonces ya comienza uno a vender con ese referente.

Locutora

Para establecer los precios, los comerciantes se basan en la cantidad de producto que llega a las plazas y cómo se está vendiendo en otras distribuidoras. En este caso en la minorista es donde primero se establecen los precios y esta es la base para la vender en la mayorista.

El tema es complejo y se necesita crear un equilibrio que beneficie tanto al campesino como a quien revende los productos agrícolas, los intermediarios son quienes hacen el puente entre el campesino y el consumidor final que muchas veces no tienen la posibilidad de comprar directamente al productor.

Don Armando coincide en que los intermediarios también se necesitan y deben ganar su porcentaje.

Fredy (14:36)

Ellos... ellos deben de ganar, ¿por qué? porque de ahí salen muchas cosas, ese es el trabajo de ellos, el trabajo de los carros porque ellos tienen que tener su carro que les lleve la carga al puesto de ellos, ellos pagan un arriendo, hay unos que tienen sus locales, o sea el que tiene formita, tiene su local, pero el que paga un arriendo eso una cosita de nada pagan, usted demás que sabe, paga siempre un poco de plata y eso sale de esa misma legumbre sale todo eso, toda esa, la plata para pagar los arriendos y que transporte de carros, eso sale de la misma legumbre y el trabajo de ellos, eso tiene que salir bien, ellos tienen que ganar.

Fredy (15:36)

Ah sí, pero es, como es que de ahí como mucha gente, el que come más poquito es el del campo, ¿por qué? Imagínese que, que de ahí, si van por un viaje allá a la vereda mía de ahí salen los peajes, todo, de ahí sale todo, si el que compra la cebolla le tiene chofer al carro de ahí tiene que salir el sueldo del chofer, sale todo.

Locutora

Una de las principales dificultades para los habitantes de Palmitas, es que para llegar y salir del corregimiento, se debe pagar el peaje del túnel de occidente, uno de los más costosos del país y que para los campesinos representa un aumento en el costo de producción, valor que ellos deben asumir.

Fredy (13:28)

Ah es que ese peaje si, porque inclusive el transporte de la carga queda más caro por el peaje, claro, entonces si

Locutora

Además, otro de los retos que enfrentan para lograr que el trabajo en el campo sea más rentable para todos en esa cadena, es que el gobierno no brinda suficiente apoyo al campesino, los insumos son costosos y pocas veces llegan a quienes más necesitan esas ayudas.

Carlos 4:58 lo que pasa... esa problemática tenemos del gobierno, que el gobierno no le da sino al campesino abonaza y cal nomás, eso no sirve mucho, necesitamos, en otros países todos los orgánico, de los fungicidas y todo eso es subsidiado por el gobierno, aquí no, aquí no dan si no abonaza y de pronto Cal dan nada,

5:57 en otros países le va mejor al campesino porque todos los insumos agrícolas son subsidiados por el gobierno, aquí no, aquí no es subsidiado nada, aquí el campesino donde el gobierno le metiera mas la mano le fuera mucho mejor.

Locutora

A don Armando esas ayudas que da el gobierno no le llegan, dice él que si las dan, pero que él nunca se entera de cuándo, ni cómo las reparten.

Fredy (04:56)

pues el gobierno ... ha dado muchas ayudas, pero eso, como uno no se mantiene en ninguna reunión, por allá, eso se mantienen, hacen que reuniones y uno no se mantiene en esas reuniones, a uno no le informan entonces a uno no le dan nada, a mi no me han dado pues, un día me dieron como unos bultitos de, hace tiempo, unos bultos de gallinaza, pero hay gente que se le ha dado pues que motores, pica tierra, máquinas fumigadoras de motor , pero como, esa gente que se mantiene como en esas reuniones y uno no se da ni cuenta, uno no se da cuenta ni cuando hacen reuniones ni nada, entonces por eso como uno no va a las reuniones ni uno sa.. ni se da cuenta cuando hacen reuniones, pues que le van a dar a uno, si uno no está enterado de esas reuniones.

Locutora

Para don Armando es difícil visualizar un buen futuro para el campo, no ve a las nuevas generaciones trabajando la tierra y no cree que después, muchos se dediquen a esa labor.

Fredy (03:46)

A las nuevas generaciones ya no trabajan como, como trabaja uno, ya esos pelados de ahora ya eso, ya no les gusta hacer nada sino tener el celular en la mano, estar por ahí andando bien vestidos y eso no, eso ya esos pelados ya, ya mejor dicho, cuando nosotros ya estemos más viejitos, nos acabemos, yo no se que va a hacer el campo, por eso es que todo se va a poner muy caro, va a haber

plata para comprar las cosas y no va a haber que comprar , por eso, porque ahora no no, no hay con quien, prácticamente es que el campo no hay con quien trabajar

Locutora

En el campo no hay con quien trabajar porque tal vez esas nuevas generaciones no encuentran el espacio para ellos y para tener una mejor calidad de vida, porque como don Armando lo dice, el campo no da más que para subsistir.

Fredy

Ah ese cilantro esta regalado, esta como a, ayer me averigue, 800 pesos mas caro jajaj

Fredy

... esta muy barato

Fredy (16:32)

No nada, se pierde todo el trabajo, la siembra, la gallinaza, todo. Pierde todo, usted no resiste el sol trabajando un día, no le haga cuenta a ese trabajo, trabajo de gratis

Fredy (16:52)

Se pierde, entonces por eso, por eso le digo yo y cuando esta una migajita con precio ahí es donde uno tiene que lograr a comprar abono, organicos y quimicos y venderlo, ya queda usted decidir. El trabajo del campo es para sobrevivir no para jajaj pal sustento

Locutora

A diferencia de Don Armando, Don Carlos siente que el campo si es rentable, que a pesar de la variabilidad de los precios, se puede sacar provecho. Lo que hay que hacer, según él, es aprovechar las épocas donde los productos se pueden vender más costosos.

Y aunque para él sigue siendo rentable, los jóvenes del campo parecen no verlo así, y esa es tal vez la razón por la que muchos de ellos han buscado nuevas alternativas e incluso optan más por la comercialización de productos agrícolas que por su producción. Prefieren a veces mejor convertirse en intermediarios.

Carlos Correa 1:08 No claro, pero de todas formas sembrar es rentable, ¿por qué es rentable? Porque de todas formas tenemos que buscar de un diario vivir.

Carlos Correa 1:21 ¿Qué pasa con muchos campesinos que no sobresalen un poquito? Es el campesino... Yo creo que a usted le ha tocado la situación cilantros a 11 y 12 mil pesos y son campesinos que no aprovechan ese cuarto de hora, entonces mal gastan, no administran bien y cuando llega la baratura dicen: es que no paga la agricultura y es mentira, totalmente es mentira, la agricultura siempre paga, siempre paga. Tenemos es que administrar bien.

Maira 1:40

Y la fuerza de trabajo? los jóvenes que?

Carlos 1:43

No quieren, ya no quieren sino... muchas veces lo ven a uno es como una fuente de trabajo, como una fuente de empleo, venga Carlos, me va a dar trabajito, me va a llevar para la plaza a trabajar y enfocarse en lo que uno hace e ir dejando las tierras

Maira

¿Más como la comercialización y no cultivar?

Carlos

No cultivar, es que no hay mucho donde

Locutora

Durante mucho tiempo los intermediarios se han visto beneficiados del trabajo de personas como Don Armanado, no solo en Palmitas, sino en los demás corregimientos de Medellín que, aprovechando la ruralidad, siguen cultivando y produciendo lo que en la ciudad comemos.

Sin embargo esas cadenas de distribución se han diversificado y otras herramientas y otras formas de comercializar los productos han permitido que cada vez más los campesinos puedan sacar mayor provecho de su trabajo y tal vez tengan una esperanza de ganar más que para apenas sobrevivir.

Por eso nuestro recorrido continúa en el próximo episodio, para contar otras luchas, otras formas de distribución y otras historias sobre su tierra.

Gracias a Dor Armando y Don Carlos que permitieron la realización de esta historia de Siembras y luchas.

Este episodio contó con la asesoría de Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa y el apoyo del Laboratorio de periodismo De la urbe

Soy Maira Giraldo Naranjo, y nos seguiremos escuchando

(Música de cierre)

Capítulo 3: San Antonio de Prado

Jorge (00:34):

Yo primero trabajaba como mensajero, pero yo soy tecnologo agropecuario, lo que pasa es que a mi en el 93 me tocó volarme de Tulua, Valle, nos quemaron la hacienda y entonces pues llegamos aquí a Medellín y no, muy dura la vuelta porque es que ya uno despues de cierta edad, vulgarmente le aplican la eutanasia laboral

Locutora

La población campesina en Colombia se está envejeciendo: Según el censo de 2005 en el 64,2% de los hogares del campo había niños menores de 15 años y para el 2015 esa cifra bajó al 50%.

La gran mayoría de las personas con las que conversamos para esta serie tienen más de 50 años y aunque aquí también hablamos con gente joven, no es tan frecuente encontrar a las nuevas generaciones trabajando la tierra.

Además, es común escuchar que los jóvenes no quieren seguir cultivando, les parece un trabajo duro y muy mal pago.

En este episodio de siembras y luchas conoceremos una nueva forma en la que los campesinos y agricultores buscan mejorar sus condiciones de vida. **San Antonio de prado: una marca para generar valor.**

Música

A San Antonio de Prado lo visité un domingo, tiene la apariencia de un pueblo, la gente es muy amable y muy cálida para tratar al otro, se siente un ambiente cercano, más tranquilo, la vida parece transcurrir más lenta y sin el afán que vivimos en la ciudad.

San Antonio de Prado está ubicado en el extremo suroccidental de Medellín, es muy fácil llegar, en la estación la Estrella tomé un bus que tardó 15 minutos en llevarme al parque y allí estaban instalados los mercados campesinos.

Paisaje sonoro

Locutora

En los mercados conocí a Doña Gloria y Don Jorge, ellos traen sus productos de San Antonio de Prado y coinciden en que el trabajo del campo no es fácil y muchas veces mal pago.

Doña Gloria nació en el campo, disfruta la vida y el trabajo en la tierra y a pesar de haberse ido para la ciudad a estudiar y formar su hogar, regresó años después, como ella misma lo dice, a sus raíces.

Gloria2 (00:05):

Yo soy de origen campesino, claro yo viví en una finca, con mi abuelo , ehh, bueno a mi me gustaba mucho, estar en la huerta con mi abuelo, o sea, yo no, pues, el machismo de acá, las mujeres de la casa, los hombres del campo, yo he sido muy rebelde, yo no me mantenía en mi casa sino con el abuelo en la finca y le aprendí mucho, ya salí pues del campo a estudiar, me vine a la ciudad, eh, tuve mis hijos, formalice mi hogar, tuve la oportunidad de volver a esto de las huertas pues con una convocatoria de la alcaldía y volví a mis raíces, a mis antepasados, pero o sea, soy de, las raíces mías son campesinas, entonces yo digo que es por eso.

Locutora

Regresó para a hacer lo que le gusta, una labor que aunque a veces no se valora ella lleva en el corazón. Aunque también es cierto que su regreso no solo estuvo motivado por ese amor, sino también por la dificultad que muchos adultos tienen para conseguir un empleo formal después de cierta edad.

Gloria (2:55):

A ver, primero porque no tenemos otra oportunidad, ya nosotros somos mayores de 50 años y en ninguna parte nos van a dar otra, no hay más fuentes de trabajo, es lo que nosotros sabemos hacer y es lo que nosotros nos gusta, porque pues, o sea eso lo llevamos en la sangre, es que ahora pues, porque no hay relevo generacional, ahora no, ningún joven quiere meterse al campo porque no hay oportunidad de nada, simplemente nosotros esto lo llevamos en el corazón, nos gusta, es como una pasión.

Locutora

así como doña Gloria, don Jorge también ha tenido que recurrir al trabajo en el campo, como un escape a la falta de oportunidades laborales que por su edad son tan difíciles de encontrar.

Jorge (05:07): Aquí hay un problema, en este, es el único país del mundo que a los 25 años te exige que tengas experiencia, a los 35 o 40 que sos demasiado joven pa pensionarte y despues de los 50 o 60 te aplican la eutanasia.

Y hablémonos claros, yo ya tengo 56 años, a mi ya quien me va a dar empleo? Segundo yo sigo estudiando el cuento porque esto es lo mío y tercero pues no habiendo más alternativas tenemos que sobrevivir, esa es la realidad.

Locutora

Don Jorge habla con pasión, con rabia, y con la impotencia de saber que con su trabajo, a pesar de lo duro y del esfuerzo que implica producir, aún pasan necesidades y según él las condiciones por las que pasan muchos campesinos son precarias e indignantes.

Jorge 07:38

Aquí el problema es de fondo, primero, el Estado tiene que reestructurar todo su sistema productivo porque sino reestructura todo su sistema productivo no hay nada, aquí no, estamos jodidos reina y si vas a analizar toda la parte social, la estructura social de lo que es el agro te vas a encontrar que la mayor parte de los productores ni tiene seguridad social, no tienen casa propia, los servicios de acceso a servicios primarios como son salud, todo, no los tienen, entonces, pues aquí que me vengan a mi hablar pues de qué, de que, que el Estado ha estado presente en todo, muy difícil, entonces, son paños de agua tibia.

Locutora

Condiciones de vida precarias, pero también condiciones laborales que no les facilitan desarrollar su trabajo de la mejor manera y que al final tengan una compensación adecuada, que les genere rentabilidad y el sustento a ellos y a sus familias.

Don Jorge y doña Gloria coinciden en que en el campo hay muchas dificultades para poder producir y vender sus productos a un precio justo.

Gloria 1 (1:05) pero los insumos son demasiado caros, la mano de obra también es costosa y cuando uno sale a comercializar es muy barato, entonces cuando hay tanto intermediario por ejemplo para ir a vender a la plaza de mercado sea la mayorista o para uno venderle a grandes superficies nos compran muy barato, entonces la idea de nosotros es que estamos vendiendo directamente a los clientes, o sea, no tener como intermediarios porque es de la única forma que podemos como pues subsistir y que sea un poquito rentable

Gloria 1 (1:25) porque si vendemos a la mayorista nos toca vender el kilo de tomate a 300 pesos, 500 pesos que eso es lo que nos pagan, máximo 1.000 pesos, pero si usted va a las tiendas o a los supermercados, usted va a ir a comprar a una legumbriera un kilo de tomate y le cobran 3.000, 3.500 pesos. Entonces qué hacemos nosotros? En estos momentos el tomate está en 3500 pesos, nosotros lo vendemos aquí a 3.000 o 2.500, o sea, más o menos pues que sea precio justo, pero si nosotros vamos a vendérselo a los, por ejemplo, digamos nombre comerciales, en el éxito, en el euro, en merkepaysa o en la plaza mayorista, no nos pagan a más de 800 - 1.000 pesos el kilo de tomate, mientras que la mano de obra, o sea, el costo de nosotros producir un kilo de tomate, si yo le pongo la mano de obra, los insumos, o sea los abonos, fertilizantes, todo lo que hay que hacer, a mi me sale en 1.300 pesos el kilo, entonces no no no me compensa, mientras que nosotros vendemos directamente pues así en canal directo, ya podemos sacar utilidad.

Jorge (05:07): Los que estamos aquí sobrevivimos, pues, cuando te, pues, yo lo hablo desde el punto de vista no fantasioso como hacen muchos, ome es que usted vende 600.000 mil pesos, si muy bien, pero si vamos a empezar a sacar los costos a hacer un costeo costeo de cada cosa, miremos qué rentabilidad hay, es como lo que salió esta semana en la revista de agro negocios, si,

se creció, pero dónde está la rentabilidad? No hay rentabilidad, aquí la única rentabilidad la tienen los agroempresarios

Locutora

Además de vender sus productos en el mercado campesino de Prado, Doña Gloria y Don Jorge hacen parte de la organización Mixtos del campo, a través de ella buscan la manera de innovar, de cambiar sus formas de producción e incluso transforman la materia prima para darle un valor agregado a sus productos, crear una marca y así ganar un poco más.

Es un proyecto que está iniciando, pero a través del cual han podido generar un nombre y una etiqueta que de a poco están posicionando y dando a conocer.

Gloria 1 00:07:

Es una empresa de segundo nivel que cobija a pequeños productores porcícolas, lecheros, pues de producción de leche, avícolas y productores agrícolas, pues que cultivamos aromáticas, hortalizas y frutos de tierra fría, buscamos asociarnos pues para poder como que sobrevivir, porque la comercialización es muy difícil pues, en cambio así en grupo pues como trabajamos en variedad de productos y trabajamos en escala pues tenemos como más fácil de salir al mercado y venderle directamente a los clientes, porque el campo en estos momentos pues no es muy rentable, a nosotros nos toca subsistir.

Jorge (06:34):

Yo distribuyo los productos acá y también pues, como te digo, me la rebusco con todo esto, estos son puros extractos, por ejemplo esto es un extracto de ají

(06:44): Para el dolor, una crema, cannabis, todo esto es jabonería de extractos de plantas, esto es un shampoo de romero, se lo hacemos personalizado si quieres

Jorge (06:58):

Y esto es un linimento para el dolor, que es la mezcla de varias hierbas, pero es más bien para dolores superficiales, esta si es más para dolores especiales y tengo las ramas que yo mismo las cultivo y las deshidrato y las saco. El pensado pa el otro año es pulverizar y buscar valor agregado porque es que necesitamos urgentemente expandirnos, porque es que la situación pues lo amerita y como yo hay más de uno que está en la misma situación, mientras que no se haga una reforma como tiene que ser seguiremos en lo mismo, porque aquí son paños de agua tibia.

Locutora

Doña Gloria también hace lo suyo, ella ha buscado la manera de transformar esos productos que no se vendieron y darles otro valor, así no hay tantas pérdidas y le facilitan la vida al consumidor.

Gloria (11:42):

Pues a ver, la idea es que empezamos a transformar, vendemos ya por ejemplo, vamos transformando que, ya no vendemos entonces el tomate que nos queda sobre maduro, entonces hacemos mermeladas, hacemos el hogao o sea, o el guiso que llaman, todo eso, entonces también estamos tendiendo a la transformación, porque lo que se nos quede transformarlo para que no se nos pierda y vender ya... con un valor agregado, o sea hay que innovar, que nos tocó volver a reinventarnos como nos dicen, entonces ya si como facilitarle. Ah es que hay que picarla, hay que pelar la cebolla que viene suciecita, es que uno la pica entonces llora mucho, entonces ya es más fácil que le vendan a usted el paquetico ya picadito y congelado que no sea sino sacar el poquito y preparar el guiso como usted y listo, eso es todo eso, hay que reinventarnos con estas...si

Locutora

Además de transformar esos productos Doña Gloria junto con uno de sus hijos ha trabajado en el desarrollo e importación de nuevas semillas, se ha reinventado como ella misma lo dice y a través del conocimiento y el estudio de uno de sus hijos ha podido traer nuevos productos.

Gloria (00:49):

Ehh si, por ejemplo mis hijos, pues mis hijos hombres, mi hija no tanto, pero mis dos hijos si les gusta, ehh, uno trabaja conmigo acá, pues le gusta mas comercializar, pero el otro si le gusta sembrar y el estudio gestión ambiental, entonces, pero trabaja en la huerta conmigo y él hace investigación, o sea, investigamos y estamos trabajando con semilla, estamos haciendo pues custodia de semilla, rescantando semillas, viajamos por el país y quizá pues digamos por el mundo porque tuve la oportunidad de ir a España y traje variedades de semillas, por ejemplo este tomate que es como moradito, si quieren le toma foto, esto son semillas de España, trajimos unas, esas lechugas también es semilla de españa, el pues, haciendo pues su trabajo de grado tuvo la oportunidad de viajar al Quindío, entonces eh, buscamos semillas de todos los lados y estamos haciendo como una investigación de aquí que, como se produce, todo eso, cómo se manejan, en diferentes climas, entonces hacemos todo ese trabajo también que se llama aclimatar semillas, entonces recolectar al máximo las cantidades de semillas que podamos, las repartimos entre nosotros mismos los agricultores.

Locutora

Las nuevas tecnologías también han ayudado a estos campesinos a cambiar las dinámicas de distribución y mejorar sus condiciones, les ha permitido encontrar otras herramienta que los acerca al consumidor final

Gloria (9:55):

Eh, tenemos muchas personas aquí en el corregimiento que nos apoyan, como son restaurantes, puestos de comida rapidas, legumbrerías de barrio, los mismos vecinos porque ya hacemos por ejemplo , afortunadamente pues, utilizar bien los medios de comunicación, que no solamente sean pues como para estar todo el día chateando, sino que nosotros usamos por ejemplo el wpp, creamos

los grupos entonces nosotros, con los amigos y conocidos creamos grupos y les vamos enviando la información de los productos que tenemos para irlos comercializando entre los mismos vecinos.

Locutora

Históricamente una de las principales fuentes económicas de Colombia ha sido la agricultura, pero esto está cambiando, según el Banco Mundial el aporte de la agricultura al PIB nacional, pasó de un 14% en 1995 al 6,2% en 2018, un descenso que hace evidente la problemática del campo en el país.

Pero a pesar de las dificultades, de la falta de apoyo y del futuro tan incierto que parece tener el campo en Colombia, Jorge y Gloria saben que su trabajo es importante y necesario y que sus luchas valen la pena.

Jorge (13:53):

El campo es básico, porque si no se producen alimentos entonces la gente ¿qué va a comer?

Gloria (5:54):

Pues aquí en Colombia hay muchas cosas que no tiene futuro, pero hay que seguir, hay que persistir y luchar, estamos en una lucha permanente y no, pues o sea, de las cosas negativas siempre hay que sacar lo positivo, entonces hay que seguir adelante porque también dicen, sin el campo no hay futuro.

Nuestro recorrido continúa en el próximo episodio para contar otras luchas, otras formas de distribución y otras historias sobre su tierra.

(Música de cierre)

Gracias a Doña Gloria y a Don Jorge que permitieron la realización de esta historia de Siembras y luchas.

Este episodio contó con la asesoría de Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa y el apoyo del Laboratorio de periodismo De la Urbe

Soy Maira Giraldo Naranjo, y nos seguiremos escuchando

Capítulo 4: San Cristobal

Maribel 1 (4:51) no se nos justifica tampoco venir desde por allá desde San Cristóbal traer póngale 10, 15 kilos de lechuga entonces lo que le pagan a uno es muy poquito entonces se le va uno como en el gasto de gasolina entonces no se justificaba.

Locutora

Cultivar la tierra no es una tarea fácil, es un proceso que implica esfuerzo y mucha paciencia. Esperar meses para que brote la comida y luego salir al mercado a vender lo producido y no recibir un valor justo que compense todo el trabajo y los recursos que se invirtieron, no es muy gratificante para los campesinos.

Aquí comenzamos un nuevo capítulo de siembras y luchas: las rutas del campo en Medellín.

Hoy con campesinos del corregimiento de San Cristóbal conoceremos como es vender en los mercados campesinos, un proyecto que elimina los intermediarios y que acerca a quienes producen al consumidor final.

San Cristóbal: Romper la cadena de los intermediarios

Música

Locutora:

A Victor y Maribel los conocí en el mercado campesino de Belén, allí lo encontré primero a él y unos días después conversé con ella. Son esposos y viven en San Cristóbal y todos los sábados desde hace 6 años venden sus productos en el parque de Belén.

Generalmente Victor es quien va al mercado a vender los productos mientras Maribel se queda cuidando sus dos hijos, pero en algunas épocas a Victor le salen trabajos de electricidad que prefiere aprovechar para apoyarse con los gastos.

Maribel 2 (20:23) Mi esposo es el que viene normalmente, el puesto está a nombre mío pero él es el que viene todos los sábados, sino que cuando él no puede como ahorita en esta temporada que le está saliendo trabajos de electricidad, porque él es tecnólogo en redes eléctricas entonces él está cogiendo esos trabajos, entonces me toca venir a mi y mi mamá me los cuida el día sábado

Maribel Ortiz1 (6:10) Uno cultiva porque de igual manera con eso es que uno se consigue cualquier peso, pero no es que sea que bruto que se va uno a llenar de plata no. Uno a veces si le sale la oportunidad de hacer otros trabajos o hacer otras cosas, uno también le echa agarrar a eso porque uno sabe que con esto no es lo suficiente para vivir.

Locutora: A diferencia de Victor, Maribel nació en el campo y creció viendo a sus padres cultivar la tierra y vivir de lo que producían.

Víctor San Cristobal 1 (0:33) No, la verdad es que no, yo de hecho ni campesino soy, yo me volví campesino ya porque, como le digo, si del cielo te caen limones aprende a hacer limonada.

Maribel Ortiz 1 (2:22)

Cultivando toda la vida, desde que estaba uno pequeño, porque igual los papás de nosotros, pues los papás míos también son agricultores, toda la vida, pero como tal en los mercados campesinos llevamos como 6 años, ahora en marzo cumplimos 6 años de estar acá en este programa.

Locutora: Los mercados campesinos son un proyecto adoptado por el concejo Municipal de Medellín mediante el acuerdo 039 de 1988 y que ha sido impulsado por las administraciones siguientes desde su creación hasta el día de hoy .

Estos mercados están ubicados en diferentes parques de la ciudad y venden sus productos los días sábados y domingos.

Maribel Ortiz1 (00)

Esta oportunidad de tener los mercados campesinos para nosotros es mejor porque aquí lo vendemos al consumidor final. por decir algo, si nosotros cultivamos la lechuga la vendemos aquí en 1500, mientras que si yo la mando para la minorista me dan 600, 500 pesos por ella, es eso normalmente.

Victor San Cristobal 3 (0:21) Eso es lo que está haciendo la alcaldía de Medellín de alguna manera tratando de quitar esos intermediarios de ahí, es que yo le vendo a usted un brócoli en 2000 pero usted al éxito no le van a vender de brócoli en 2000, bajita la mano se lo clavan por ahí en 3500 y a cómo me lo paga él a mí? él me paga a mí a 2000 el kilo o sea dos o tres brócolis.

Victor San Cristobal 3 (0:52) Es más beneficioso para nosotros como como campesinos venderle directamente al consumidor porque nosotros podemos sacar todo, por ejemplo si el éxito le va a despachar pero entonces el éxito no le gusta el pepino así porque está torcido para el tiene que ser todo así entonces el resto hay que botarlo.

Locutora:

Aunque poder vender en los mercados campesinos les ha facilitado la comercialización de sus productos y les genera mayor rentabilidad que venderlo a los intermediarios, no siempre es igual, a veces regresan a su finca con muchos de sus productos.

Maribel Ortiz1 (2:44) entonces hace 15 días vinimos, traje de 11 kilos de frijol verde y de los 11 vendí dos kilos me quedaron ocho kilos y eso que cambié con una compañera pues también yo me lleve unas arepa de chόcolo y ella se quedό con un paquete de frijol entonces todo ese frijol me tocό irlo gastando a mi en la semana en la casa, regalarle a mi mamá, regalarle un vecino como para que la comida no se pierda pero si, a veces le va bien a uno otras veces no, es como muy relativo

Locutora:

Si bien los mercados campesinos han sido un alivio para Victor y Maribel, hay cosas que siguen dificultando su labor, el estado de las vías que complican y encarecen el transporte, las ayudas del Estado, según ellos siempre tan ausentes.

Víctor San Cristóbal 2 (0:06) nos llevaban a unas granjas, pues a unas fincas por los lados de Envigado, Uno venía era aburrido porque allá uno decía, no esto es muy diferente a lo de nosotros, las carreteras, las vías de acceso Y en el campo si usted no tiene vías de acceso nos quedan dos opciones o lo sacamos a punta de mula o más bien dejamos que se pudra todo eso y más bien botamos todo eso

Maira: eso incrementa los costos

Víctor: claro pero nos lo incrementa a nosotros, nadie está dispuesto a pagar eso.

Maribel Ortiz1 (6:10)

La verdad uno cultiva porque de igual manera uno también necesita comer y todo eso. pero las ayudas y lo que se recibe en realidad no es suficiente, como de pronto le hablaba mi esposo a usted, el campesino lo tienen muy olvidado, las ayudas que dan son más bien pocas, prometen el cielo y la tierra y a la final no cumplen con todo lo que van a decir.

Maribel 2 (0:10)

Es que si uno recibiera de pronto como más, o sea uno no quiere decir que no reciba, pero no es lo suficiente, al principio hace unos años atrás yo no sé si es que de pronto porque va cambiando el gobierno, pero antes uno recibía más ayudas, ahora no tanto, le daban a uno como cada seis meses, le daban veneno, cosas así, fertilizantes. Ya eso si le dan a uno una vez al año es mucho si le llegan a dar pues a uno.

Locutora:

Mientras hablo con Maribel y con Víctor ellos atienden su puesto en el mercado, la gente se acerca, preguntan precios, compra o a veces no, algunos se quejan del costo de los productos, del tamaño o de la cantidad y es que en la ciudad, muchas veces tan lejana al campo, se desconoce el trabajo que implica producir el alimento.

Maribel 3 (14:58)

Entonces a nosotros a veces nos da rabia eso porque mire por ejemplo, que muy caro una remolacha, vaya mire cuánto hay que esperar, tres meses a que salga un huevo de remolacha así como ese y uno le tiene que meter como mínimo tres deshebradas a esa hera para que no se vaya perder en la maleza y ellos no ven eso.

Qué van a ver si ellos no cultivan.

Maribel 2 (17:15)

Hace ocho días un señor acá me preguntó que a como el kilo de tomate de aliño, y le dije que estaba a 3.500 el kilo, yo le dije: es muy bueno, es de invernadero, al ser de invernadero no le da tanta plaga y él dijo: es tan bueno que no habla de nadie.

Una señora un pepino 1500 y casi me pega, pero y eso porque tan caro.

Como hay otros que no, ustedes como venden de barato, tan bonito lo que ustedes hacen, es como muy relativo.

Uno no va a decir que todo el mundo es así, pero hay de los dos combos como decimos. Como hay gente que valora, como hay otros que no o no les importa, no le ven la importancia.

Locutora: Maribel y Víctor se quedan en el mercado campesino del parque de Belén, mientras en San Cristóbal me espera doña Nelly.

De Belén a San Cristóbal me demora aproximadamente 40 minutos en carro, este corregimiento está ubicado al Noroccidente de Medellín y allí, en la vereda El Llano me encuentro a doña Nelly, a unos 15 minutos del Parque.

Nos sentamos en un kioskito afuera de su casa, que funciona también como un mirador, Doña Nelly vive en una parte alta de la montaña donde el viento pega fuerte y donde el transporte no llega fácil.

Ella ha vivido siempre en el campo, ha cultivado y ha creado todo su proyecto de vida alrededor de su huerta.

Nelly (3:40) yo soy de acá, nací acá, y desde niña tuve pues esa visión del campo porque así me enseñaron lo que era el campo, amar el campo, desde niños no levantaron cultivando con los papás, entonces generalmente la visión que había desde ese entonces no era la misma visión que ahora, entonces ese amor que nuestros padres nos enseñaron a las personas pues que estamos en esta edad, le cogimos amor al campo, claro que no todos pero yo sí quise ser campesina toda mi vida, yo no

quise ser otra cosa yo quería la tierra, no teníamos tierra pero teníamos tierra alquilada, desde ahí fue como profundizando es mi amor por el campo.

Locutora: Así como sus padres le enseñaron a amar el trabajo del campo ella les enseñó a sus hijos y ahora a sus nietos a querer a la tierra, y les ha dejado un legado que quiere que ellos continúen trabajando. Para Nelly el campo tiene futuro.

Nelly 24:02 El campo tiene futuro, los jóvenes campesinos están yendo un poquito a la ciudad porque la ciudad les está brindando otra cosa, pero hay una cosa muy curiosa, que los jóvenes de la ciudad están queriéndose venir al campo, eso es una cosa totalmente que hemos visto visionaria muy grande, como esos jóvenes que fueron a estudiar a la ciudad y sus padres tienen sus tierras, pero los jóvenes ya quieren volverse al campo entonces ya se está volviendo como todo al revés, por eso te hablaba de qué se está valorando más del campo en la ciudad, yo creo que tal vez por las necesidades alimentarias, por las necesidades que tiene la ciudad en cuanto a la alimento.

Nelly 31:14 ahora por 56 años es mucho y ya pues uno tiene que bajarle un poquito, pero sigue ese ánimo de seguir a mis hijos a mis nietos, tengo dos nietos aquí chiquitos que ellos tienen, no es que sea imponerle del trabajo pero hay que enseñarles que esto es de lo que ellos van a vivir, Esto es lo que les va a tocar a ellos, que ellos hagan su vida pero que esto lo amen y lo quieren porque eso es lo que va a alargar la alimentación por muchos años, si les decimos a los niños que vendan esto, que se vayan y que hagan, se va a acabar el campo, ahí si se va a acabar entonces vamos a tener que, no sé qué hacer, hay que de alguna manera venderles a ellos, a los niños, entonces por eso aquí son mugrosos, ellos aquí con tierra, y tienen que estar, no les de pena ni te escondas los pies así es..

Locutora: Y para mantener esa tradición del trabajo y amor por el campo, tanto en su familia como en su comunidad, doña Nelly cree que es importante adaptarse, hacer cambios y buscar nuevas formas de mejorar sus condiciones.

Es bien sabido que Cada territorio tiene sus cultivos representativos, que según el clima y la composición de los suelos, se pueden cosechar diferentes productos, por eso es que sabemos que en tierra fría se da muy bien la papa y que el coco crece en tierra caliente. pero también hay prácticas culturales que han limitado a los territorios a cultivar cierto tipo de productos.

Nelly 5:18 Anteriormente la cultura de acá de San Cristóbal no era lo que tenemos hoy que era variedad de cultivos, no se sembraba la comida, siempre había que culturalmente se sembraba cebolla, cilantro, Gladiolo, algo que no tenía mucho que ver con la alimentación básica y ver zanahoria, ver la lechuga era supremamente difícil, una familia que tuviera variedad de eso era envidiable

Nelly 5:18 Pero eso viene desde la cultura campesina y desde la necesidad alimentaria, también entonces es muy importante uno pensar que uno tiene que ir a comprar la lechuga teniendo tierra para sembrar, entonces de ahí empezamos a digamos a diversificar pero desde mí, desde la necesidad que yo tenía en la cocina de alimentar a mis hijos

Locutora: Sí, esa necesidad y el conocimiento de lo que realmente necesitaban en su vida, en su día a día, llevó a doña Nelly y a un grupo de mujeres de San Cristóbal a cambiar las formas de producción.

Nelly 6:17 Entonces con un grupo de mujeres empezamos a construir una idea de ir transformando el territorio es decir, cambiar esas prácticas que tenían los hombres, nuestros esposos, después de sembrar dos o tres cosas y empezar a sembrar lo que era alimentos para la casa, entonces decidimos consolidar una idea de mujeres, sembrar una tierrita poquita para sembrar los alimentos de la casa y ahí se fue construyendo desde hace 20 años una propuesta de lo que es hoy mercados campesinos y de cómo antes no era viable el campo, por ejemplo mi esposo y mis hijos le vendías a los hijos, vea vayas a estudiar y a trabajar a Medellín y a ganarse un sueldo que aquí nos morimos de hambre.

Locutora: Antes de comenzar a vender sus productos en los mercados campesinos, a Nelly y a su familia no les tocaba nada fácil, a veces y por asuntos de mercado, los productos se debían casi que regalar.

Nelly 12:00 Nosotros no sembramos sino cebolla y cilantro, cebolla y cilantro, si la cebolla está barata aguante hambre toda la semana sin saber con que se iba a mercar, sin con que se va a comprar, el cilantro lo mismo, entonces prácticamente era la pobreza, nosotros antes de esto vivíamos con una necesidad alimentaria terrible, los muchachos no podían estudiar, no podían hacer su vida normal, entonces era muy limitante, entonces había que sembrar grandes monocultivos.

Si de pronto sembrábamos un tajo de cilantro muy grande y nos iba bien listo, pero llegado el momento en que el cilantro lo vendían a 500 pesos, que 200 o 300 manojos de cilantro y le dan a uno por decir algo 60,000 pesos, de eso teníamos que vivir una familia de cinco personas en un hogar, entonces así era la visión que teníamos del campo.

Locutora: Su proceso en los mercados campesinos inició con sus padres, luego se independizó y comenzó a trabajar ella sola, porque su esposo aún no estaba convencido de que dejar de venderle a los intermediarios fuera una buena idea.

Nelly (9:03) Igualmente entonces yo hace 15 años empecé en los mercados sola pero fue muy difícil venderle la idea del esposo mío y esa dependencia que tenía sobre los intermediarios entonces empecé en una pequeña huerta yo cultivaban lo mío, entonces lo que yo no tenía se lo compraba el vecino, a la vecina, a las mujeres, entonces fui construyendo mi propia economía

familiar, cuando mi economía familiar se mejoró, ya el esposo dijo no a esta le está yendo muy bien, entonces vamos a diversificar y vamos a sembrar y vamos a llevar a los mercados y esa fue básicamente la propuesta más importante para nosotros, los mercados campesinos.

Locutora: Para Nelly los mercados campesinos han representado bienestar y calidad de Vida, vender sus productos directamente al consumidor final y sin intermediarios, le ha dado la posibilidad de vender más justamente sus productos y les ha generado mejores oportunidades.

Nelly 7:04 Entonces desde hace 20 años empezamos con mi papá mi mamá y yo luego me fueron dejando esa enseñanza. lo importante que sos mercados campesinos, ellos también me transmitieron a mi, igual que yo se los estoy transmitiendo a mis hijos es la visión que tenemos en el campo y como lo hacemos, como somos nosotros nuestros propios empresarios diversificando, no hay otra manera de construir digamos la equidad entre nosotros, yendo a los mercados campesinos y vendiendo nuestros productos directamente sin necesidad de intermediarios.

Para nosotros los mercados campesinos fue lo mejor que nos ha podido pasar, Por qué dignificó el trabajo de nosotros desde el relevo generacional, de mis padres que me dijeron. Era emocionante ir a los mercados campesinos porque había un montón de comida y uno se emocionaba viendo todas esas maravillas.

Locutora: Se trata de crear una cultura, una visión para todos de la importancia del trabajo del campo, de las luchas de los campesinos y las campesinas por vivir de la tierra y ofrecer sus mejores productos.

Nelly 13:03 cambiar esa cultura campesina fue muy difícil, pero ¿cómo se cambia? Con propuestas, que la gente vea, que la gente crea que sí se puede, que sí se puede hacer las cosas, en el caso de mi compañera Maribel yo la animé, no les interesaba cultivar la tierra, al principio comenzaron a cultivar, le compraban a los vecinos, yo le entregaba mis productos a ella para que ellos pudieran vender y pudieran tener diversidad, porque si uno va a un mercado y no tiene diversidad pues no creo que sea lo mismo, que la gente se emocione ver productos frescos y limpios en el mercado, donde pueda tener de todo. esa es la idea.

Locutora: Un cambio que debe darse en todos los sentidos, desde cómo se ven ellos mismos dentro de los procesos económicos a cómo los vemos y valoramos desde las ciudades.

Nelly (17:53) hay que enseñarle a la gente, por ejemplo cuando vamos a los mercados campesinos la gente nos dice pero ustedes venden muy caro y allí en el consumo o en el éxito venden mucho más barato, vaya pregunte a cómo le pago a una familia campesina ese producto, si a mí me cuesta producir 1000 pesos, 800 pesos una lechuga yo la vendo en 1000 cierto eso es lo que me cuesta a mí producir desde mi trabajo, valorando mi trabajo, el costo de producción, de los insumos entonces

eso es lo que hay que culturizar a la gente y nosotros culturalmente dábamos los agradecimientos a la gente que nos compre claro que sí, pero nosotros tenemos que poner el valor agregado a nuestro producto es que nuestro producto vale, esperar dos meses para que salga una lechuga para valer 1000 pesos o para darla por 500 pesos sería totalmente Injusto cierto, entonces que hace una familia campesina con una lechuga que le pagan 500 pesos, eso no es calidad de vida, desde que aprendamos a valorar.

Que las instituciones conozcan que hay unos campesinos, qué hacemos unas labores culturales de siembra de cultivos, de aguantar sol, de poner agua, en tantas cosas que requieren un tiempo un desgaste entonces para poder llevar los productos buenos a los mercados campesinos, eso es muy importante, la gente no sabe realmente cuánto cuesta una lechuga y que trabajo lleva sacar esa lechuga desde este semillero desde todo lo que contiene, 2 o 3 meses para llevar un producto para que uno vaya por ejemplo no falta quien le diga uno que eso está muy caro, que es mejor comprarlo en el éxito, entonces desde que no haya esa conciencia.

Nelly 22:18

Yo pienso que lo más importante es que se reconozca, en la misma constitución política de Colombia no está campesino, están las comunidades étnicas, están los indígenas, pero desde ahí se están violando los derechos de los campesinos, entonces en otros países hay unos aportes a las Familias que cultivan , indemnizan, por ejemplo, tienen un seguro de cosecha es decir cuando cae una granizada ya tiene esa cosecha asegurada.

Desde ahí parte todo, por ejemplo los insumos, los campesinos que usan insumos son demasiado caros, demasiado caros los insumos, entonces eso desvaloriza el campo, entonces nos vuelven dependientes de ellos, por eso la puesta agroecología que nos invita a aprovechar todo lo que tenemos alrededor, aprovechar todos nuestros recursos entonces eso también hace que nosotros seamos resilientes a las semillas, resilientes a nosotros mismos, no tener que ir a comprar las semillas agropecuaria, que nos genera dependencia, entonces eso también nos reta nosotros a ser cuidadores, custodios de semillas hacer nuestros propios abonos a hacer resistencia, es que yo hago mis abonos no necesito ir a comprar un bulto de químico que me vale 100,000 pesos cuando yo lo puedo hacer aquí con lo que tengo es eso.

Locutora: doña Nelly, Maribel y Víctor son parte de esta historia de cambio, de la necesidad de encontrar nuevas opciones a esas personas que trabajan la tierra.

Para ellos, los mercados campesinos se han convertido en una opción diferente a las tradicionales en las que los intermediarios o las grandes superficies se encargan de distribuir sus productos y llevarse gran parte de los beneficios.

Una forma distinta y tal vez más justa de llevar el campo a la ciudad y tener una vida más digna en medio de tantas dificultades.

Nuestro recorrido continúa en el próximo episodio para contar otras luchas, otras formas de distribución y otras historias sobre su tierra.

Gracias a Victor, a Maribel y a doña Nelly que permitieron la realización de esta historia de Siembras y luchas.

Este episodio contó con la asesoría de Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa y el apoyo del Laboratorio de periodismo De la urbe

Soy Maira Giraldo Naranjo, y nos seguiremos escuchando
(Música de cierre)

Producido con el apoyo de De la Urbe de la Universidad de Antioquia y la asesoría de Alejandra Lopera y Alejandro González

Capítulo 5: Santa Elena

(Audio David Ele) David 5:55 Yo soy un amante del campo, y del campo no me van a sacar, pues yo no alquilaría de nuevo en la ciudad, ni me iré a vivir y que por tener el mall cerca o algo así, al contrario entre más se llene, más lejos se va uno, es la esencia del campo de vivir fresco, de respirar fresco

Locutora: Bienvenidos al último episodio de siembras y luchas, las rutas del campo en Medellín, donde conoceremos una nueva forma no solo de distribuir los productos del campo, sino también de producirlos. **Los nuevos aires de Santa Elena**

Locutora: Santa Elena, es uno de los cinco corregimientos de Medellín, está ubicado al oriente de la ciudad, aproximadamente a una hora del centro.

David es de Puerto Rico, pero hace 5 años viven en Santa Elena con su esposa Carolina, quien sí es Colombiana, y con su bebé de 2 años.

Locutora: Aunque no nació en el campo y estudió para producir pero no precisamente la tierra, su gusto por la agricultura llevó a David a tomar otro camino y comenzar, en un país diferente al suyo, su propio proyecto productivo.

David (02:34): En realidad mis estudios fueron en comunicación, me gradué incluso en la universidad de producción de cine y televisión en San Juan, Puerto Rico. Y de ahí estuve trabajando varios años en un programa que precisamente, curioso, era como, tocaba el tema de la agricultura pero desde un tema más sostenible, pues una agricultura un poco más pequeña y como la hacen los campesinos pequeños para también, me entiende, una economía que cada vez está más cara y más difícil, cómo le hacen los campesinos para sobrevivir y muy interesante. Yo creo que eso también fue parte de lo que me impulsó como a decir, no yo creo que también me gusta la agricultura.

David (03:31): La pasión me ganó, la pasión realmente que era la tierra

Locutora: Carolina es psicóloga, pero desde que conoció a David le ha apostado también a este proyecto. la posibilidad de estar con su hijo y verlo crecer es uno de los beneficios de trabajar en su huerta.

Además ha encontrado gratificante poder sembrar su comida y saber que lo que se está comiendo es alimento sano.

ENTREVISTA ELENA.M4A

Carolina (00:05): porque uno es muy superficial de alguna manera como que, ay no pues mas facil me voy y me busco un trabajo, cierto, pues, pero implica muchas cosas, para mi implica muchas cosas porque es moverme, dejarlos, cierto, que tengo que conseguirme alguien para que me los cuide,

nosotros sí tenemos que empezar a pensar más en, en sembrar nuestro alimento, sea lo que sea, porque yo le apuesto que los vecinos, no es que saquen pues, pal almuerzo, a lo mejor sacan su cosecha, pero porque ellos están mentalizados en la plata, en que yo tengo que sacar ese cultivo es pa venderlo, pero alimentarme yo bien, es otra cosa diferente, o sea, alimentarme y decir, me voy a alimentar, voy a coger la hojitas, el kale, una hojita de kale, una hojita de mostaza, que eso tampoco yo lo tenía en mi mente, sino ahora que vengo a conocer como este mundo, entonces yo pienso que más de lo que me ha ayudado a mi, es el tema de, es que él tenga la seguridad y la certeza de que esto se puede y que sí se puede para la casa, se puede para afuera, entonces son experimentos.

Locutora:

Carolina está conociendo y aprendiendo del campo, ella ha podido con su esposo entender cómo son los procesos en la tierra, pero prefiere que sea David quien desde su experiencia hable de su proyecto y la forma en que ellos comercializan lo que producen.

Caro Santa Elena (5:49) Yo lo que sé es porque lo he venido observando y David tiene mucho conocimiento de lo que te estoy hablando, desde el término de siembra desde la cosecha, no es lo mismo sembrar en un lugar tierra caliente que sembrar en un lugar como Santa Elena, todo tiene que tener una cierta periodicidad, ser pacientes, otra cosa que nosotros no queremos saber que tenemos que ser pacientes. Si una semilla se tarda 20 días en germinar y de repente tú no ves nada pues diré no salió nada, se perdió, y no le diste el tiempo necesario para esa planta.

Locutora: A Carolina y a David les gusta trabajar la tierra y lo hacen de una manera diferente, o al menos no de la forma como normalmente se hace.

Trabajan la permacultura, una forma de agricultura más consciente con el medio ambiente y sostenible a largo plazo, que tiene en cuenta no solo factores ambientales, sino también culturales y políticos.

David (15:15) La permacultura porque está buscando agricultura que fuera lo más limpia y lo mejor con el ambiente posible, cierto, y ahí es donde la permacultura que realmente como un sistema de diseño porque no solo incluye la agricultura, sino que también incluye el manejo de, de agua, incluye también pensar en la ecología del lugar, incluye también pensar en la sociología del

lugar, incluye pensar también esto que estamos hablando de trabajar con campesinos, pues, la conciencia va no solo a lo agrícola, sino a la cultura en general que tenemos alrededor de nosotros, me entiendes?

Locutora: El Huerto de David y Carolina es grande y tiene variedad de productos que constantemente están cambiando, porque una de las características de la permacultura es precisamente diversificar lo que se siembra y no manejar los monocultivos, que a largo plazo pueden dañar el suelo, según me cuenta David.

Al no tener siempre la misma producción y los mismos productos, la comercialización de lo que cultivan no se ajusta a la manera en que tradicionalmente se hace, ellos han creado su propia estrategia y de esa manera le han sacado un mejor provecho a su trabajo.

David (04:27): Nosotros, pues ahí si tenemos un poquito, un, algo diferente de lo que es la agricultura así, cierto tradicional y es que nosotros tratamos dentro de la agricultura que promovemos, tratamos de ir directo al cliente, entonces es como, igual no nosotros precisamente, pero por ejemplo mi socio se encarga de , de vender, conoce mucha gente y mueve el producto, pero vamos directo a quien lo va a consumir, entonces de esa manera tratamos de cortar el intermediario que muchas veces es el que mejor sale y el que menos esfuerzo tiene, cierto, y muchas más cuando tiene mucho poder, poder, económico digamos, alguien puede ir a un campo y comprar toda una papa, me entiendes y ya luego subirle el precio doble si quiere, porque, pues él pudo comprar la papa y nadie más, entonces todo esos flujos, todos esos cambios económicos nosotros con este estilo pues los evitamos mucho ya yendo directo al cliente.

David (16:47): En vez de el monocultivo que es un clásico, destruye, siembra, químico, crece la mata, cosecha y hace el mismo proceso una y otra y otra y otra vez, hasta que la tierra ya diga, no doy mas, y lo estamos viendo en muchos cafetales, muchas siembras de cítricos, o sea ya ellos no encuentran ni que mas hacer porque lo que producía 100 kilos antes, ahora está produciendo 3, 4, 5,

Locutora:

Pero más allá de buscar un beneficio propio, David y Carolina han creado también una relación con otros campesinos cercanos que cultivan productos que ellos no producen.

Así los campesinos venden lo que cosechan a través de la red que David ha consolidado con su socio para ofrecer a sus clientes mayor variedad.

Es una relación que los beneficia a ellos, a otros campesinos y a sus clientes.

David (09:01): Si si, de hecho en el proyecto que nosotros tenemos el enfoque mayor de nosotros son la variedad de verdes incluyendo lechuga, lechugas asiáticas, mizuna, mostazas, arrublas, eh, y diferentes variedades de lechuga dulces, la san romana, crespita, entonces el producto de nosotros

clave, son los que son hojas verdes de variedades, también las aromáticas. Ya ahí le estamos empezando a integrar ya rábanos, zanahoria, pero por ejemplo algo que hicimos con los campesinos que son vecinos es que por ejemplo la papa, nosotros no la sembramos pero sí la vendemos a nuestro cliente, pero es la papa del vecino.

David (11:55) Entonces uno no tiene que estar en estrés queriendo acaparar todo el mercado sino que no, al contrario, comprarle al vecino y le revendemos a la gente ganando nosotros un porciento muy pequeño porque realmente lo que queremos es mover el mercado de nosotros, pero ofrecerle a la gente también más cosas de cerca, entonces muy bueno así.

David (13:22) Es la manera medio de ayudarnos los pequeños agricultores, ayudarnos a competir con esas grandes corporaciones que casi que lo hacen imposible, pues porque el precio es demasiado, muy barato, o sea alguien que vende lechuga por ejemplo que tiene 10 hectáreas de lechuga, lechuga se vende en el supermercado 1.200 por unidad y es una lechuga enorme, gigante porque las crecen gigantes

Locutora:

Ellos han trabajado por crear no solo una red de clientes a quienes les venden directamente sus productos, sino también una red de productores que han ido ampliando y que genera lazos que les han ayudado a mejorar la calidad de vida a quienes le han apostado a esta forma de distribución.

David (12:21): Sí y de la vereda porque también hay muchas veces que ayuda a algunos agricultores que tienen tanta tierra y otros tienen tan poca que entonces por ejemplo si el que tiene mucha tierra sembró papa, pues esos meses que ellos van a cosechar la papa casi que el precio cae, entonces en cambios nosotros como somos los mismos vecinos, los mismos grupos y seguimos añadiendo y buscando gente de más agricultores que quieren vender así porque entonces pues, ya da igual si sacaron 10 hectáreas de papa, cierto, pues no importa porque las papitas de mi vecino igual las vamos a vender, y no me cambia el precio a mi vecino porque es la misma gente, el mismo precio que establecimos, es lo mismo directo a los clientes.

Locutora:

Para un agricultor a baja escala es difícil competir con los grandes productores, los recursos con los que cuentan los pequeños son muy limitados, además el manejo del mercado y de los precios son impuestos por los intermediarios y por esos productores a gran escala que muchas veces dejan en desventaja a aquellos que no venden grandes cantidades y que sobreviven de eso que producen en sus tierras.

David

Yo no puedo competir con más o menos la misma cantidad en peso de una lechuga crespita, pues la mía tiene que ser pero mixto, con varias lechugas, entonces mi precio no puede ser 1.000 por eso,

ahí es donde más o menos estamos como, uno le batalla cierto, la diferencia la hace es el sabor y el cultivo, pues que a una vez está el plato en la mesa no hay manera que la gente quiera cambiar a decir, no yo compro, prefieren pagar nuestra lechuga, porque la calidad y todo, entonces nos ha ido más o menos bien ahí, si.

Locutora:

Pero no solo las dinámicas del mercado perjudican a los campesinos, también las ayudas del gobierno que según David solo llegan a los grandes productores y que hace aún más difícil esa competencia para aquellos pequeños agricultores que no cuentan con esos incentivos.

David (37:35) Y la promoción del gobierno, pues si el gobierno sigue subsidiando y promoviendo el gran agricultor, nunca vamos a ver una diferencia, si el gobierno decide empezar a fomentar y dar más ayuda a pequeños agricultores que promuevan prácticas conscientes, si toda la educación incluso las ayudas económicas de los gobiernos se le dan a este tipo de agricultura y no ha ese tipo grande de agricultura, cambiamos instantaneamente, porque el agricultor grande y el monocultivo y la empresa y las compañías grandes sobreviven realmente por subsidios del gobierno

Locutora:

El proyecto de David y Carolina comenzó con la idea de producir alimentos más sanos, amigables con el medio ambiente y con la salud de las personas, por lo tanto necesitaban una forma diferente de comercialización a la tradicional, que da más valor a la cantidad y al costo monetario que a la calidad de los productos y a los beneficios que pueden traer.

David (06:24):

Si, de hecho, bueno, como yo empece originalmente que tambien es otro campo que siempre si, eh, vemos la posibilidad aunque es un poco diferente que digamos decir un mercado o una tienda de vegetales, es ir a un restaurante en específico, porque los restaurantes también, muchos de los restaurantes ya están empezando a conocer como, lo que es la calidad del producto, lo que es un producto sin ningún tipo de intervención química, todo natural, entonces ya los restaurantes si pueden pagar un precio también mejor por ese producto y nos ayudan mucho también porque también el restaurante crea una economía estable.

David (07:02) pero no nos vamos directo a vender solo a los restaurantes porque la idea es que le llegue directo a la gente, pues porque el restaurante viene a ser un intermediario, entonces transforma los vegetales y muy chevere cierto, pero la idea de nosotros también es no solo que, sino que llegue directo, o sea, la calidad que te vende un restaurante y te lo prepara, pues nosotros te damos la calidad pero en el producto.

Locutora:

Otro de los factores que puede limitar a los pequeños productores para poder entrar a grandes mercados es la cantidad de alimentos que deben producir, se obligan a cumplir cuotas difíciles de alcanzar para pequeños campesinos, pero para David este no ha sido un problema, al contrario, allí vio la oportunidad de buscar otro mercado para comercializar su producción.

David (07:38) Empecé con los restaurantes pero debido a que los restaurantes también piden mucha demanda de los mismo y la idea de nosotros es crear un pluricultivo, digamos, si la temporada es de mucha agua y se me tardó mucho el rábano o se me daño, pues ya el restaurante no me va a comprar ese rábano, entonces yo no le puedo crear esa consistencia, es una cadena que se rompe rapido, pero sin embargo si es una persona normal de la casa uno si le puede decir "ey esta semana no van rábanos sino van zanahorias, está bien?" y la persona "ah bueno listo" le buscamos la vuelta de que siempre lleve algo, y así vamos como que ganando poco a poco, como el cliente fijo, y siempre le llegan vegetales frescos y siempre listos y no trabajamos con el estrés de constantemente tener que cumplir con un, con un número, una cantidad, sino que varía y eso nos permite, cosechamos solo lo que necesitemos, entonces no hay pérdida tampoco de producto, eso es, eso son las cosas que nos van como ayudando

Locutora:

David y Carolina le han apostado al campo y a buscar el sustento de su familia de producir la tierra, son jóvenes y desde su visión y el proyecto que han creado le ven futuro al trabajo en el campo, sin embargo consideran que debe haber un cambio, que se debe educar en el amor por la tierra, que se debe cambiar la idea de que trabajar la tierra no vale la pena.

David (24:27) Se nos educó a nosotros que el éxito estaba en una carrera universitaria y que el campo era de pobres y que el campo era de gente que te ibas a morir de hambre, trabajar el sol uy que malo, cierto, entonces ya hay un colectivo desde los niños, no desde la educación, ya hay una manera de pensar que el campo es, perdonando la expresión cierto, como un poco jodido, un poco dificl, un poco duro, y ya desde ahí, desde esa idea que se le siembra al chamaco, al niño, a la niña, me entiende, ya ahí va con una sugestión terrible, me entiende, y por ejemplo en el caso de las niñas, todavía peor, porque, la visual de un campesinado antes, era la mujer que iba a estar en la casa trabajando, entonces, yo creo que la psiquis, es la que crea como ese miedo, me entiendes, donde no, pues, si es el nene piensa que lo que le va a tocar es trabajo duro

Audio David Ele

Carolina (3:00) Si tú le preguntas a un chico de colegio de 10º grado usted es campesino él no va decirte que sí porque, él quiere lo que le ofrece la ciudad, porque es lo que está bien, porque lo que me llama la atención, es lo que le promueven, el reggaeton.

ENTREVISTA ELENA.M4A

Locutora:

David y Carolina son dos jóvenes que le han apostado al campo, a buscar nuevas formas de producir y comercializar sus productos, tratando de eliminar esas grandes cadenas de distribución que perjudican tanto a los productores.

Ellos saben que debe haber un cambio en las políticas del país que apoyen más al campesino, que se debe educar a las nuevas generaciones para que valoren y le sigan apostando a trabajar la tierra.

David y Carolina siguen sembrando y luchando para que en Colombia los productores y campesinos no se acaben.

En Santa Elena terminamos nuestro recorrido por los corregimientos de la ciudad y esta temporada de siembras y luchas, las rutas del campo en Medellín. Con las historias de algunos de sus campesinos, conocimos como ellos distribuyen sus productos y las dificultades que enfrentan para producir y comercializar aquello que cultivan.

Los campesinos en Medellín no la han tenido fácil, pero en este camino hemos visto que algunos de ellos han encontrado nuevas formas de acercarse al consumidor final y evitar tantos intermediarios que durante muchos años han sido los más beneficiados por el trabajo y la luchas de los agricultores de Medellín.

(Música de cierre)

Gracias a David y Carolina que permitieron la realización de esta historia de Siembras y luchas.

Este episodio contó con la asesoría de Alejandra Lopera Velásquez y Alejandro González Ochoa y el apoyo del Laboratorio de periodismo De la urbe

Soy Maira Giraldo Naranjo, y nos seguiremos escuchando

Referencias

- Alcaldía de Medellín. (2020). *Proyecto de acuerdo Plan de Desarrollo Medellín Futuro*. Plan de desarrollo , Medellín. Recuperado el 6 de Mayo de 2020
- Arias Vargas, J., & Rendón Sierra , S. (2015). Modelos descentralizados de comercialización agropecuaria como estrategia para la inclusión social en Colombia: el caso Exofruit SAS. *Scientia Agropecuaria*, 6(3), 201-209. Recuperado el Julio de 2020, de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2077-99172015000300006&script=sci_abstract
- Banco Mundial. (2019). *bancomundial.org*. Recuperado el Agosto de 2020, de [bancomundial.org: https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=CO&name_desc=false](https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=CO&name_desc=false)
- Corporación Ecológica y cultural Penca de Sábilia. (2014). *Comercio justo y consumo responsable*. Medellín: Periódico La Patria. Recuperado el Mayo de 2020, de <https://corpenca.org/2014/cuadernillo-no-8-comercio-justo-y-consumo-responsable/>
- DANE. (2015). *CENSO NACIONAL AGROPECUARIO Caracterización de los productores residentes en el área*. Oficial, Departamento Administrativo Nacional de Estadística , Bogotá. Recuperado el Abril de 2020, de <https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-2-Productores-residentes/2-Boletin.pdf>
- Fenalco. (s.f.). *FENALCO*. Recuperado el Aril de 2020, de FENALCO: <http://www.fenalco.com.co/bienvenidos-fenaltiendas/la-tienda-de-barrio-sigue-siendo-la-joya-de-la-corona-para-los-productos-de>
- Liga contra el silencio. (6 de Junio de 2019). *cerosetenta.uniandes.edu.co*. Recuperado el Abril de 2020, de [cerosetenta.uniandes.edu.co: https://cerosetenta.uniandes.edu.co/liga-contra-el-silencio-depredadores-alimentarios-campesinos/](https://cerosetenta.uniandes.edu.co/liga-contra-el-silencio-depredadores-alimentarios-campesinos/)
- Lozano Espitia, I., & Restrepo Salazar , J. (Junio de 2016). *repository.fedesarrollo.org.co/*. Recuperado el 2020, de [repository.fedesarrollo.org.co/: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3351/Co_Eco_Junio_2016_Lozano_y_Restrepo.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3351/Co_Eco_Junio_2016_Lozano_y_Restrepo.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

- Minagricultura. (28 de Octubre de 2016). *minagricultura.gov.co*. Recuperado el Abril de 2020, de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-83-de-los-alimentos-que-consumen-los-colombianos-son-producidos-por-nuestros-campesinos.aspx>
- Moisá, L., & Hernández, A. (septiembre de 2010). El desarrollo rural de Medellín desde la perspectiva del desarrollo endógeno. *Agronomía Colombiana*, 28(3), 515-523. Recuperado el 8 de mayo de 2020, de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/agrocol/article/view/14417/37533>
- Perfetti, J. J., Botero, J., Oviedo, S., Forero, D., Higuera, S., Correa, M., & García, J. (Agosto de 2017). *Biblioteca Virtual Repositorio Institucional Fedesarrollo*. Recuperado el Abril de 2020, de Biblioteca Virtual Repositorio Institucional Fedesarrollo: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3443/Repор_Agosto_2017_Perfetti_et_al.pdf?sequence=3
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD. (2011). *Colombia rural. Razones para la esperanza*. Bogotá. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/undp-co-ic_indh2011-parte1-2011.pdf
- Ranaboldo, C., & Arosio, M. (14 de Abril de 2016). *fao.org*. Recuperado el 2020, de <http://www.fao.org/in-action/territorios-inteligentes/articulos/colaboraciones/detalle/es/c/410218/>

Anexos

Episodios de Siembras y luchas en Spotify:

<https://open.spotify.com/show/6qhbc2kGO42iQ8b7jhTqvc>