



 **Acción Social**
 Presidencia de la República
 Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional

 **USAID**
 DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

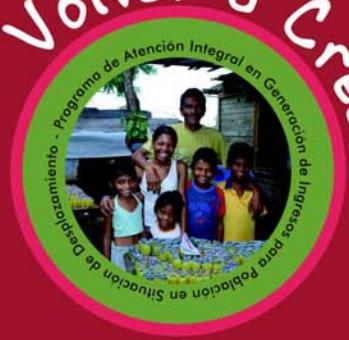
 **Organización Internacional para las Migraciones**

Volver a Creer

Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento



Volver a Creer



Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional - ACCIÓN SOCIAL.
Luz Arrieta-Vega, Arrieta-López
Alto Comodoro Presidencial y Director ACCIÓN SOCIAL

Rafael Ángel Gómez Martínez
Director de Programas Sociales

Margarita Rosa Hernández Valdemera
Secretaría General

Viviana Ferrer Bahago
Subdirectora de Atención a Población Desplazada

Miryam Janeth González Mayorga
Coordinadora Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos

Organización Internacional para las Migraciones

Paul André Crozes
Jefe de Misión

Dora J. Cuadilla
Directora de Atención a Población Desplazada

Valeria Osorio Fernández
Oficial del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos

Patricia Schwanke
Oficial Adjunta del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos

Ligia Margarita Romero Díaz
Asesora OIM

© Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional

© Organización Internacional para las Migraciones OIM

Esta publicación fue desarrollada por la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional y la Organización Internacional para las Migraciones en el marco del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento. Los contenidos pueden ser reproducidos con autorización escrita de ACCIÓN SOCIAL, e de OIM y se cita la fuente.

Recolección y redacción de historias, conceptos, diseño, fotografía y producción general impresa
Taller Creativa de Acción Social y OIM
www.tallercreativadecolombiano.com.co
tallercreativadecolombiano@gmail.com

Recolección y redacción de historias
Jorge Arturo Camacho Villalón
Miguel Gómez Ospina
Claudia María Ramírez Salazar

Dirección de arte
Aurilio Sánchez Bahago

Concepto y diseño
Aurilio Sánchez Bahago
Aurilio Sánchez Bahago
Zamora Zambrano Sánchez

Fotografía
Liliana Tena Adriano
Liliana Gavilán Hoyos

Fotografía Cartilla
Liliana Gavilán Hoyos

Primera edición
500 ejemplares

Diciembre de 2018

ISBN: 978-958-9164-87-1

Impreso y hecho en Colombia

"Estas historias de vida fueron narradas por cada uno de los participantes del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, quienes dieron su autorización para su publicación junto con la fotografía".



Prólogo

Sólo con una visión optimista no es posible superar la crisis, pero está demostrado que una actitud positiva es el mejor apoyo para no rendirse, despertar la creatividad y perseverar hasta que pasa la tempestad. Este es el vivo ejemplo de estas historias de vida que presentamos hoy en esta publicación.

Este libro reúne únicamente 17 historias de miles que conocimos y acompañamos. Recoge relatos dolorosos, pero también llenos de esperanza. Es un pequeño homenaje a los hombres y mujeres que, a pesar de las adversidades, han sabido levantarse, tomar las oportunidades que se les presentan y salir adelante con una resiliencia admirable.

Para Audán, Arcesio y Manuel, Eugenia, Melquisedec y Évila, María Hilda, Libardo, María Raquel y Luz Jenny, Joanny, Georgina, Abdulló, Andrés, José Gregorio, Rocío del Carmen, Roger, Malté, William, Dolis y Jarlin; para sus familias y para los miles de hogares en situación de desplazamiento que conocimos a través del Programa, nuestros reconocimientos y agradecimientos por compartir sus vidas con nosotros y con Colombia entera.

Para ellos y ellas, que volvieron a creer, nuestro más sentido mensaje de admiración.





Presentación

El objetivo de este libro es dar a conocer a la opinión pública en general historias de vida de algunos de los participantes del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento incluida en el Registro Único de Población Desplazada (RUPD), realizado por la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional - ACCIÓN SOCIAL - en alianza con la Organización Internacional para las Migraciones - OIM -.

El Programa nace a partir del análisis de las experiencias desarrolladas en años anteriores en ACCIÓN SOCIAL y en otras entidades del Estado y de Cooperación, el cual propende por la atención integral, con un enfoque humanitario basado en la dignidad y la restitución de los derechos de los hogares atendidos, buscando su inserción social y económica en los lugares de origen o de reubicación.

Es un modelo flexible diseñado con un enfoque de demanda, es decir, parte de las necesidades y potencialidades de la población atendida y de las características de la región donde se encuentran ubicados, mediante la realización de diagnósticos regionales que permiten establecer las condiciones socioeconómicas de la misma, que unido a una caracterización del hogar de los participantes, permita establecer sus capacidades y aptitudes, y determinar la opción más viable dentro de las modalidades planteadas: Vinculación Laboral, Emprendimiento Económico y Fortalecimiento Empresarial. Dichas modalidades se definen para cada hogar a partir de un proceso previo de orientación ocupacional.



Para asegurar un adecuado proceso de seguimiento y consolidación en las tres modalidades, se adelantan acciones de sensibilización, motivación, orientación, capacitación y asesoría individual y grupal definida a priori, en primera instancia del perfil ocupacional del Participante escogido en cada uno de los hogares y de las condiciones reales del mercado. Las asesorías están orientadas a la formulación de los planes (laboral, empresarial o de inversión), inicio o consolidación de las unidades productivas o laborales, seguimiento y acompañamiento, estrategias de mercados/comercialización y orientación para su vinculación a otra serie de servicios que contribuyen a su promoción social y económica.

La integralidad de la atención, hace referencia al proceso completo donde se desarrollan componentes transversales que incluyen la atención psicosocial, ligada a la cual busca la disminución del impacto emocional y los efectos sociales, culturales y ocupacionales generados como consecuencia del desplazamiento forzado por la violencia en las personas y sus familias, y en las relaciones de éstas con su nuevo entorno.

Igualmente se realizan acciones para la vinculación a las redes de servicios sociales básicos, capacitaciones por demanda y asistencia técnica puntual e individual en desarrollo del plan de negocios, (necesarios para lograr la viabilidad de las propuestas de generación de ingresos), entrega de apoyos económicos no reembolsables para implementar el plan de negocio, seguimiento y acompañamiento (de acuerdo con el estado de desarrollo de las iniciativas productivas).

De igual forma se realizan acciones para superar las falencias (con énfasis en formación psicosocial, técnica o administrativa de acuerdo con las necesidades), para hacerlos sujetos de crédito, e integrarlos a redes comerciales y miniedades productivas y sociales.



El Programa tiene cobertura en 27 Departamentos y 142 municipios, con sus áreas de influencia inmediata (metropolitanas o zonas rurales) y se ejecuta a través de 69 entidades operadoras, las cuales fueron contratadas a través de un proceso de convocatoria pública, evaluación y selección.

En desarrollo del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos a través de la GIM se ha brindado el apoyo integral a más de 60 mil hogares en situación de desplazamiento, contribuyendo con gran porcentaje de ellos al mejoramiento en su calidad de vida y su inicio al proceso del autosostenimiento. Estos resultados se obtuvieron a través de la implementación de la ruta de atención descrita; la cual ha sido probada, ajustada y validada en todo el territorio colombiano con los participantes mencionados anteriormente.



Aunque los hayan corrido de sus casas, sigan adelante y demuestren que valen más de lo que piensa la gente.

— Juan Pablo Márquez, E. (15 años) —

Contenido



Prólogo



Presentación



Anaía Rentería
En mar y tierra,
vecinos por siempre
- Buenaventura



Eugenia Villafañe
La tejedora de sueños
- Valledupar



Melipiscoco y Evelyn Urbani
La esperanza de
Melquí y Evila
- Popayán



María Hilabá Murcia
"Las Delicias" de
Las Margaritas
- Soacha



Libardo Malaver Moirón
De las cenizas
estamos resurgiendo
- Bogotá



María Rojas
y Luz Jenny Tégica
Chuntaleros,
salvavidas de colores
- Buenaventura



Josemy Ramírez
Bañuelos al amanecer...
- Medellín

Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos



Georgina Torán
Georgina vive en "La Lucha"
- Valledupar



Abilio Quiñan
Omaira, su ángel guardián
- Cali



Andrés Moreno Mesa
Andrés tiene madera
- Quibdó



José Gregorio Rodríguez
Compa José,
"no lo coja, gúldalo"
- Buenaventura



Raizo del Carmen Jaja
Aquí se me abrieron las puertas
- Pereira



Roger Poliffo
Bolsa de frutas La Delicia
- Buenaventura



Maité García
Un café con Maité
- Santa Marta



William Murguía
Masas "El Roló"
- Buenaventura

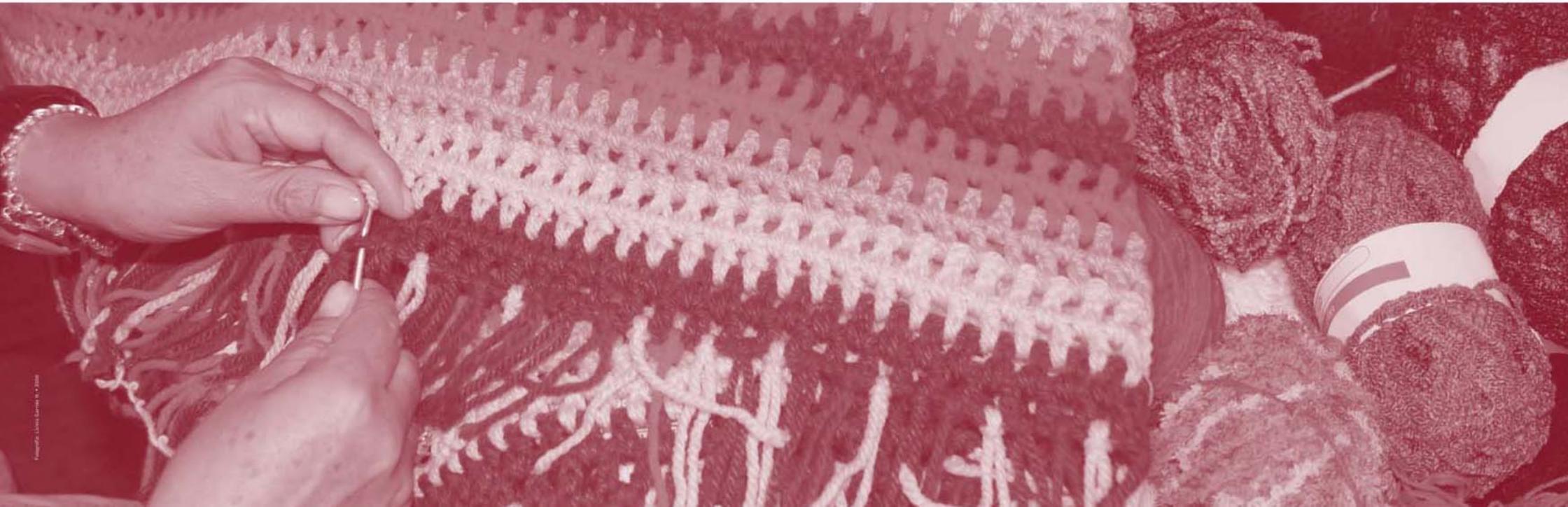


Dolis Tolosa
Trabajamos para
endulzarte la vida
- Valledupar



Jarlin Poliffo
Todos compran en La Nacional
- Cartagena

para Población en Situación de Desplazamiento





1

En mar y tierra, vecinos por siempre

Audón Rentería
- Buenaventura -



Arcesio, Manuel y Audón

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Lilliana Toro A. • 2008

Frente a Punta de Soldado, afuera de la bahía de Buenaventura, Arcesio apaga el motor, mientras Audón y Manuel empiezan a soltar el trasmallo. Los tres son hombres maduros, proveedores de sus familias. Poco a poco, la boya que señala la punta del trasmallo empieza a alejarse de la embarcación.

Por el camino hablan de su asociación, llamada "Vecinos por siempre". Audón cuenta que escogieron el nombre porque siempre han vivido cerca, además de ser familia. Ahora son vecinos del barrio Viento Libre, en Buenaventura. Antes lo eran de la vereda El Pital, en el río Cajambre.

Allá fueron vecinos hasta el 18 de noviembre de 2003, día en que su playa fue el escenario de un enfrentamiento armado entre guerrilleros y paramilitares. "Nosotros los civiles nos arrinconamos asustados en una punta de la playa", cuenta Audón. "Yo nunca había oído tal cantidad de plomo. Muchos vecinos, cuando sintieron el tropel, fueron cogiendo la lancha y montaron la familia. Yo no tenía lancha y los niños me preguntaban ¿Papá cuándo salimos? Finalmente, un primo que tenía su lanchita me pudo montar la mujer y los hijos. Yo me quedé en la zona como 3 días hasta que supe que no se iba a quedar nadie. Entonces también me tocó desalojar".

Audón moja la garganta con un sorbo de jugo de naranja y continúa: "Me vine para Buenaventura sin nada, con miedo de dar declaración; pero, como estábamos sufriendo, finalmente acudí a la personería y me declaré desplazado. Después acudieron el resto de vecinos, porque la playa se quedó vacía".

"Llegué a donde una tía de mi mujer que tiene una casa bien grande, donde llegó a recibir hasta 14 familias. Estuve allí unos 6 meses. En esa época me embarcaba con otros vecinos en faenas de pesca; son gente que se condeule de verlo a uno mal. Así nos estuvimos sosteniendo unos días. La Pastoral Social nos ayudó con 3 remesas y un kit de cocina; también con un programa de empleo humanitario: tuve un contrato de dos meses con Hidropacífico, limpiando las cajillas de contadores de agua".

"Con Manuel y Arcesio nos encontramos en el Programa". El sueño de nosotros era tener una lancha. Porque las mallas camaroneras las había y los motores, que son de Arcesio. Como el proyecto decía que había un monto de millón y medio por persona y teníamos vista una lancha que costaba 5 millones, lo que hicimos fue unirnos. La lancha todavía no tiene nombre, pero nos ha mejorado mucho el trabajo".

Mientras empiezan a recoger la red, acompañados por los gavanoes y las tjeretas que se unen al festín, Manuel cuenta cómo es una de sus faenas de pesca: "Salimos por 5 o por 8 días, depende de cómo vaya la producción. Y regresamos a vender. Pescamos de todo: pelada, sierra, aguacil, balbinche, gualajo, pargo y camarón. El pescado lo echamos en una caja grande con hielo, después de sacarle la tripa. El camarón se echa en una tina con agua y ahí no se daña. Para salir a una faena de 8 días se invierten 2 millones y pico en gasolina, aceite, hielo y viático. Y llegamos con los 8, los 6, los 10 millones. El producido lo vendemos a las pesquerías, que nos pagan en efectivo. Sacamos el capital, dejamos un fondo para sostener el equipo y partimos las ganancias. Eso lo aprendimos en el Programa, en las capacitaciones, aprendimos a trabajar asociados, porque antes cada cual iba por su lado".

"Eso lo aprendimos en el Programa, en las capacitaciones, aprendimos a trabajar asociados, porque antes cada cual iba por su lado".

Y de esta manera se traslucen las claves de la permanencia de esta sociedad. Cada uno lo dice a su manera. Según Manuel, "la ventaja de trabajar asociado es que si uno se enferma, quedan los dos compañeros trabajando. En cambio si estoy solo, me enfermo, me siento y no hay quien trabaje". Agrega Arcesio que "lo importante es la confianza: uno ve el trato de la persona, nos tratamos como hermanos, somos familia". Y cierra Audón: "Queremos seguir asociados. Capturar, almacenar y de pronto vender afuera de Buenaventura y tener para nosotros esas ganancias que hoy le entregamos a los intermediarios".

De regreso, cuando el mar va de retirada, nos dejan en el muelle del centro de Buenaventura y se alejan con sus vidas que ahora son mejores. Las ganancias las han invertido en la dotación de sus casas y en el bienestar de sus hijos. Ahora los sueños de los hijos de Audón tienen buenos pilotes sobre los cuales alzarse: "Sé firmar mi nombre, sé leer, pero no tuve escuela. Yo tengo eso en mi corazón y en mi mente... mi papá no pudo. Con los hijos míos voy a hacer todo lo posible para que eso no pase. Ellos tienen unos sueños que quiero que se den. Que no cojan el camino malo porque acá el hambre hace coger el camino malo a las personas, que se desesperan muy rápido por la plata".

1 Operador de ACCIÓN SOCIAL.
2 Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Fundación Caritas en Buenaventura.



Fotografía: Lilliana Toro A. • 2008

Las ganancias las han invertido en la dotación de sus casas y en el bienestar de sus hijos.



Eugenia Villafaña
Valledupar -

La Tejedora de Sueños

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licinio Garrido H. • 2008

Después de pasar El Cañaguaté, internándose por un camino destapado, se encuentra el barrio Zapato en Mano, llamado así en Valledupar porque en invierno se inunda y sus habitantes tienen que llegar y salir de sus casas con los zapatos en la mano. Allí tiene su rancho Eugenia Villafaña, una bella indígena Arhuaca que viste con orgullo su manta tradicional, faja, collares de chaquiras y abarca "tres puntá".

Eugenia nació en la Sierra, en el resguardo de San Sebastián, y desde pequeña aprendió a cultivar la tierra y a tejer esas hermosas mochilas tradicionales de su pueblo que vemos por toda Colombia. En el gran patio a la entrada de la casa que habita Eugenia con su esposo y sus hijos, ella se dedica todos los días a hilar y tejer, con la paciencia de una Penélope. Nos sentamos a conversar bajo la sombra de yarumos y matarratones, sobre los altibajos de la vida y en particular sobre la situación que vive actualmente. Al fondo, en otro rancho se escucha la música vallenata que es interrumpida a cada momento por el canto insistente de un gallo.

Con cierto orgullo, Eugenia nos hace una demostración con la máquina que ha comprado gracias al apoyo del Programa¹. Con ella puede hilar la lana, y aunque aún recuerda aquella época que pasó en la Sierra, cuando vivía cultivando el café con su marido Raúl, en la finca de su suegro, hoy se siente reconfortada gracias a su nueva situación que le ha permitido alcanzar cierta independencia económica y darle una mejor vida a sus hijos.

Cuando Eugenia habla de esos momentos y recuerda a su suegro, torturado y asesinado, su voz suena entrecortada. Su marido y sus cuñados fueron perseguidos y lograron llegar hasta Valledupar con la ropa que llevaban puesta. Allí, se reunieron en la casa de su suegra, quien hizo la primera declaración y recibió las primeras ayudas por parte de ACCIÓN SOCIAL.

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con Pastoral Social y Universidad Popular del Cesar en Valledupar.

Eugenia regresó a la finca de la Sierra con sus hijos, con el ánimo de reiniciar su vida. A pesar de su indefensión, fue nuevamente desplazada y al volver a Valledupar, desamparada con sus hijos, hizo su declaración como desplazada y cabeza de familia. En esta ocasión recibió ayuda directa para pagar el arriendo, alimentarse y además le consiguieron un trabajo. Con los ingresos de su trabajo pudo comprar el rancho para vivir con sus hijos y se reencontró con su esposo.

Instalada en su casa, se inscribió para el Programa y a los pocos meses inició el proceso. Al principio no creía que la pudieran ayudar, estaba llena de dolor y desconfianza. Sin embargo, durante el proceso, cuando estaba construyendo su proyecto de vida con los asesores, comprendió la importancia del cambio de actitud y se convenció de que el dinero no era lo más importante para salir adelante. Después de recibir apoyo psico-social del Programa, le preguntaron sobre el negocio que quisiera iniciar y ella no dudó en escoger la artesanía del tejido, aprovechando su experiencia de toda la vida y una capacitación complementaria que había recibido tiempo atrás.

Hoy, Eugenia es otra persona. Con sus habilidosas manos, también elabora bolsos, aretes y manillas que exhibe en el patio de su casa. Cuando le preguntamos por los diseños que tienen las mochilas, con entusiasmo afirma que hay motivos tradicionales y motivos innovadores. Entre los motivos tradicionales, nos enseña diseños que representan los innumerables cerros de La Sierra, el garabato con que halan la hierba para cortarla o el caracol. Hay otras mochilas que tienen letras esquematizadas y responden a motivos nuevos que Eugenia observa y diseña a partir de su ingenio.

Además de recordar con gran afecto a su suegro asesinado, Eugenia se deshace en elogios hacia Raúl, su esposo, un vallenato alegre y trabajador que se encargó de las dos hijas del primer matrimonio y le ha dado el ánimo suficiente para seguir adelante criando otros dos hijos concebidos con él. Raúl la ha apoyado abiertamente en este emprendimiento y no le ha permitido que gaste en las necesidades diarias el dinero obtenido con la venta de las artesanías. Él consigue para la alimentación y le ha aconsejado que vaya ahorrando para una emergencia o para mejorar el negocio.

Sus hijos tendrán una vida diferente a la que ellos han tenido que sobrellevar.



Cordón tejido por María Eugenia para el cierre de este libro.



Al principio no creía que la pudieran ayudar, estaba llena de dolor y desconfianza. Sin embargo, durante el proceso, comprendió la importancia del cambio de actitud.



La esperanza de Melqui y Évila



Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Liliana Toro A. • 2008

En el asentamiento Siloé Bajo, a las afueras de Popayán, la tienda "La Esperanza" es la mejor surtida. Es la tienda de Melquisedec y Évila Urbano, dos hermanos originarios de El Tambo (Cauca). Pero el alma de la tienda es Melqui, como le dice cariñosamente todo el mundo, con sus 37 años de edad, su metro y 7 centímetros de estatura y la amabilidad de su conversación llena de diminutivos.

Así cuenta Melqui un día de trabajo en "La Esperanza": "Abrimos a las 6 de la mañana y por ahí a las 9 ó 10 de la noche cerramos. Lo que yo hago es vender poco a poco, a medida que va llegando la gente. Cuando no hay clientes, me agarro a hacer cositas... organizar lo que está mal puesto, pesar el maíz, la manteca, el arroz y el azúcar". El orden es algo que salta a la vista. Melqui supera su corta estatura descolgando las cosas altas con una vara y manteniendo en la trastienda, a su alcance, una reserva de los productos de más difícil acceso para él.

Sobre su experiencia como tendero, agrega: "La tienda tiene menos de 12 meses. Ahora hemos mejorado, se ve la platica. Al comienzo me enredaba mucho, no entendía nada de negocios. Ahora hago las cuenticas en el cuaderno y me desenvuelvo más fácil". Son habilidades que Melqui desarrolló durante la capacitación que recibió en el Programa¹.

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con Corpoutanía en Popayán.



Así "La Esperanza" dejó de ser lo último que se pierde para convertirse en tienda.

Su papá y sus otros hermanos salieron para Pasto; Melqui para Popayán, a donde Évila que ya estaba instalada. Y allí empezó a forjar su espíritu de vendedor: "En la galería compraba y revendía fruta. Eso dejaba algo. También vendí lotería. Toda la gente era amable y me compraba. Después me dijeron que me registrara como desplazado para obtener ayuda y lo hice; también Évila se registró, porque ella trabajaba lavando ropa ajena y pasaba necesidades. Entonces nos llamaron para lo del negocio. Cada 8 días asistíamos a reuniones donde nos hablaban de todo un poquito, charlas largas, de lo que es empezar la vida de nuevo y montar un negocio".

Évila llega con café cerrero para todos los presentes y complementa: "A cada uno nos dieron millón y medio, y nos asociamos para comprar la vitrina, la nevera, la bombonera y la pesa. El resto lo invertimos en mercancía para vender". Así "La Esperanza" dejó de ser lo último que se pierde para convertirse en tienda.

María Mercedes Mejía, asesora de Corpoutanía, cuenta que Melqui fue un buen aspirante a emprendedor. Muy atento a lo que se decía en las reuniones de capacitación, siempre llevaba las tareas y se convirtió en un ejemplo a seguir para las otras personas del curso. Se le ilumina la cara cuando afirma: "A Melqui la gente lo quiere".

Esta tienda, de la que devengan su sustento Melqui, Évila y las hijas de ésta, es la mejor surtida del asentamiento Siloé Bajo, a las afueras de Popayán. Su nombre no es gratuito, pues le devolvió la esperanza de una vida digna a esta singular pareja de hermanos.



Melquisedec y a su izquierda su hermana Évila.

Melqui se convirtió en un ejemplo a seguir para las otras personas que asistieron a la capacitación.



"Las Delicias" de Las Margaritas



Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Liliana Toro A. • 2008

En lo alto de una empinada calle barrida por el viento del sector Las Margaritas, en la Ciudadela Sucre del municipio de Soacha, asoma su colorida fachada "Las Delicias", la frutería de María Hilda Murcia. Si usted entra atraído por el color, le llamará la atención el piso hecho de pedacitos de baldosa y el impecable aseo en un barrio en el que ahora, cuando la situación ha mejorado mucho, el agua llega cada tercer día (antes hacía su aparición cada dos meses, entre quejidos de tubos largo tiempo vacíos).

Así cuenta María Hilda el surgimiento de su idea de negocio: "Yo estuve acompañando a una señora que tenía una frutería en Madelena. Estuve 6 meses. Ella me decía así se prepara y así se organiza; también me di cuenta cómo eran las cosas, el aseo, las paredes, los pisos. Y me copié de ella para mi trabajito. Cuando monté Las Delicias le dije al dueño del local que echara así el piso, para que se viera bonito".

Los éxitos de Las Delicias son las ensaladitas minis, la ensalada 2-500, que lleva una bola de helado, y la 3-500, que lleva 2 bolas de helado. El sábado y el domingo es cuando más se vende. También son buenos los días festivos. La gente pide la 3-500 para llevar a la casa o para regalar a una persona especial. Entre semana las niñas y los niños compran minis, entonces las ventas son más pocas.

María Hilda tiene una hija, María Rubí de 17 años, que no quiere seguir estudiando y se fue a vivir con su abuela a Chiquinquirá, y un hijo, Andrés Felipe, de 11 años, que cursa tercer grado. También tiene un esposo, Julio Velandia, que es vendedor ambulante de flores y por eso siempre hay flores en Las Delicias. Los fines de semana, su marido y su hijo le ayudan llevando los domicilios o alcanzándole lo que necesita para preparar las ensaladas.

A la pregunta por lo más bonito que le ha pasado en su frutería, responde: "Lo más bonito han sido las ayudas que he recibido del Programa¹. Me han colaborado mucho y me ha ido muy bien".

Y es que María Hilda necesitaba esas ayudas. "Antes nosotros vivíamos en Santander. De allá, de la vereda El Pinzón, nos desplazó la guerrilla. Nos vinimos para Soacha y duramos un mes. Regresamos y nos volvieron a sacar. Nos fuimos para el Tolima y de allá también nos sacaron, nos dijeron que allá no necesitaban gente porque la gente que se metía era para sapiar a la guerrilla. Entonces nos vinimos otra vez para Bogotá y acudimos a la Red de Solidaridad Social². Vivíamos una situación muy pesada, muy triste porque con los niños no conseguíamos dónde comer ni estar tranquilos. Eso fue en 2005".

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con la Corporación Minuto de Dios en Soacha.
² Antiguo nombre de la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional.

"Antes de entrar a trabajar en la frutería de Madelena yo trabajaba como recicladora, por ratitos. Recogía chatarra, la llevaba a los depósitos y la vendía para conseguir la comida para mis hijos. Mi esposo me inscribió en el Programa. Cuando me preguntaron qué quería hacer, yo dije que poner una frutería, porque sentía que estaba aprendiendo ese negocio. Ya después me dieron los talleres. Una doctora dictaba una cosa y la otra doctora dictaba otra. Nosotros fuimos detallando cómo se hacía el negocio, ellas nos daban indicaciones. También nos daban ánimo. Hasta hice un curso de manipulación de alimentos. Me ayudaron para tener el servicio de salud y para entrar los niños al colegio. Gracias a ellas estoy acá".



"Me ayudaron para tener el servicio de salud y para entrar los niños al colegio. Gracias a ellas estoy acá".

"Después me entregaron la platica. Primero un millón de pesos. Con eso compramos los electrodomésticos, lo principal: la nevera, la licuadora, la vitrina, el microondas, la sandwichera. Luego me entregaron los 500 mil restantes y con eso compramos los desechables y las frutas para poder trabajar".

"Con la frutería estoy mejor, porque estoy más pendiente de mi hijo. Me levanto temprano, me organizo, arreglo el local y cuando llega el personal lo atiendo y así hasta las 7 u 8 de la noche. El mercado lo hago en la plaza de Soacha. Allá compro las frutas más aguantadoras como el banano y las manzanas. La papaya sí la compro por aquí cerquita, lo mismo las fresas, que son delicadas. A veces compro melón. El negocio va bien, gracias a Dios. Yo pago arriendo acá y vivo al lado, en una piecita".

María Hilda, ya entrados en confianza, nos pregunta cómo nos parecieron las 3-500 que nos hemos estado comiendo mientras la entrevista. Le contestamos con la verdad: están muy, pero muy buenas. Nosotros le preguntamos por el futuro: "En el futuro veo mi negocio más grande, veo que seguimos progresando", responde sonriendo esperanzada. Entonces Andrés Felipe afirma con dulzura "Mi mamá está más contenta ahora, desde que montó su frutería". Con el comentario del niño, quedamos seguros que el emprendimiento de María Hilda es un promisorio negocio para ella y su familia.



"Mi mamá está más contenta ahora, desde que montó su frutería"



Libardo Malaver Moisés
Bogotá

De las cenizas estamos resurgiendo

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Lichino Garrido H. • 2008

“Nosotros somos como el Ave Fénix, de las cenizas estamos resurgiendo”, así describe Libardo Malaver Moisés, ebanista y también cafetero y cacaoero, su presente. “Eso me hizo volver a creer en la gente”, explica refiriéndose al apoyo que ha recibido del Programa¹.

“Primero se enfocaron en el carácter humano. Toda esa crisis, esa tensión, esas frustraciones que nosotros traemos, nos las fueron tratando por medio de charlas y de entrevistas de psicología. Después, el apoyo económico de millón y medio de pesos me sirvió para completar para una planeadora y una sierra para mi taller de ebanistería, y con esas máquinas empecé a trabajar en forma. Luego salió la oportunidad de hacer las cajitas para una marca de café, y como lo mío es la ebanistería y el café, me atreví a fabricar muestras hasta que por fin logré el color y la calidad requeridos. Llevo 5 domingos sin descansar porque la fabricación es un proceso dispendioso, con mucho control de calidad”.

“La historia de cómo junté la ebanistería con el café es más bien larga. Yo tenía una ebanistería en Bogotá y fracasé. Fié mucho y me arruiné; me tocó liquidar a la gente que trabajaba para mí. Entonces no quise saber más de ebanistería y me fui para el Tolima porque allá tenemos una finca muy bonita. En esa época había problemas porque la guerrilla empezó a presionar. Bajé allá con la mentalidad de que todo se



puede conversar y me dejaron trabajar año y medio. Saqué adelante la finca y me convertí en cafetero con carnet. Obtuve una licencia para poder procesar 105 productos derivados del café y el cacao bajo la marca Productos Alimenticios La Palestina, nombre de la finca, llamada así en honor a nuestros ancestros que son de ese lugar del mundo”.

“Me fue bien, tenía contratos con 5 alcaldías, que me compraban el café y el chocolate para repartirlo a la gente pobre. También tenía un hogar muy bonito y además empecé a trabajar con la comunidad. Fui presidente de la Junta de Acción Comunal, después fui concejal y llegué a estar postulado para alcalde. Adquirí cierto liderazgo. Para mi trabajo, necesitaba 7 personas, entonces rotaba esos puestos de trabajo entre madres cabeza de familia de las distintas veredas; cada día venía un grupo distinto. Tenía la gente motivada, pero entonces

“También supe que las personas desplazadas, que hemos perdido mucho o todo, tenemos un derecho y que el plan del gobierno para nosotros es bueno”.



empezaron las presiones de la guerrilla, que traté de sobrellevar por las buenas. De todos modos, le dije a mi mujer que se viniera para Bogotá con las niñas, para protegerlas, pero eso fue funesto. Después ya nada fue igual y terminamos por separarnos. Ahora pienso que la gran pérdida de mi desplazamiento fue mi hogar, porque lo demás se consigue”.

“Allá en el Tolima yo actué como una especie de conciliador. Salvé muchas vidas de gente que iban a matar hablando con los comandantes de la guerrilla y dando mi palabra en su defensa. Tengo en mi historia dos pueblos que están en conflicto en Palestina, mis ancestros por un lado, son hebreos y por otro, árabes, de ahí mi segundo apellido, Moisés; entonces creo que vine al mundo a pacificar, a unir conceptos. Pero al final, como nos toca a todos, salí a escondidas. Un día me bañé, me puse ropita vieja para no levantar sospechas y salí a caballo hasta el pueblo más cercano con transporte hacia Bogotá. Tenía 50.000 pesos entre el bolsillo”.

“Cuando regresé a Bogotá, llegué a donde mis hermanos que tienen un taller de carpintería grande en Fontibón. Ellos me dieron un espacio, les pago un arriendo bajito y estoy trabajando de nuevo con mi negocio que se llama Guivanbeli: “Gui” por mi hermano mayor que es Guillermo; “ivan” porque Iván se llama mi otro hermano; “be” por mi hermano BenHur y “li” por Libardo. Es un taller de ebanistería que está registrado hace 25 años en Cámara de Comercio. Contacté a mis antiguos clientes sin comentarles nada de lo ocurrido, porque existe la creencia de que el desplazado es guerrillero, paramilitar o delincuente. Les saludé, les conté que había vuelto y me empezaron a dar trabajo. También supe que las personas desplazadas, que hemos perdido mucho o todo, tenemos un derecho y que el plan del gobierno para nosotros es bueno. La gente que no lo aprovecha es porque tiene un orgullo bobo, miedo o no tiene conocimiento. Yo lo necesitaba y di el paso”.

“Hoy, a mis 49 años, tengo dos matrimonios rotos y tres hermosas niñas. Una de 23 años, que ya me convirtió en un abuelo orgulloso. Otra de 12 y otra de 11 años. Con lo que gano en mi taller respondo por mis hermosas obligaciones, que son regalos de Dios, mis motivos para salir adelante. Creo que está bien que nos apoyen no sólo con palmaditas en la espalda sino con plata. Pero cuidado, que si a uno le dan plata y no está preparado psicológicamente, pues se enloquece”.

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Corporación Minda de Dios en Bogotá.



“Nosotros somos como el Ave Fénix, de las cenizas estamos resurgiendo”.



María Raquel Tegüe
- Buenaventura -

Chontaduros, salvavidas de colores

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Liliana Toro A. • 2008

A la salida de Buenaventura, por la vía que comunica el puerto con el interior del país, hay un sitio llamado "El Retén", que es una parada casi obligatoria para los viajeros. Entre dos curvas se levanta una hilera de toldos donde se ofrecen productos de la región (chontaduro, borjón, papa china, banano, zapota, pepa de pan, caimito, chancaca...) crudos y también procesados: en jugo, torta, caramelo, galleta, etc.

Entre los sonrientes rostros afrocolombianos que voccean los productos, están los de María Raquel y Luz Jenny Tegüe, parientes lejanas, vecinas hasta hace 8 años del corregimiento número 8, San Marcos, en la zona rural de este municipio. Vecinas ahora con sus negocios en El Retén; participantes ambas del Programa¹. Sus historias son paralelas.

María Raquel recuerda su vida en el campo: "Allá la vida era más o menos, porque usted sabe que en el campo uno tiene de todo. Me tocó salir porque hubo una masacre. Entró un grupo al margen de la ley y mató un poco de gente; en Llano Bajo me mataron un primo hermano. Por eso nos vinimos". Luz Jenny, más parca al hablar del tema, concluye: "Nos dio miedo y nos vinimos". Corría el año 2000.



Luego del desplazamiento, la vida de este par de mujeres tiene un protagonista, el chontaduro. "Los racimos de chontaduro son rojos, amarillos, verdes, con pecas y sin pecas, de distintos colores, como la gente", dice María Raquel con una amplia sonrisa. "Cuando me vine, como estábamos mal, empecé a vender chontaduro. Ahí le fui cogiendo el ritmo". Luz Jenny también hace memoria de esos momentos difíciles: "Imagínese, uno desarraigado, sin empleo, sin tener qué hacer; pues lo primero que se nos apareció fue el chontaduro, le echamos mano y así encontramos la manera de sobrevivir".

"Con las ganancias pude pagar el semestre de la universidad de mi hijo".

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con la Fundación CárITAS en Buenaventura.



"Saqué energía para trabajar y estudiar por mis hijos, porque si uno quiere darles algo mejor debe prepararse, debe superarse".

Un salvavidas que ahora recibió impulso para convertirse en negocio, gracias a la capacitación y el aporte económico del Programa. "Antes de darnos la plata nos enseñaron cómo manejar un negocio, mantenerlo y hacerlo productivo. El aporte para cada una fue de un millón quinientos mil pesos. Todo lo que uno aprende le sirve y la plata también", comenta Luz Jenny.

Como ambas ya tenían montados sus toldos en El Retén, la plata la invirtieron en la compra de los productos. Cuenta María Raquel: "Yo voy a la carretera vieja, a dónde vivía antes. Me voy en el carro de las 6. Como dejo encargado, casi siempre me tienen listos los productos. Entonces en el otro carro me regreso. Llego al puesto y de aquí me voy a las 7 y media de la noche para mi casa. Eso es casi todos los días. Yo me mantenía fiando y desde que recibí la plata no he fiado. Ahora no debo nada y entonces he empezado a ver las ganancias. Con ellas pude pagar el semestre de la universidad de mi hijo. Ahí vamos pa'lante".

María Raquel tiene cuatro hijos, tres hombres y una mujer. "Uno de ellos está en la universidad, estudia tecnología en sistemas, va en cuarto semestre. El otro ya terminó el bachillerato y está buscando qué hacer, porque para meter a los dos a la universidad el billete no da. Con otro aporte que me dieron, acabo de terminar mi casita en el barrio Matías Mulumba, me falta es pasarme. Siento que acá estoy mejor porque vendo más y los hijos míos se van capacitando, porque acá hay universidad y pueden salir adelante".

Luz Jenny también tiene cuatro hijos, tres mujeres y un hombre, y vive en el barrio El Triunfo en una "casita de madera, pero propia". Cuenta: "Recientemente me gradué de normalista. Ahorita estoy trabajando en un colegio por la mañana y por la tarde vengo a atender el negocio. También he hecho varios diplomados y cursos. Soy una persona optimista y siempre estoy pensando en superarme. Saqué energía para trabajar y estudiar por mis hijos, porque si uno quiere darles algo mejor debe prepararse, debe superarse".

Los toldos de "El Retén" quedan atrás y en la mente queda el colorido de los racimos de chontaduro y la sonrisa luminosa de estas dos mujeres.



Luz Jenny Tegüe
- Buenaventura -

"Antes de darnos la plata nos enseñaron cómo manejar un negocio, mantenerlo y hacerlo productivo".

Buñuelos al amanecer...



"Para lograr eso uno tiene que poner mucha fuerza de voluntad, poner mucha parte de uno, porque esto no es quedarse sentado esperando que las cosas le lleguen".



Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008

Me llamo Joanny Ramírez y tengo 29 años. Hice la primaria en San Carlos (Antioquia), era agricultor y trabajaba una finquita, cultivando café y legumbres. Allí la vida era muy económica: ni sobraba ni faltaba nada.

Mi papá nos dio un pedazo de su finca y nos dijo que sembráramos y que hiciéramos la casa. Así lo hicimos con mi esposa, y vivíamos tranquilos hasta que llegó un grupo armado y nos amenazó: o nos uniamos a ellos o nos íbamos. En esos momentos uno tiene que decidirse y como yo creo que lo que más vale es la vida, me salí para Medellín. Eso fue en 2002.

Hoy vivo con mi esposa y mi hija aquí en Belén-Rincón. Nos pusimos a vender buñuelos porque un conocido se aburría con el puesto que tenía y se lo compramos con unos ahorritos. Mi esposa María Fátima y yo teníamos una media idea de hacer buñuelos, hablamos con personas que sabían del negocio, para ver el tamaño y poner un precio que nos diera ganancia. Ya con el negocio, le pagué a un particular para hacer el curso de manipulación de alimentos y empezamos, pero la clientela y la producción eran pocas.

Cuando supe del Programa¹, por un conocido, me inscribí para la capacitación y escogí un horario que no me fuera a afectar el trabajo. Los cursos fueron excelentes, el asesor que he tenido para fortalecer mi negocio me ha ayudado demasiado. Él siempre está pendiente, visitándolo a uno para ver cómo le está yendo... Después, con el apoyo económico del Programa aproveché para comprar la materia prima de contado y ya no tuve que fiar. Ahí empezaron a mejorar las ventas porque podía hacer más y en mejores condiciones.

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Cooperativa de Trabajo Asociado Félix en Medellín.

Me levanto todos los días a las dos de la mañana para preparar las cosas, porque todo hay que llevarlo fresco. Por ejemplo... ¿Qué tal un tinto trasnochado? No va a saber lo mismo... Arrancamos antes de las cuatro, cuando empiezan a llegar los trabajadores de las jaboneras y las industrias de textiles que es lo que más se ve por aquí. Cerramos a las 7 y media u ocho de la mañana. Para muchos, el café con leche con buñuelos es el desayuno. Otros desayunan muy tarde y no aguantan sin tomar algo.

El buñuelo que hacemos es de un tamaño regular, ni grande, ni pequeño y lo vendemos a doscientos pesos. La gracia está en el sabor y el aroma, que al abrirlo se sienta la suavidad... Para que se vendan los buñuelos, yo hago degustación y promoción. Si un cliente se come 10 buñuelitos, ¿por qué no se le va a dar uno gratis? Otras veces les doy a probar sólo para que vean la calidad del producto. Después de tres años, ya la gente sabe y viene a comprar.

Ahora tengo esta moto y dos negocios. El primero, del que le hablé, cerca a la estación del Metro de El Poblado, y el otro lo atiendo yo, sólo en la tarde, junto a la estación de La Aguacatala.

Con tanto trabajo, descansamos los domingos. Unas veces nos pegamos la escapadita a pasear, otras veces aquí en la casa, o me dedico a cuadrar el surtido para la otra semana, a hacer pedidos, a pagar...

Mi sueño es tener un negocio más estable. Para lograr eso uno tiene que poner mucha fuerza de voluntad, poner mucha parte de uno, porque esto no es quedarse sentado esperando que las cosas le lleguen. Yo no puedo encerrarme entre cuatro paredes. La situación en la ciudad es dura, no es como en el campo que si uno descansa un día, va a la huerta o al solar a conseguir la comida. En cambio acá todo es comprado. Por eso es que uno tiene que ponerse las pilas, aprovechar cualquier trabajo que le den y no quedarse ahí estancado.



"Con el apoyo económico del Programa aproveché para comprar la materia prima de contado y ya no tuve que fiar".



Georgina Terán
- Riohacha -

Georgina vive en "La Lucha"

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008

En el barrio "La Lucha" de Riohacha, nos recibe Georgina Terán con una amplia sonrisa y nos invita al patio, donde nos acomodamos bajo la sombra de un espinito y un mata ratón. Ella con su tez morena y sus innegables rasgos indígenas se sube sus gafas, a modo de diadema, y empieza a contarnos con espontaneidad no exenta de gracia, los avatares de su vida.

"Antes yo vivía en esta casita. Como el trabajo estaba duro, me fui para Bosconia a rebuscarme la vida. En el día cosía y en la noche me iba donde la hija mía, a ayudarle con un negocio de comida en una esquina, junto a una tienda. Una noche, como a las 8, llegaron unos señores en una camioneta blanca con la cara tapada, nada más se les veían los ojitos, se metieron para la tienda, sacaron armas y amenazaron a la gente. Mi hija salió corriendo y se escondió en una terraza. Yo me quedé ahí pensando en cuidar el "plantequito" que ella tanto había luchado, pero de todos modos me agaché debajo de la mesa, cubriéndome con el mantel sin saber que alguien me estaba viendo. A los dos días, cuando ellos volvieron, nosotras estábamos trabajando en otra esquina, yo estaba vendiendo los fritos, cuando veo una moto que paró enfrente de mí y un tipo me dijo: ¿Usted es la que estaba anoche en la esquina? Yo le dije que sí. Y el tipo volvió a hablarme: aunque usted no me vio, yo la vi a usted, y no le voy a dar ninguna explicación. Necesito que mañana a esta hora no esté por aquí, porque usted nos puede "echar al agua"¹. Cuando regresó mi hija yo le conté y ella me dijo: bueno mamá vas a tener que volverte para Riohacha".

¹ Significa delatar.

"Entonces yo me vine de nuevo para acá en 2002 y seguí dedicada a la confección de ropa para mujer y hombre, pero tenía una máquina que no me servía para lo que yo quería. A veces venía un cliente con cinco telas y se tenía que llevar dos porque la máquina no daba. Para que la gente quedara conforme, les tocaba buscar otra persona para las otras telas. A veces yo hacía la forma para que la costura quedara como fileteada y se iban de aguante".

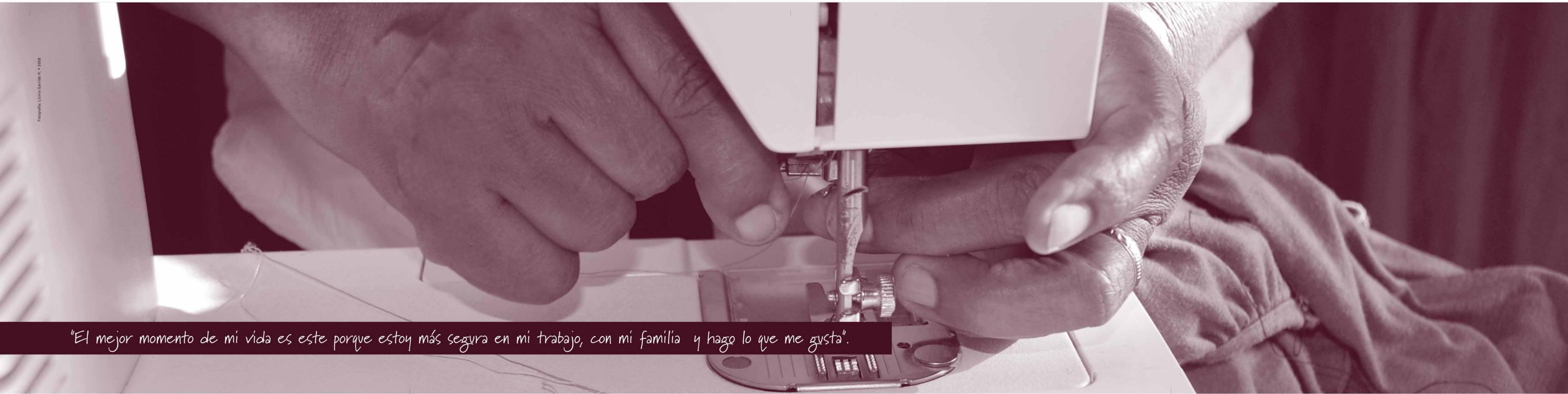
"Yo soñé un día que me sentía en lo alto y tenía una cantidad de telas y vino mi hija y me dijo que porque no buscaba unos armarios para colocar las telitas como en un almacén. Yo le dije listo, vamos a hacerlo... y cuando me desperté dije esto puede ser. Eso deben ser cosas de Dios porque el año pasado supe del Programa² y ahí mismo me inscribí y al poco tiempo empezamos. Me sentí bien en las capacitaciones como cuando uno no sabe leer y después aprende. Los cursos me ayudaron bastante, a entender a la gente y entender el negocio, saber atender, no ser grosero, tener todo limpio. En modistería y sastrería yo me siento bien, yo puedo hacer camisas, pantalones, vestido, blusas...".

"Después de la capacitación me dieron la ayuda económica y pude mejorar, yo quería una máquina que cosiera todas las telas y ahora la tengo porque la compré con esa ayuda, ahora tengo material para trabajar y cuento con la colaboración de los hijos que me ayudan a coser. Tengo mis clientes fijos. El que viene por primera vez sigue viniendo. Además, por aquí no tengo competencia. El mejor momento de mi vida es este porque estoy más segura en mi trabajo, con mi familia y hago lo que me gusta. Si la cosa no está bien yo me ayudo con otras cositas, tengo patos, pollos finos y a veces vendo, yo aprovecho todo lo que aprendí en el Programa y no dejo ir la plata".

"Yo les recomiendo de todo corazón a todas las personas como uno, que sean positivas, que sigan pa'lante. Uno nunca debe pensar que le va ir mal".



² Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con Agritrec del Caribe en Riohacha.



"El mejor momento de mi vida es este porque estoy más segura en mi trabajo, con mi familia y hago lo que me gusta".

Abdulio Quitian
- Cali -

Omaira, su ángel guardián

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social / Claudia María Ramírez • Periodista de ACCIÓN SOCIAL
Fotografías: Lilliana Toro A. • 2008

Es domingo y Abdulio Quitian nos atiende en el taller que ocupa el espacio de la sala de su casa en Cali; también están presentes Omaira, su esposa, y sus hijos Carlos Andrés y Julia Andrea. "Lo que hacemos es empastar: papelería de oficina, tesis, enciclopedias, fotocopias. También estampamos y marcamos al calor las pastas. Eso es Encuadernaciones Quitian, el negocio del que vive esta familia", así presenta Abdulio su negocio.

Abdulio aprendió el oficio en Florencia, Caquetá. Antes de vivir allí, vivió con su papá en una finca de su propiedad, ubicada en las riveras del río Ortegüaza. "Allá estaba la guerrilla y es tremendo vivir junto a ellos", comenta Abdulio, "ya que si uno no hace las cosas que ellos mandan, lo pueden matar". Ese fue su caso, se negó hacer lo que ellos le pidieron, lo agarraron a machete y lo dieron por muerto. Eso fue en el año 93.

Primero recibió atención médica en Garzón y después en Neiva. De ahí en adelante "fue un sufrimiento muy duro quedar así", relata Abdulio, mirándose la prótesis que reemplaza una de sus manos y el dedo que le falta en la otra. Después de esto, retornó a la finca de su papá, porque no tenían posibilidad de salir de allí. Pero de todas formas perdieron la finca y salieron para Florencia en el 98.



Después de quedar como quedó, Abdulio pensó que nadie lo iba a querer. Pero estaba equivocado, porque en Florencia apareció Omaira. Fue amor a primera vista; a los dos meses ya estaban viviendo juntos y pronto nacería su primer hijo. También surgió la idea del negocio de la encuadernación, mediante una oferta de capacitación hecha por la Alcaldía a las personas discapacitadas. Como Abdulio no se sentía capaz de aprovechar esa oportunidad, Omaira tomó el curso. Después, con cariño y paciencia, le enseñó a Abdulio, quien descubrió que era capaz de hacer un libro perfectamente.

El negocio arrancó en pareja y les iba bien, pero... de nuevo fueron amenazados, pues les pedían plata para poderse quedar. Un día, recuerda Abdulio, llegó al negocio un muchacho al que le habían pagado para que los matara y les dijo: miren, ustedes se tienen que ir. "Y uno qué va a esperar", comenta Abdulio. Terminó saliendo toda la familia, tres hermanas con sus esposos, más los padres.

Se fueron para Cali porque allí tenían otra hermana. "Eso fue muy duro para nosotros, hasta hambre pasamos. Omaira trabajaba con un señor que vendía empanadas y a veces iba a trabajar en casas de familia". Abdulio comenzó a mirar su trabajo; como vivían en el barrio Alto Nápoles y había una academia militar, él se presentó ante el coronel, le contó su situación y el coronel empezó a darle trabajo.

Con las cartas de recomendación de los clientes de Florencia, siguió abriendo puertas. Un día se fue a las Empresas Municipales de Cali; aunque le habían dicho que era difícil, le recomendaron que hablara con una señora y ella le mandó hacer un trabajo de 800 libros. Eso fue algo grande para él, ya lleva trabajando con ellos 4 años.

Luego de registrarse como desplazado, Abdulio se inscribió al proyecto de vivienda. Año y medio después le salió el subsidio. "Eso fue una alegría tremenda y también una angustia por las condiciones en que había que hacer el negocio. Pero lo que es para uno, es para uno, y todo salió bien", resume con una sonrisa de satisfacción. Luego vino el apoyo económico para la generación de ingresos, otro de los componentes de la atención integral que el Estado brinda a esta población.



"Nos acompañaron psicólogas que nos enseñaron a vernos como emprendedores que un día fuimos desplazados".

Los aportes del Programa¹ le han dado mucho empuje. Con la plata compró el taladro de árbol que le permite perforar en dos horas los lomos de 400 libros, labor en la que antes gastaba el día entero y necesitaba ayudante por la falta de la mano. Mandó hacer una mesa grande para poder organizar el trabajo; compró una buena lámpara y una silla, porque en la que tenía, después de trabajar todo el día, se le partía la espalda. Ahora trabaja más cómodamente. "Con esta ayuda adquirí cosas que me han ayudado muchísimo al trabajo, incluso materia prima", complementa Abdulio.

Para Abdulio no solamente fue importante la parte económica, también las capacitaciones que recibió lo fueron. Cuenta sobre los cursos de contabilidad que hizo para aprender a manejar la plata que les dieron para el negocio; también lo acompañaron psicólogas que le enseñaron a verse como un emprendedor que un día fue desplazado. Fueron tres meses de capacitación que lo hicieron sentirse muy bien.

Abdulio y Omaira sienten que, aunque han tenido días que no han podido dormir por la angustia, como cuando les tocó salir de Florencia, también han tenido días que no han podido dormir de la felicidad, como cuando les entregaron la casa o cuando recibieron las ayudas del Programa. Ahora sus vidas son mejores, por eso hoy prefieren pensar en quienes les han ayudado, más que en quienes les han hecho daño. "No hay palabras para agradecerles", comenta Omaira.

"La meta mía es ampliar mi empresa y dar trabajo a otras personas desplazadas o discapacitadas", concluye Abdulio mientras se despidе con una sonrisa cargada de alivio y agradecimiento por haber encontrado ayuda en el Programa para él y su familia.

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la DIM en asociación con la Corporación para el Desarrollo del Cuero y la Marroquinería (CDPM) en Cali.

La meta mía es ampliar mi empresa y dar trabajo a otras personas desplazadas o discapacitadas.

Andrés Moreno Mena
- Quibdó -



Andrés tiene madera

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social / Claudia María Ramírez • Periodista de ACCIÓN SOCIAL
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008

En el barrio Kennedy de Quibdó, junto a un aserrío, me encuentro un pequeño aviso que dice "Carpintería la 039". He llegado hasta aquí para conversar con Andrés Moreno un afrocolombiano, que luce un minúsculo bigote y grandes ojos, al saludarlo, levanta su mano haciéndome señas de que entre, pues sin hablarme me muestra con entusiasmo unas alacías en forma de pirámide que está elaborando con la colaboración de sus dos ayudantes.

Desde que era niño, Andrés se interesó por la ebanistería, viendo trabajar a un tío en Ríosuco. Después de vivir en Barranquilla y Montería hizo varios cursos y se estableció en Vigía del Fuerte.

Lleva 27 años en su oficio, y se estableció desde 1994 en Quibdó cuando llegó desplazado desde Vigía del Fuerte. Él recuerda con amargura aquella época: "Allá llevaba viviendo unos diez años cuando llegó la guerrilla y empezaron a hacer reuniones y a chantajearlo a uno. Yo tenía un ganadito, me mataron un toro y eso no me gustó. Les dije que me lo tenían que pagar. El jefe me mandó a llamar y según él tenía que darme 300 mil pesos por las palabras que había dicho. Yo contesté que no tenía plata y el hombre me salió con que me quitaban el ganado y ahí fue cuando me volé. Estando aquí logré sacar mi ganado, que eran nueve cabezas, y lo vendí. Ellos se quedaron con los caballos, la casa y la finca".

Me mira e intuyo que no quiere continuar hablando de ese momento. Le pido que me enseñe la carpintería. En el recorrido observo mucha madera y algunas máquinas; le pregunto sobre lo que ha ocurrido en su vida últimamente. Mientras me enseña cómo pulé la madera me cuenta: "Después de Vigía empecé aquí. Trabajaba cuando me salían los contratos pero me tocaba salir a hacer arreglar la madera por la calle".

Conversando acerca de lo que sabe hacer como ebanista, él afirma con cierto orgullo: "Yo fabrico camas, puertas, ventanas, comedores, escritorios, mesas, repisas, cómodas, cocinas y muchas cosas más".

Andrés se inscribió en el Programa¹ a comienzos de 2008 y al poco tiempo de haberse inscrito lo llamaron de la Corporación Minuto de Dios y lo invitaron a una reunión donde le explicaron el Programa.

"Este ha sido un proceso muy bueno, yo le presté mucha atención..." me cuenta Andrés y continúa rememorando el proceso de capacitación dentro del programa: "allá lo preparan a uno para planear su microempresa y cambiar de vida porque uno que es desorganizado, teniendo quien lo asesore, uno trabaja mejor".



Además de la capacitación, Andrés recibió el apoyo económico lo cual le ayudó para cambiar su forma de trabajar ya que antes trabajaba muy forzado. Ahora trabaja sabrosamente, como dice él, pues consiguió pulidora, ruteadora, taladros, lijadoras y se siente contento porque ha mejorado su producción y agrega: "He tenido el apoyo que nunca antes había recibido".

Sobre su situación actual, él expresa su sentimiento de gratitud: "desde que me fortalecieron el negocio he tenido una estabilidad, día por día voy avanzando y me siento bien. Duermo tranquilo, no tengo preocupaciones, nadie me persigue, con lo que gano, pago mis servicios y compro la comida para las personas que tengo a mi cargo: un hijo, una "nietecita" y la mujer porque los otros ya están crecidos".

Después de revisar el trabajo de sus ayudantes y dar algunas instrucciones, Andrés le hace una recomendación a otros desplazados: "Lo mejor es que busquen apoyo, que se capaciten para que no hagan cosas mal hechas". Y añade: "Que el gobierno nos continúe apoyando, porque cuando uno toca puertas y no encuentra apoyo, uno no puede salir adelante".



¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Corporación Minuto de Dios en Quibdó.

"Desde que me fortalecieron el negocio he tenido una estabilidad, duermo tranquilo, no tengo preocupaciones. Con lo que gano, pago mis servicios y compro la comida para las personas que tengo a mi cargo".



"Ahora estoy trabajando muy sabrosamente porque antes trabajaba muy forzado. He tenido el apoyo que nunca antes había recibido".



Compa José, "no lo coja, pídale"

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Lichio Garrido H. • 2008

Mientras el sol mañanero ilumina con fuerza en Riohacha, José Gregorio, con su contextura delgada y un incipiente bigote, asegura que se ve algo "viejongo" y acabado a sus 38 años porque le ha tocado trabajar duro toda la vida, desde que vio el mundo por primera vez en Casacará, cerca de Codazzi en el departamento de Cesar.

Esa apariencia de José Gregorio o "El Mello" como le decían en su pueblo, contrasta con un ánimo imbatible, el cual le ha permitido construir una microempresa, construir su casa, sostener con la ayuda de su compañera a sus cuatro hijos y ser un líder comunitario en el barrio Majayura.

Mientras en el patio se oye el canto de cardenales y canarios que José cuida con esmero, va relatando tranquilamente su vida. Recuerda cuando vivía en su pueblo y se ofreció a hacer los oficios domésticos para una señora amiga. Allí conoció una muchacha que luego sería su esposa. Alguien le dijo, "compa José, con esa novia tan bonita te vas a tener que esconder porque tu trapeando, haciendo comida y limpiando vidrios...". Y José Gregorio respondió: "No, a mí no me da pena, pena me daría hacer cosas malas". Justamente, con la "platica" que consiguió durante esos 6 años de duro trabajo, José pudo casarse.

En 2001 fue desplazado del Cesar y llegó a vivir con su familia en alojamientos temporales en Riohacha, donde empezó con un incipiente capital de \$2.000 a empacar y vender condimentos recorriendo las calles polvorientas. Con un guiño malicioso, José Gregorio sonríe y apunta que la única manera de enfrentar la feroz competencia por el mercado local, fue comprándose una bicicleta, lo cual le permitió llegar más rápido a sus clientes.

A pesar de sus esfuerzos, José Gregorio no lograba conseguir los recursos suficientes para llevar una vida digna. Por ello, echó cabeza, hasta que recordó un negocio que se le había ocurrido tiempo atrás: empacar y vender pegante o "boxer", como dicen popularmente. Dicho y hecho, se fue para Barranquilla, compró una caneca de boxer y empezó su pequeña empresa denominada "Microempresa de pegante boxer JL: J por mi nombre y L por Luz, mi esposa".

Aunque estaba contento con su microempresa sentía que aún no le alcanzaba para satisfacer todas sus necesidades. Hizo averiguaciones hasta que supo del Programa¹ y no dudó en inscribirse y asistir a las capacitaciones. "Allí nos inculcaron valores, el control del negocio, el amor por lo que hacemos y la importancia de tener un ahorro". Y remata: "Yo tengo mi colchoncito porque uno no sabe...".

1 Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la CIM en asociación con Agritec del Caribe en Riohacha.



Después de participar en las capacitaciones, José Gregorio recibió la ayuda económica del Programa y pudo comprar suficiente material en Barranquilla para empezar a vender en otras poblaciones como Fonseca y San Juan y espera llegar al Magdalena y al Atlántico. Hoy en día siente que puede crecer como empresario para dar empleo a otras personas porque "la idea es dar más trabajo. Así como a uno lo ayudaron, uno debe ayudar a otros". El crecimiento del negocio le ha permitido obtener mejores ganancias y ver el futuro con optimismo.

Según José Gregorio, el secreto de su éxito como microempresario se debe a la calidad del producto que vende. "Este boxer no se evapora ni se seca por la calidad del pegante y porque se cierra herméticamente. Además yo lo envaso en tres tamaños diferentes para que cualquiera pueda comprarlo. Lo usa el zapatero y la gente para pegar la sandalia, poner el parche a la cicla, la gente en el carro para pegar algo...".

La conversación deriva hacia otras actividades que él desarrolla en su tiempo libre. Comenta despreocupadamente que fue elegido como Edil el año pasado y hasta el momento ha logrado la aprobación de un proyecto para la construcción de 158 viviendas en el barrio, y un aporte de \$1.800 millones para dotar de agua al sector. José Gregorio afirma que espera llegar al Concejo de Riohacha "pero cuando lo diga la gente, la Junta de Acción Comunal.. Mientras tanto no".

El incansable ánimo de José Gregorio proviene de una filosofía muy sencilla, que él mismo resume en unas pocas frases y refranes que va soltando en medio de la conversación: "El que se daña es porque quiere, porque nadie daña a otro". "El que no oye consejos no llega a viejo". "Yo siempre he escuchado los consejos de los mayores. Un señor de mi pueblo, don Sixto Reales me decía compa José, cuando quiera algo pídale, nunca coja algo que no es suyo y si no se lo dan, todo bien." "Yo ando solo, solo me caigo, solo me paro". "Nunca he fumado y poco me gusta el trago, eso sí me encanta el baile, ese es mi hobby, pero estar borracho por ahí malgastando mi plata no es pa' mí".

Al alejarnos de la casa de José Gregorio, caminando por la polvorienta calle, volteamos a mirar y observamos que él nos hace un gesto con la mano mientras esboza una sonrisa que nos hace pensar que la cosecha es generosa cuando se siembra en campo abonado.



"Allí nos inculcaron valores, el control del negocio, el amor por lo que hacemos y la importancia de tener un ahorro".

"La idea es dar más trabajo. Así como a uno lo ayudaron, uno debe ayudar a otros".



Aquí se me abrieron las puertas

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Liliana Toro A. • 2008

Mi nombre es Rocío del Carmen Jojoa y mi negocio se llama Fruty Express, vendo jugos naturales y complementos multivitamínicos. Nací en el Putumayo, crecí en Pasto y casi toda mi vida la he pasado en el sur del país. Llegué a Funderis¹, aquí en Pereira, por medio de la UAO². Fui a hacer una vuelta. En eso pasaba un doctor y me preguntó si me estaban ayudando al proyecto productivo y yo le respondí que todavía no, pero que me gustaría. Entonces me explicaron cómo era el Programa y me dejaron apuntada. Al poco tiempo me llamaron.

Hice unos talleres muy buenos. Conocí otra gente que, como yo, salió desplazada de sus regiones y tenía ganas de salir adelante. La gente de la Fundación me pareció espectacular, porque nos asesoraron en todo, especialmente para empezar a ver el futuro mejor, porque con tantas cosas malas que uno ha vivido, eso como que se va olvidando.

Yo ya vendía los complementos multivitamínicos y para seguir en ese negocio pedí la plata del apoyo económico. Pero también tenía el sueño de complementarlo con la venta de jugos y frutas, porque me gusta todo lo que sea saludable. Entonces, cuando me dieron la platica, pensé que era mi oportunidad para realizar mi sueño. Busqué un lugar adecuado aquí en el barrio y compré la licuadora, la hielera, la neverita, el extractor de zumo. Así monté el puesto.



“Yo amo a Pereira porque aquí se me abrieron las puertas. Ha sido una bendición para mí esta ayuda y estoy saliendo adelante”.

Antes de venirme para acá vivía en Llorente, a una hora de Tumaco. Allí tenía un negocio de comidas con mi tía. Nos estaba yendo bien, pero un día empezaron los enfrentamientos armados. Como uno ya está viviendo ahí, aguanta mucha cosa. Pero un día entraron los paramilitares a sacar a la guerrilla, y nos llevaron a todos al parque. Hombres en una hilera, mujeres en otra. Los encapuchados miraban quiénes supuestamente eran guerrilleros para sacarlos de las filas. Esa fue la situación más tenaz, por eso fue que tuvimos que salir, porque el que se quedaba arriesgaba la vida. Muchas muertes hubo. Eso fue en mayo de 2002.

Salí primero para Pasto y llegué donde mi abuela, pero la situación se me puso difícil. En esa época mi hijo mayor tenía 9 años y me tocó mandarlo a donde mi hermano en Cali. Yo ya vendía los complementos multivitamínicos y entonces me iba para los pueblos a buscar mi sostenimiento. Salía con mi maleta y mi hijo pequeñito. El carro me dejaba en un pueblo y yo caminaba 2 ó 3 horas para adentro, a las veredas. Con las ventas mandaba plata a Cali para el sostenimiento del hijo mayor.

Un día me fui a Remolino, en el bajo Patía, porque allí estaba la plata de la coca y pensé que podía vender mejor mis productos. Pero tampoco, eso fue un espejismo. Cuando el Ejército entró allá, yo me regresé y dije “no más”.

Como mi hijo mayor se había venido a donde otra hermana en Pereira, decidí venirme yo también. Yo amo a Pereira porque aquí se me abrieron las puertas, gracias a Dios. Llegué el 22 de diciembre de 2006, fui a la UAO y me ofrecieron ayuda. Me asesoró Funderis y ahora siento que el pasado, lo horrible, va quedando atrás.

Ha sido una bendición para mí esta ayuda y estoy saliendo adelante. Mis hijos están mejor. El mayor ahora tiene 15 años, está haciendo octavo y además toca la vihuela en un mariachi. El menor tiene 5 años y está en transición.

La idea no es quedarme así, con un puesto de jugos. Mi sueño es montar una frutería con todas las de la ley, con jugos naturales y helados. Ya estoy en camino de lograrlo.



“Ahora siento que el pasado, lo horrible, va quedando atrás”.

¹ Funderis: Fundación para el Desarrollo de Risaraldá. Operador en Pereira del Programa de Atención Integral en Generación de Ingreso para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIOM SGIJAI e implementado por la OIM.
² UAO: Unidad de Atención y Orientación a Población en Situación de Desplazamiento.

Roger Peluffo
- Barranquilla -

Bolis de Frutas La delicia

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008

"Yo había visto gente que subsistía vendiendo bolsitas de agua y pensé ¿por qué no puede ser otra cosa mejor? De ahí surgió la iniciativa y me ha ido bien, para qué...". Así cuenta Roger Peluffo cómo surgió la idea de su negocio "Bolis de Frutas La Delicia".

Roger es un campesino oriundo de El Salado, corregimiento del Carmen de Bolívar. Allí vivía con su familia y conseguía su sustento con un pequeño almacén de víveres. En el año 2000, después de una masacre en la cual murieron varias personas conocidas, él salió con su familia para Turbaco (Bolívar), donde un familiar le brindó alojamiento.

"Allí, con la ayuda de un paisano, me puse a vender plátano, ahuyama y ñame en una carretilla, pero no tenía capital, ni con qué pagar el arriendo. Alguien me dijo que en Barranquilla había forma de "rebuscarse" la vida y por eso llegamos a Soledad¹. Me fui al mercado a vender frutas pero había mucha delincuencia y me atacaron dos veces. Por eso me desmotivé y me puse a vender pescado en la calle hasta que entré al Programa²". Continúa Roger con su relato mientras se acomoda las gafas y me pregunta de qué sabor quiero el "bolis". Yo no dudo en escoger uno de corozo.

En algunas regiones del país llaman "bolis" a un helado que va envuelto en una bolsa plástica, el cual se consume haciendo un orificio y chupando. Roger continúa: "Compro mango, coco, corozo, zapote, guanábana y tamarindo en el mercado al por mayor. Procesamos los "bolis" y al día siguiente salgo a venderlos. El que más se vende y el que más deja es el de corozo y los más difíciles de hacer son los de coco y tutifrutí".

¹ Soledad es un municipio con autonomía administrativa aledaño a la ciudad de Barranquilla.
² Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL¹ e implementado por la OIM en asociación con el Secretariado de Pastoral Social - Cáritas en Barranquilla.



Roger, un hombre que acaba de pasar los 50 años, de gran estatura y nariz prominente, ingresó en 2007 al Programa. Sobre el proceso que vivió, comenta: "la capacitación me motivó. Nos dieron una charlas para levantar el ánimo, y eso fue lo mejor que pude recibir. Por el desplazamiento ya no tenía esperanzas, estaba muy aburrido por la situación y encontré a ACCIÓN SOCIAL, y eso fue lo mejor que me pudo pasar. Después me enseñaron manejo empresarial con un profesor que también nos ayudó mucho. Ahí nos hablaron sobre la calidad, a comprar buenas frutas y tener mucha limpieza. La verdad es que nosotros dimos con profesores muy profesionales".

Recordando los comienzos de su negocio, esboza una sonrisa y cuenta. "Comencé haciendo poquito. El primer día hice treinta bolis con siete mil pesos que tenía y me hice doce mil pesos, y ahí me motivé. No tenía capital, pero como dicen, el producto pegó. Fui aumentando la producción y, con la ayuda del Programa, ahora estamos produciendo doscientos bolis diarios. Yo saco los bolis y los vendo todos. Busco al cliente y hago degustaciones. Hago bolis pequeños para que los prueben y creo que este ha sido el secreto del éxito porque después me ven pasar y me llaman. Eso nos lo enseñaron los profesores", señala Roger con orgullo.

Sobre un posible regreso a su lugar de origen, Roger baja un poco la voz, se acomoda su infaltable cachucha y comenta: "Yo añoraba volver, pero fui hace dos años y eso era una tristeza. Como estoy ahora, me siento bien, mis hijos están estudiando y aquí me gano la vida. El mayor se graduó este año... espero que me ayude con el trabajo y siga la universidad".

Roger abre de nuevo la nevera, ofrece otro bolis y afirma: "Yo he hablado con algunos compañeros desplazados y les he dicho que este es un Programa muy bueno, sabiéndolo llevar, poniéndole todo el amor, con ánimo, con cariño, con fe. Las personas que quieren salir adelante, lo pueden hacer porque ofrece buena capacitación, con unos profesores bien preparados que dan buenas ideas".

No termina de hablar, cuando se acerca a saludar el hijo mayor de Roger que acaba de arribar del colegio, con su morral lleno de libros y sueños. Roger se queda observándolo y afirma con orgullo: "Él es el hijo mayor del que le hablé... Si Dios quiere, el próximo año estará en la Universidad". Mientras nos despedimos, Roger nos obsequia otro delicioso bolis que ayudará a soportar el picante sol caribeño que nos espera en la calle.

"La capacitación me motivó. Nos dieron una charlas para levantar el ánimo, y eso fue lo mejor que pude recibir. Por el desplazamiento ya no tenía esperanzas, estaba muy aburrido por la situación".



"Como estoy ahora, me siento bien, mis hijos están estudiando y aquí me gano la vida".



Un café con Maité

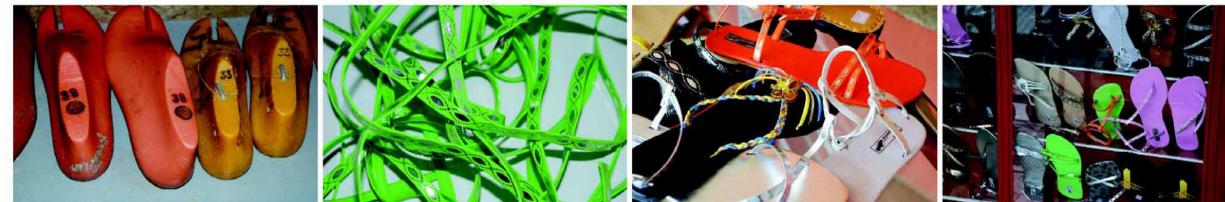
Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Leticio Garrido H. • 2008

"Cuando decidimos fabricar calzado, un vecino me dijo: "tú eres loca". Yo le contesté: "todo el mundo vende mercancía, pero pocos fabrican". Hoy en día, ese mismo señor le dice a su hijo: vaya donde Maité pa' que aprenda". Estas palabras de Maité García reflejan la acertada decisión que ella tomó cuando inició con su esposo un emprendimiento para fabricar calzado con el apoyo de ACCIÓN SOCIAL.

Maité y su esposo se instalaron en Bonda, un corregimiento de Santa Marta, donde se han dedicado, desde finales de mayo de 2008, a la fabricación y remonta de calzado, especialmente de sandalias para mujeres, niños y hombres. Con su cara de niña, la mujer nos muestra entusiasmada los diferentes estilos: "Éstos, los artesanales en espuma, cuero y con tela jean, los diseño yo, y éstos, en crepé y neolite, son los comerciales y los diseña mi esposo".

Al arribar a Bonda y tras subir una empinada cuesta de unos 200 metros, se encuentra una casa en cuya entrada llaman la atención una vitrina con diversos modelos de chancas y sandalias y una placa en cobre junto a la puerta donde se lee en grandes letras "Familia García González". Cuando saludo a Maité y le explico el objeto de mi visita, no tarda en señalar unos cerros que se divisan al frente diciéndome: "De allá, del río Piedras, me tocó salir con toda la familia".

Mientras me ofrece un pocillo de café, ella recuerda algunos momentos dolorosos de su pasado. "Toda la vida hemos sido campesinos; mi papá siempre administró fincas. En 2004 aparecieron estos señores. Mi papá bajó a hacer compras a Santa Marta y cuando regresó, ellos lo estaban esperando. Habían amarrado a los trabajadores en el suelo y los interrogaban. Ellos decían que mi papá era un mal jefe, que maltrataba a los trabajadores. A nosotros nos encerraron en la casa y nos dijeron que no saliéramos, que viéramos lo que viéramos, nosotros no habíamos visto nada. A mi papá le dijeron: no sabemos qué hacer con su vida, váyase con su familia".



Maité continúa su relato como si estuviera haciendo una catarsis: "Llegamos aquí a Bonda, donde una tía, y nos quedamos cerca de dos años. Mi papá se fue a trabajar para los lados de la zona bananera, de donde también lo sacaron, pero el dueño de la finca le dio una liquidación de 700 mil pesos con la que se compró este terreno donde hemos construido la casa poquito a poquito y ívea como la llevamos! Como mi papá sabe de albañilería, él la ha construido sin planos. El dice que los planos de la casa los tiene en la cabeza. Aquí vivimos mi papá, mi mamá, mi hermana menor, mi esposo, mi hijo y yo".

Cuando Maité se inscribió en el Programa¹, no sabía muy bien en qué consistía. Ella creyó, equivocadamente, que no los iban a ayudar porque el negocio en el que trabajaba con su esposo no era propio. Después entendió que tenía derecho a un apoyo económico por su situación de desplazada y aunque tuvieron dudas, aceptaron el reto.

Mientras recoge el pocillo vacío, ella recuerda: "me llamaron para comenzar la capacitación y no tengo queja de ninguno de los profesionales. Todos fueron muy especiales. Nos dieron charlas de negocios, contabilidad y psicología. Lo enfrentan a uno con lo que ha vivido y con sus temores; eso nos ayuda a salir adelante".

Maité no olvida que los asesores los animaron para que iniciaran el negocio. Con el dinero que recibieron del Programa compraron la máquina industrial, la pulidora y materia prima como pegante, solución, lija, neolite, lámina española y hormas, y comenzaron a fabricar las sandalias que empezaron a vender tocando de puerta en puerta.

Hoy en día, toda la producción de "Calzado Kevin", nombre de la empresa, la compran algunos intermediarios para venderla en Santa Marta y Cartagena y no alcanzan a satisfacer todos los pedidos que les hacen. Para la próxima compra de materia prima, Maité y su esposo quieren viajar a Barranquilla para disminuir sus costos de producción.

1 Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Corporación Minuto de Dios en Santa Marta.

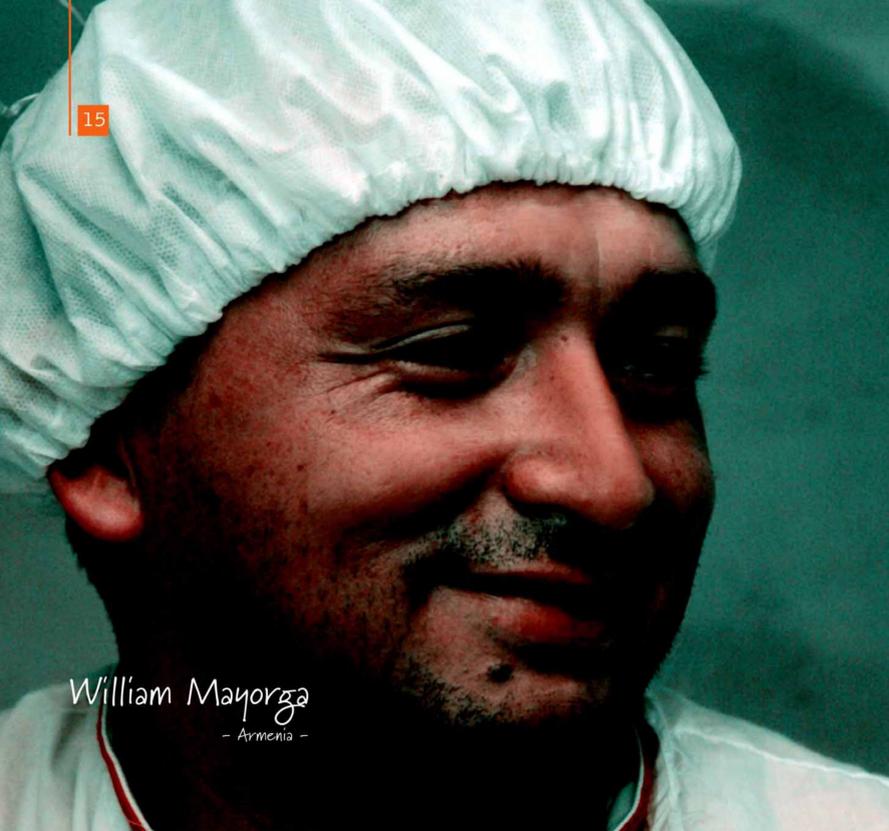
A Maité le ronda una idea en la cabeza. Desea ampliar la capacidad de producción, contratando un grupo de mujeres cabeza de hogar y de jóvenes desplazados. Está estudiando la forma de capacitarlos y retribuirles el trabajo porque "detrás del cerro hay muchos niños descalzos, en ropa interior, que cogen cualquier cosa para comérsela. Uno quiere que ellos tengan para donde ir".

Después de escuchar frases como esta, sólo se nos ocurre agradecer a Maité el delicioso café que nos ha brindado, darle un fuerte abrazo y desearle que se cumplan sus hermosos sueños.

Ella creyó, equivocadamente, que no los iban a ayudar porque el negocio en el que trabajaba con su esposo no era propio. Después entendió que tenía derecho a un apoyo económico por su situación de desplazada y aunque tuvieron dudas, aceptaron el reto.



"Nos dieron charlas de psicología. Lo enfrentan a uno con lo que ha vivido y con sus temores; eso nos ayuda a salir adelante".



William Mayorga
- Armenia -

Masas "El Rolo", pegando en el Quindío

Por Jorge Camacho Velásquez • Comunicador Social
Fotografías: Liliana Toro A. • 2008

Mi nombre es William Mayorga, aunque todos los amigos y conocidos aquí en Armenia me dicen "El Rolo". Todos los días me levanto a la una de la mañana. Empiezo a lavar el maíz que el día anterior dejé cocinado. Luego lo muelo y lo empaco. A las 3 de la mañana tengo una provisión de 60 ó 70 kilos de masa, la cargo en la moto y salgo con el primer viaje. A esa hora, Jenny, mi esposa, se levanta y queda reemplazándome en la planta. De 3 a 6 y media de la mañana reparto la masa. Después voy al granero a comprar 2 ó 3 bultos de maíz para ponerlo a cocinar para el reparto de la tarde. Llego a la casa y me acuesto a dormir hasta las 11 de la mañana. A esa hora arranco de nuevo la producción hasta las 5 de la tarde. Después, a repartir otra vez. Regreso y me acuesto a las 8 de la noche. Ese es el ritmo. Aquí no hay ni sábados ni domingos ni festivos, porque la gente come todos los días la arepita, entonces hay que entregar masa todos los días.

Mi esposa es de Armenia y yo de Bogotá, pero vivíamos en Facatativá. Ella trabajaba manicure y pedicure y yo trabajaba con el reciclaje del plástico de los cultivos de flores. El primer desplazamiento fue de Facatativá a Bogotá. El motivo: resultamos testigos contra una persona que buscaba la Fiscalía y nos amenazaron. Allí me dieron las primeras ayudas. Entonces nos vinimos para Armenia. A mí toda la vida me ha gustado vender y empecé a hacerle el mercadeo a la fábrica de arepas precocidas de mi suegro. Por el camino la gente me preguntaba si nosotros también vendíamos masa, entonces comencé a investigar el margen de ganancia de ese negocio, y ahí me surgió la idea. Mis principales clientes son las personas que hacen arepas en las esquinas de los barrios.



Mi suegro me apoyó con un molino y un indio (olla grande) al que le cabían 30 kilos de maíz. Producía apenas 15 ó 20 kilos de masa al día. Entonces una señora que también es desplazada, me habló del Programa¹. Cuando fui me dijeron que la lista estaba llena, pero que de todos modos me inscribiera. Le respondí a la funcionaria: Hágale, que la peor diligencia es la que no se hace. Y así fue, faltó gente inscrita, me llamaron y comencé con el proceso.

Primero nos hablaron de los emprendimientos en términos generales y de la importancia de empezar a vernos como empresarios y dejar de vernos como desplazados. Después cada quien escogió su proyecto y una vez tomada la decisión, psicólogos y administradores nos asesoraron para hacerlo realidad.

Nos dijeron que había dos modalidades, emprendimiento y fortalecimiento. Les dije que lo mío era fortalecimiento, porque el negocio ya lo tenía. Lo que necesitaba era maíz y bolsa. El apoyo económico fue un gran empujón. Antes hacía 20 ó 30 kilitos. Veinte días después de recibir el apoyo económico ya vendía 200 kilos diarios. Es que usted con plata hace cualquier cosa, pelado no hace nada.

Yo compro 9 millones de pesos mensuales en maíz y le gano el 50%. A eso hay que descontarle \$500.000 de gas, \$100.000 de agua, \$120.000 de electricidad, \$240.000 de gasolina, \$520.000 de salarios de las personas que me ayudan y las bolsas a razón de 15 pesos por kilo. "Yo tengo los costos claritos. Hasta les saco los costos a las señoras que me compran la masa y hacen las arepas..." Negocio que no dé plata, no sirve, eso lo confirmé en el Programa.

La idea es alcanzar una producción diaria de 400 ó 500 kilos de masa de arepas, con dos personas trabajando de tiempo completo en la planta. Y yo comercializando, que es lo que me gusta. También comprar una moto nueva. La que tengo nos ha dado la mano, pero también nos ha sacado canas. Estamos buscando un crédito para tener una moto mejor y poder abrir mercado en los municipios cercanos a Armenia, y ahí sí decir la verdad cuando diga que masas "El Rolo" está pegando en el Quindío.

"Yo tengo los costos claritos. Hasta les saco los costos a las señoras que me compran la masa y hacen las arepas..."

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Fundación Cáritas en Armenia.



"Antes producía 20 ó 30 kilos de masa. Veinte días después de recibir el apoyo económico empecé a vender 200 kilos diarios"



Trabajamos para endulzarte la Vida

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008 / Juliana Quiñero - OIM

La cocada se deshace en la boca, con un delicado sabor donde se mezclan el coco, la leche y el dulce. En el patio de la casa funciona la fábrica de dulces "La Hormiguita", cuyo lema, con sobrada razón, reza: "Trabajamos para endulzarte la vida". El olor a dulces proveniente del patio invade toda la casa y llega hasta el alpendro que da sombra a la entrada.

La vivienda de Dolis Toloza, ubicada en el barrio Villa del Rosario de Valledupar, se encuentra invadida por decenas de cajas llenas de cocadas que endulzan el paladar de sus ya cientos de clientes. En la parte trasera de la casa, tres personas extraen de una ponchera porciones de cocada y las extienden con una cuchara sobre una tabla, a la espera de que se sequen, para luego empaclarlas en cajas de 25 unidades que viajarán por la ciudad y diversas poblaciones del Cesar, Magdalena y Guajira, para endulzar la vida de sus habitantes.

Dolis es una mujer joven de tez morena y bello rostro, que enmarca una mirada profunda y una amplia sonrisa. Ella se desplazó hace ocho años desde Curumaní, una población ubicada a cuatro horas de Valledupar. Allí vivía en una casa propia, con una hermana y su madre, dedicada a la costura. Pero la violencia se apoderó de la región y la muerte tocó a su puerta. Entonces Dolis se vio obligada a desplazarse a la capital del departamento.

Cuando llegaron a Valledupar pasaron muchos trabajos, pero por fortuna contaron con el apoyo incondicional de Ómar, un hermano de Dolis que se vino de Barranquilla y gastó sus ahorros para mantener a la familia y establecer con Dolis una fábrica de dulces.

Empezaron haciendo cocadas, panelitas y bocadillo combinado de arroz, pero las ventas no eran suficientes, el bocadillo se dañaba y tenían pocos vendedores. Esta situación los obligó a hacer algunos cambios, incluso en las recetas, pero desde el principio la cocada se convirtió en el producto estrella del negocio, gracias a la acogida que tuvo.

Cuando iniciaron la comercialización de sus productos, el mejor vendedor que tenían tuvo problemas con un grupo al margen de la ley y se tuvo que ir, llevándose más de cien cajas. "Quedamos fríos, sin ganas de seguir", afirma Ómar.

Recurrieron a ACCIÓN SOCIAL y recibieron un auxilio para el arriendo. Un tiempo después, Dolis fue a la Pastoral Social, se inscribió en el Programa¹ y recibió capacitación. "Me sirvió de mucho, por el apoyo psicológico y porque me enseñaron cómo administrar. Ahí lo van encarrilando a uno y además siempre nos están visitando", cuenta Dolis al recordar esas capacitaciones. Con los recursos que les entregaron, fortalecieron la fábrica.



La constancia y el aprendizaje obtenido en el Programa los mantuvo firmes y ahora cuentan con ocho vendedores que se ganan entre 25 y 30 mil pesos diarios vendiendo las cocadas y los dulces de mora y piña en Valledupar y sus alrededores.

El proceso de producción de las cocadas se inicia con la cocción y batido del producto. Esta última operación es la más dura, pues les toca hacer turnos para obtener el punto ideal que se requiere para mantener la calidad del producto, aspecto que les recalca el asesor del Programa que les acompaña en el diseño y ejecución del plan de negocios.

Hoy esta envidiable empresa familiar da empleo a trece personas, entre operarios y vendedores. Dolis y Ómar tienen ambiciosos planes para el crecimiento de "La Hormiguita". Esperan conseguir una casa más grande donde puedan acomodar marmitas con motores de cuatro caballos, que permitan el batido mecánico. Con esta innovación aspiran a incursionar en nuevos mercados. "Queremos vendedores exclusivos con rutas independientes", continúa Ómar, sonriendo, demostrando una clara visión del próspero negocio que antes era apenas una apuesta por la supervivencia.

Al sabor de una última cocada, Dolis afirma con seguridad que la mejor manera de enfrentar la vida consiste en "dejar atrás lo que pasó, aprovechar las oportunidades que se presentan, pedirle a Dios y trabajar para seguir adelante".

¹ Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asocio con la Pastoral Social en Valledupar.



Hoy esta envidiable empresa familiar da empleo a trece personas, entre operarios y vendedores.



Todos compran en La Nacional

Por Miguel Gómez Ospina • Comunicador Social
Fotografías: Licio Garrido H. • 2008

Un aviso que reza "Tienda La Nacional", en la pared exterior, es la señal que se observa al acercarse al negocio de Jarlin Peluffo en el barrio Olaya Herrera de Cartagena. Cuando se aprecia de cerca, a través de la ventana con barrotes, se ven unos estantes totalmente llenos de diferentes productos y en tal orden que uno podría creer que una mano mágica pasa todos los días por allí.

Joven, de baja estatura y tez blanca, Jarlin es un campesino bolivarense, hinchta furibundo del equipo de fútbol que le da el nombre a su negocio, quien tuvo que desplazarse en 2002 del Carmen de Bolívar por las amenazas que recibió de parte de las AUC por su apellido Peluffo. Su primer desplazamiento lo llevó hasta Hatonuevo, la Guajira, donde vivió cerca de dos años apoyado por la familia de Sandra, su esposa.

Cuando le preguntamos sobre su vida en El Carmen, antes del desplazamiento, Jarlin levanta la cabeza, mira hacia arriba como si tuviera que hacer un gran esfuerzo para recordar y dice: "La vida de nosotros era normal, yo era campesino, teníamos casa en El Carmen, una tierra arrendada donde criábamos vacas y gallinas y cultivábamos algo de ñame".

En el momento que había logrado alguna estabilidad, fue amenazado de nuevo y llevado a una montaña cercana al pueblo. La aparición providencial de un tío de su esposa lo salvó de sus captores, y aunque el tío se hizo responsable ante el grupo armado, a Jarlin le dieron cuatro días para que abandonara Hatonuevo.



Para colmo de males, por esa época mataron en Barranquilla a Wilson, su hermano mayor. "Él era presidente de un sindicato. Fue bastante duro porque era la mano derecha de nosotros, era el padre y la madre de nosotros, era el que mejor estaba y era el que nos ayudaba. Nos quitaron esa mano y ahí todo se acabó de complicar".

En una situación muy difícil, arribó al barrio Olaya Herrera de Cartagena, donde otro hermano lo acogió y una señora de la vecindad lo llevó a dar la declaración a la UAO¹. Jarlin recuerda las primeras ayudas: "primero aparecí incluido en el sistema. A los ocho días me volvieron a llamar para darme un mercado cada mes. Después me inscribí en el Programa² y empecé el proceso, el cual fue muy bueno, excelente, porque mi autoestima yo la llevaba muy baja. Uno trata de irse a pique porque no sabe para dónde coger. Allí conocí a Milena, Nelson, Clímaco..., que fueron maestros que me ayudaron bastante".

Para Jarlin no fue difícil escoger el tipo de negocio que iba a iniciar con la ayuda del Programa. "La tienda era en lo que más me desenvolvía porque además teníamos un "negocito" en El Carmen y siempre yo lo atendí. Ya tenía bastante conocimiento y sabía que me podía ir bien y me decidí".

Gracias al esfuerzo de Jarlin y su esposa, la tienda se ha consolidado en el barrio por su buen surtido y la excelente atención que brindan. Como afirma el mismo Jarlin: "La gente ya nos conocía porque antes vendíamos comida. Con la clientela que tenemos y el apoyo de los asesores del Programa vamos pa'delante".

Todos estos sueños le dan fuerza a Jarlin para continuar, en medio de un ambiente familiar difícil. "Mi mamá vive en El Carmen, pero tiene que venir a tratamiento médico con mi hermano, que es enfermo mental por las matanzas que le tocó ver. Mi otro hermano trabaja en construcción, pero eso es esporádico. El acaba de quedar desempleado porque se acabó la obra. Mi papá vende tinto. Ahora mismo soy el más estable, por eso voy todos los días a ver a mi mamá que está de paso, aquí cerca, en la casa de mi hermano, a dejarle cualquier cosa".

Cuando piensan en su futuro, Jarlin y Sandra creen que lo mejor sería ampliar la casa y la tienda porque, afirman, "tenemos bastantes clientes y sabemos que con la ayuda de Dios lo vamos a conseguir". A ese sueño compartido, Jarlin le agrega otro de más largo plazo: "Pensando en mis tres hijos y mi familia, algún día me gustaría vivir en un mejor vecindario, porque los hijos crecen y uno quiere que vivan más tranquilos y mejor que uno".

Para Jarlin no fue difícil escoger el tipo de negocio que iba a iniciar con la ayuda del Programa. "La tienda era en lo que más me desenvolvía porque además teníamos un "negocito" en El Carmen y siempre yo lo atendí".

¹ Unidad de Atención y Orientación para la Población Desplazada.
² Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos para Población en Situación de Desplazamiento, financiado por ACCIÓN SOCIAL e implementado por la OIM en asociación con la Corporación Minuto de Dios en Cartagena.

Gracias al esfuerzo de Jarlin y su esposa, la tienda se ha consolidado en el barrio por su buen surtido y la excelente atención que brindan.





Señora, buenos días; señor, muy buenos días.
Decídmelo, es esta granja la que fue de Ricardo?.....
Recuerdo.... Hace treinta años estivo aquí mi cama,
Hacia la izquierda estaban la cuna y el altar...
Decídmelo, ¿Y por los techos aún fluye y se derrama,
De noche, la armonía del agua en el pajaro?

Parábola del retorno
- Perla María Jauch -

