

Comproagro, el invento de una campesina boyacense que tiene corriendo a Surtifruver



Que los cultivadores puedan vender directamente y sin intermediarios al consumidor, facilita que a la mesa llegue un producto más barato y fresco

En Toca (Boyacá), Rosalba Vergara Guio como sus otros diez mil habitantes, lleva doscientos años viviendo del cultivo de cebolla roja, papa y maíz que siembra en su finca El Cerezo. Desde que era niña soñaba con el día en que las extenuantes horas de trabajo que llevaba cultivar y recolectar los bultos de alimentos, fueran pagadas a un precio justo.

Para estos campesinos boyacenses poder negociar con las plazas mayoristas y las grandes cadenas de mercado, sin especular tanto con el precio, siempre fue una utopía. Rosalba no tenía idea que la clave para lograrlo la iban a tener Brayan y Ginna Alejandra, sus

hijos. Lejos de la ciudad y de las innovaciones, los muchachos ma-drugaban a trabajar los campos: con la punta de azadón le abrían surcos a la tierra para regarla con semillas. Luego, esperar las lluvias, los meses, el verdor de la cosecha. Un trabajo en el que no solo se requería resistencia física sino paciencia y estar psicológicamente preparados para lo que resultara. Por lo general, los Vergara transaban un precio de 20 mil pesos por bulto de papa, pero los mayoristas casi siempre terminaban pagándoles la mitad. Rosalba no se conformaba con la situación.

“Uno de los grandes errores que comete la gente es tratar de forzar su interés. Tú no eliges tus pasiones; tus pasiones te eligen a ti”.
Jeff Bezos.

Comproagro, el invento de una campesina boyacense que tiene corriendo a Surtifruver

Desde muy joven quedó a cargo de los mellizos. Con mucho trabajo sacó a los muchachos adelante y ahora esperaba que ellos le dieran la mano que necesitaba. A Brayan y Alejandra se les ocurrió crear una plataforma virtual para vender sus productos directamente al público.

Al principio solo pretendían ayudar a los diez cultivadores de Toca que tuvieron en cuenta la iniciativa tecnológica, pero al mes pasaron a ser cien los usuarios. Los problemas eran de conectividad, de acercar a un computador al que no lo tuviera. No necesitaban más.



Acceder a la plataforma que idearon era muy sencillo: después de entrar a www.comproagro.com se llenaba un formulario con los datos básicos y seleccionaba si quería comprar o vender.

La propuesta fue tan atractiva y coherente que el Ministerio TIC y Apps.co apoyaron a la familia con las herramientas tecnológicas para desarrollar su idea. Con la ayuda de un tutor, los Vergara pudieron perfeccionar Comproagro, la herramienta que le permitirá en un futuro cercano a los campesinos colombianos, vender sus productos directamente, libres de intermediarios y especulaciones.

A mediados del 2015, (un año después de haber sido creada), Comproagro estuvo entre las cinco nominadas a Titanes Caracol en el área de tecno-

logía. No ganó pero los campesinos poco a poco están aprendiendo a manejar la herramienta.

Desde El Cerezo, Rosalba, quien es toda una Empresaria del Campo, acompañada de sus hijos y su padre, está cambiando la manera de hacer negocios en nuestra industria.

Fuente:

Las2orillas

Fecha: Septiembre 02, 2016

<https://www.las2orillas.co/compro-agro-el-invento-de-una-campesina-boyacense-que-tiene-corriendo-a-surtifruver>