

Entrevista ►
CARLOS PAREDES

El asesor de un innovador modelo creado en las comunidades campesinas del Cusco habla de la experiencia que revoluciona la sierra gracias a la industrialización

La sierra se engancha al mercado

MARIENELLA ORTIZ

Los lunes puedes comer trigo, los martes habas, los miércoles quinua, los jueves papas y los viernes kiwicha. Dos veces a la semana comes cuy. En igual proporción puedes elegir la carne de pescado (carpas) o de res. Todos los días acompañas el almuerzo con una ensalada seleccionada entre una variedad de 16 hortalizas y con yogur o algún néctar. Esta dieta —explica Carlos Paredes, asesor del Instituto para una Alternativa Agraria (IAA)— es posible hoy en las familias asentadas entre los 3.800 y 4.500 metros sobre el nivel del mar, en la microcuenca de Jabón Mayo, en la provincia de Canas, Cusco.

Queda claro que en esta localidad no es posible tomar la foto para una campaña de solidaridad en un olvidado pueblo rural. Los de Jabón Mayo comercializan alimentos frescos y procesados. Viven en casas donde hay agua caliente y calefacción en los cuartos o en los galpones de sus animales. ¿Y cómo esos pobladores dieron el salto? La Federación de Campesinos del Cusco, junto con el IAA, ha demostrado que el minifundio de por sí no es el problema, sino la visión del campesino pobre, al que es necesario alcanzarle un balón de oxígeno. Con el desarrollo de paquetes de tecnologías productivas, han creado un modelo para replicar en el resto de las zonas rurales del país, a fin de que la sierra se industrialice y se enganche, por fin, a los mercados. Comenzaron con 25 familias y hoy llegan a 1.700. Conozca la historia.

Lo que han creado es un modelo de desarrollo para las zonas rurales de la sierra, donde las comunidades han liderado un cambio radical en sus economías y estilos de vida. ¿Cómo empezó todo?

Este fue un proceso que tomó 14 años. Todo esto ocurre en la Federación de Campesinos del Cusco con el apoyo técnico del IAA. Bajo la idea de tomar el agua como el motor que articule a los demás recursos naturales, desarrollamos un conjunto de tecnologías. En los años de investigación nos dimos cuenta de que había que dejar de depender de la lluvia y desarrollar un sistema de aspersión: la lluvia artificial.

¿Por qué no se promovió desde antes? ¿El costo resulta alto?

Los costos son totalmente alcanzables. El promedio del riego por aspersión que promovemos es de S/.600 por familia, que es el costo de la membrana para impermeabilizar el reservorio, así como para contar con la tubería, manguera y aspersor.



EN ALTO. El proyecto en Jabón Mayo recibió un premio de la FAP, por el Día de la Alimentación, y del Conam, por el Día Mundial de la Diversidad Biológica.

LA FICHA

Nombre: Carlos Paredes González.
Estudios: Economía en la Universidad del Cusco.
Edad: 57 años.
Situación familiar: Casado con dos hijos.
Organización: Asesor del Instituto para una Alternativa Agraria (IAA). Trabaja en conjunto con la Federación de Campesinos del Cusco.

¿Cuánto se puede regar con ese sistema?

Una media hectárea: 500 m² de pastos, 100 m² de huerto fijo a campo abierto, otros 100 o 200 m² en huertos con fitotoldo, es decir con cobertura plástica, y 3.000 m² para cultivos tradicionales, como granos o tubérculos andinos. Eso en un inicio. Un campesino puede empezar con media hectárea y luego llegar a una o dos hectáreas.

¿Qué impacto directo tiene el mejor manejo del agua?

En el 2000, en la cuenca de Jabón Mayo existían 100 hectáreas de pastos para alimentar al ganado en solo tres meses; siete años después tenemos 1.000 hectáreas, es decir 10 veces más, du-

rante todo el año.

Y Jabón Mayo es un ejemplo de lo que se puede hacer en toda la sierra del país.

Es la experiencia matriz que se replica desde el 2000.

Tengo entendido que entonces comenzaron con 25 líderes, los llamados yachachik (que llevan el conocimiento). Ahora todo se ha replicado de una manera imparable.

Hacia 1999 validamos 40 tecnologías, entre productivas, conservacionistas y de transformación. Sin embargo, campesinos de otras zonas pidieron que se aplique en sus lugares de origen. Así, nos tomó un año diseñar un modelo para reproducir la experiencia. Los promotores de las réplicas son los yachachik, que son campesinos, líderes tecnológicos que saben y enseñan. Fueron 25 originalmente que salieron a capacitar a otros lugares. Ahora somos 1.700 yachachik (en cinco departamentos). Para fin de año llegaríamos a 5.000.

¿Cómo llegan a desarrollar sus tecnologías?

Además de las 40 tecnologías, entre productivas, conservacionistas y de transformación, tenemos 30 a nivel de

energías renovables que fueron transmitidas por el grupo rural de la Universidad Católica. Además estamos asociados a la Universidad Politécnica de Cataluña, España, donde se desarrollaron los biodigestores (que producen gas con excrementos), que permiten a las familias tener gas para cocinar en los hogares sin el humo que ocasionaba el uso directo de la bosta.

Pero también han desarrollado sus propias tecnologías.

La Católica enseñó sus sistemas de bombeo con energía renovable en un curso de un año. Allí se capacitaron a 65 yachachik. En medio de la propia capacitación se inventaron dos bombas de agua, las bombas Herbert y Cristóbal, por los nombres de sus jóvenes creadores. Así, la bomba Herbert cuesta S/20, a diferencia de los S/120 de la tecnología transmitida por la Católica.

Además cultivan hortalizas, lo que antes eran impensables en la zona.

Antes solo tenían cebolla, zanahoria y lechuga. Ahora tienen 16 variedades de hortalizas, entre ellas acelga, rabanitos, beterraga, poro, apio, nabo y otros. Esto tiene dos ventajas: se amplía la diversidad de los cultivos y agregan a su consumo otras

proteínas.

También les permite comercializar algunos productos.

La ventaja de esta propuesta es que de un disparo matas dos pájaros. De los huertos consumen solo el 40% y, por tanto, el excedente sale al mercado. En el caso de los pastos es más espectacular. Con más agua los pastos dan un salto de 5 centímetros a 5 metros de crecimiento. De esta manera las vacas pueden dar entre 10 y 15 litros de leche al día (antes solo daban un litro).

¿Pero está garantizado el mercado para esa producción de lácteos, animales y hortalizas?

El mercado es mucho mayor a lo que nosotros imaginábamos. Mire lo que ocurre: antes los niños consumían los chupetines en bolsitas y ahora consumen yogur, que los productores ponen en 'sachets' de 10 o 20 céntimos.

Entonces, el paquete básico para las familias que quieran iniciarse en esta experiencia consiste en 18 tecnologías con un costo base.

Hablamos de 18 tecnologías que son lo mínimo para que las familias puedan salir de la pobreza y caminen al desarrollo. Hablamos de tres tramos en tres años. El primer módulo es de 10

tecnologías y cuesta S/1.100. En total son S/7.000. Ahora tenemos a 50.000 familias con perfiles para acceder al riego por aspersión. Con nuestros yachachik garantizamos un ritmo de 150.000 familias anuales incorporadas a este nuevo proceso. En ese sentido, en tres años habría 450.000 familias incorporándose al mercado.

¿Cómo financiar estos programas?

Lo que planteamos es un cambio de patrón de inversión del Estado, que lo que hoy es gasto social y asistencialismo se convierta en inversión productiva. El Estado invierte S/4.300 millones por año en gasto de ayuda alimentaria, cuando nuestro modelo costaría S/150 millones anuales.

Pero el ministro de Agricultura visitó la zona y tuvo una buena opinión sobre el modelo.

Hemos conversado con el ministro sobre las posibilidades para la participación del Estado, pero nos derivó con autoridades de alto nivel del ministerio. La reunión que tuvimos fue frustrante. Nos dijeron que el SNIP tiene prohibido gastar tan poco en referencia a los S/600 del sistema de aspersión. Claro que con esa lógica sí es favorable dar a una exportadora de la costa US\$2.000 en riego tecnificado. Estamos en este lamentable cruce de ideas.

¿Esa idea no tendría que ver con la propuesta del perro del hortelano, que se debe trasladar a los grandes inversionistas a la sierra para que muevan la economía?

Puede ser un factor ideológico que sea una traba, pero mi impresión es que aparte de eso hay una desvalorización del rol de la pequeña producción. Pero no nos daremos por vencidos y continuaremos con nuestras gestiones.

¿Cómo se perciben los cambios en los estilos de vida de los pobladores?

La desnutrición ha descendido bastante. Los chicos no se duermen en el colegio, se enferman menos. El alcoholismo casi ha desaparecido.

¿Por qué cree que el alcoholismo también bajó?

Porque la producción te disciplina. Si se tiene una vaquita, se la tiene que ordeñar todos los días, no hay tiempo para otras cosas. Además, la migración temporal se ha cortado por el momento. Antes las familias se rompían terminada la cosecha, el hombre tenía que buscar empleo en algún otro lugar. Ahora eso ha cambiado porque se produce todos los días. La unidad familiar se ha consolidado. ■

análisis

Institucionalidad empresarial

Claudio Herzka

Antropólogo y economista



Las encuestas señalan claramente el descontento que los peruanos sienten con el sistema político y con la falta de impacto del crecimiento sobre los niveles de pobreza. Asimismo, se identifica con claridad que diversas instituciones públicas, como el Congreso y el Poder Judicial, son mirados con una percepción negativa por no brindar el servicio que las personas consideran se merecen.

Lamentablemente, muchas personas —que en el argot académico se denominan 'miembros de la sociedad civil' y en el empresarial 'los clientes'— tampoco tienen una visión muy positiva de los denominados empresarios, categoría en la cual caen los inversionistas institucionales, los inversionistas personales, los gestores de empresas, los geren-

tes y su equipo profesional, así como los que dirigen a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, aunque algunos de estos niegan ser empresarios y prefieren ser considerados comerciantes.

La visión es más negativa para las empresas de mayor envergadura, pero también se hace extensiva para la microempresa y pequeña empresa con la cual interactúan la mayoría de las personas, especialmente en el ámbito rural o urbano periférico.

Esta apreciación está relacionada con la percepción de un abuso, de una posición dominante en el mercado, con acciones de corrupción, con incumplimiento de normas, con prepotencia empresarial, con maltrato de trabajadores, con falta de atención a reclamos, con acciones contrarias a la conservación del medio ambiente, con discriminación cultural o de género y hasta con trámites más

“ La falta de una clara configuración institucional del sector empresarial impide una acción concertada que resalte los aspectos positivos del empresariado ”

engorrosos que los del sector público.

Dentro de este contexto, cabe examinar la actuación de las instituciones representativas del sector privado. Cabe destacar que estas son muchas y de muy variada naturaleza. La mayoría se constituye para defender los intereses de sus asociados, quienes suelen estar agrupados por sector, grupo productivo o localidad. Otros prestan servi-

cios a los mismos, sean estos de asesoría, capacitación, trámites u otros. También hay los que agrupan grandes y los que representan organizaciones de varias localidades o regiones del país, o empresas vinculadas a un país extranjero. Finalmente, están los que se dedican fundamentalmente a promover un determinado tipo de comportamiento empresarial, como la responsabilidad social, la promoción de la inversión o la gestión ética, para nombrar algunos ejemplos.

La gran variedad y número de entidades representativas de los empresarios y de las empresas que estos guían crea una visión de dispersión de esfuerzos y hasta de confrontación en ciertos casos. Esta puede ser muy evidente cuando se trata de intereses opuestos o de apreciaciones muy diferentes sobre la validez de algunas políticas públicas. El panorama se complica más cuan-

do se busca crear nuevas organizaciones cada vez que surge una nueva idea en un grupo de personas. Cabe decir que a veces es más fácil empezar de nuevo que buscar fortalecer una organización existente o cambiarla de rumbo.

Muchas de las instituciones representativas del sector privado carecen de recursos para cumplir con sus objetivos. Una parte importante del esfuerzo de sus gerencias está dedicado a levantar fondos para poder cumplir con sus encargos, los que suelen ser temporales y con fines muy específicos.

Si miramos la experiencia de otros países, encontramos que las entidades de mayor relieve cuentan con un apoyo financiero decidido o incluso con fondos permanentes que les permiten contar con plantas de profesionales que analizan problemas, previenen situaciones y proponen soluciones, con lo cual se han ganado una merecida reputación de seriedad y respeto.

La falta de una clara configuración institucional del sector empresarial impide una ac-

ción concertada que resalte los aspectos positivos de la acción del empresariado. Mientras que lo malo salta fácilmente a la primera plana de los diarios, muchos de los aspectos de la contribución de las empresas a lograr un crecimiento de la economía nacional, una gestión social de acción positiva, y un comportamiento crecientemente responsable según normas acordadas internacionalmente, no es destacado ni por los medios, ni por muchos de los políticos y ni siquiera por los propios empresarios. Ello contribuye a la percepción negativa que se tiene sobre el empresariado.

El reto de las principales organizaciones representativas de los empresarios es empezar a concertar esfuerzos para generar en la sociedad civil, en los políticos y en sus 'clientes', una visión positiva que genere un apoyo más decidido a su gestión y contrarreste el ataque de quienes quieren menoscabar su contribución al desarrollo nacional, usualmente por designio político. ■

* PRESIDENTE DE IPAE