

Capacitación para formar nuevos productores

Acaba de salir la ley de Sierra Exportadora. ¿Existe un plan integral de desarrollo de la sierra?

No he encontrado ningún lineamiento que permita establecer un marco de desarrollo de la sierra para el fortalecimiento de esta propuesta. Las experiencias que conozco son proyectos concretos de instituciones que han tenido la virtud de poder establecer relaciones con sus gobiernos locales y, a través de ellos, generar dinamismo en sus organizaciones, pero han sido también una motivación y un apoyo del gobierno local e impulsados por organizaciones de base que demandaban ese apoyo.

Usted menciona que impulsar el desarrollo de la sierra implica organización.

Sí, definitivamente; esa es una de las cosas que hemos visto en los proyectos que tenemos con la fundación. Muchos proyectos se dedican a mejorar las técnicas productivas; a crear producción orgánica, incluso certificada, con la esperanza de que ello permita abrir las puertas del mercado internacional.

¿Y eso no es cierto?

No es cierto. Porque, primero, necesitan, fundamentalmente, una organización que dé sustento a la parte productiva, a la post cosecha y a la comercialización de esos productos. Si no hay una organización fuerte que se encargue de estas actividades, no hay manera de sacarla, por más orgánica que sea la producción.

¿Qué tipos de organización ha podido observar en estos proyectos que han sido exitosos?

Una característica, que es un común denominador para marcar el éxito de

una experiencia, es el fortalecimiento de sus organizaciones; que permita, por ejemplo, establecer un seguimiento de control de las actividades culturales de los mismos agricultores para mantener la certificación orgánica. Pero, más que experiencias, el esfuerzo y el fortalecimiento de las organizaciones de los productores demanda mucho tiempo. No es una cosa de uno o dos años. Por lo general, con base en estas experiencias, podemos ver que ha demorado, por lo menos cinco años, lograr el fortalecimiento de estas organizaciones, de tal manera de hacerlas capaces de exportar por sí mismas.

¿Qué tipo de instituciones son?

Son organizaciones de productores que, en el camino hacia su fortalecimiento, han logrado establecer relaciones de igualdad (equidad), y con muchas ventajas frente a la banca, las empresas más grandes de insumos y las comercializadoras de productos agrícolas. Es una gran ventaja que las mismas asociaciones exporten su producción, sin necesidad de recurrir a otras empresas para que se encarguen de ello.

¿Por qué es una ventaja?

Porque les permite manejar los costos y tener mejores márgenes de ganancia.

A partir de la experiencia del IAF, ¿cómo cree que deberían pensarse las estrategias de fortalecimiento de capacidades de los productores rurales de la sierra?

En principio, habría que entender que el fortalecimiento de estas organizaciones pasa por un montón de temáticas diferentes, desde cuestiones de contabilidad, administración, cuestiones técnico-productivas, cuestiones de procesos de información dentro de la misma

organización y que permitan claridad y transparencia a fin de evitar conflictos; pasa también por capacitar a la gente de estas organizaciones en el manejo de resolución de conflictos, en el fortalecimiento y la realización de talleres que les permitan entender su realidad, empezar a asumir una posición crítica sobre su entorno y poder tomar mejores decisiones en torno a eso.

Estamos hablando de un proceso largo, y un proceso que no solamente se debe manejar con una sola línea de intervención. No es una cuestión de tallercitos; es una cuestión de asistencia directa y concreta; es estar al lado, por un buen tiempo.

¿Lo que plantea usted es fortalecer de forma integral al sujeto-productor agrario?

Lo que pasa es que nosotros entendemos a la organización de productores proyectándose a otros aspectos de la cadena productiva, que van más allá de la producción de sus chacras. La idea es darles a los productores rurales la posibilidad de que hagan crecer sus capacidades. La ciudadanía es como una especie de resultado que se adquiere a raíz de toda esta experiencia. Una asociación de productores, por ejemplo, tiene que interactuar necesariamente con su gobierno local para presionar y convencer a su alcalde de que tiene que invertir en el desarrollo de su jurisdicción y, por lo tanto, tiene que dar recursos.

En el otro modelo, son las grandes empresas privadas las que invierten y hacen el negocio.

Si tú le dices al pequeño productor: «Dedícate a la producción, trabaja bien y más de ahí no vayas», entonces, de alguna manera, impides un mayor desarrollo en el mundo rural. ●