

Crónica de una visita a la comunidad de Causaya con su proyecto de gallinas ponedoras

(municipio de Tiahuanaco, provincia de Ingavi, departamento de La Paz, Bolivia)

Pierre de Zutter

febrero del 2006

Luego de meses de colaborar esporádicamente con el PROSAT, me faltaba algo esencial: conocer los proyectos de terreno, encontrarme con la gente, con las familias, sus realizaciones, sus sueños, sus opiniones, sus ganas. El contacto se hizo con José Antonio Flores, promotor en el municipio de Tiahuanaco; me propuso comenzar con un grupo de crianza de gallinas ponedoras en la comunidad de Causaya, en Tiahuanaco, cerca de La Paz, cerca de la carretera. ¡Ideal para un visitante apurado!

El grupo está en su segunda fase de trabajo con el PROSAT. En la primera, arrancaron con 20 familias, cada una con 20 gallinas. Ahora son 32 de las 80 familias de la comunidad; las nuevas se animaron por los resultados de las antiguas; las antiguas están aumentando su crianza y tienen 40 ó 60 ponedoras; algunas aspiran a más aún.



Al encuentro de mujeres con huevos

El grupo que me acoge está compuesto por 15 mujeres, algunas con sus hijas, y 2 hombres. Luego de las primeras explicaciones de la presidenta, doña Guadalupe Quispe de Nina, y de la vicepresidente, doña Dominga Quispe Gutiérrez, ¿cómo entrar a conversar más que informarse? Me lanzo sobre lo de los huevos. ¿Por qué escogieron la producción de huevos? El tema se presta a la broma y a romper la formalidad inicial: ¿por qué mujeres con huevos?

"Los huevos se pueden guardar, no se echan a perder. Ciertas familias han perdido sus quesos y sus yogures el año pasado cuando hubieron bloqueos prolongados y no pudieron vender. No existe este problema con los huevos."

"Los huevos ayudan bien a la economía. Permiten que siempre haya platita. Con los huevos ayudamos a los esposos que no siempre tienen trabajo. La gallina da diario, no es como la vaca. Además aquí tenemos poca tierra y las gallinas nos convienen."

"Los huevos no sólo se venden, también sirven para mejorar la alimentación de la familia. Los exámenes que Inter Vida realiza con los niños de la escuela demuestran que los hijos de familias productoras de huevos sufren menos de anemia que los demás."



Así la ventaja de los huevos es múltiple. Sobre todo porque son huevos "criollos". Tienen buena demanda. No es como los chanchos o los conejos que no siempre se puede vender bien: se llevan al mercado y a veces hay que malvender o traer de vuelta.

¿Para qué se necesita asistencia técnica?

Una de mis dudas de siempre: ¿es tan importante tener asistencia técnica? ¿Acaso no tenían ya gallinas, antes? Contestan que sí, pero que eran unas pocas, que producían poco, que se enfermaban.

La primera fase de trabajo con asistencia técnica fue precisamente para mejorar la producción. Con la guía de Ross Mery Gómez Quisbert, la técnica que escogieron y contrataron, construyeron gallineros, "galpones" como les llaman, para facilitar la postura y el recojo de huevos, para proteger adecuadamente las gallinas de la intemperie y de la noche; aprendieron a adaptar la alimentación a las necesidades de las aves, según la edad y según los requisitos de producción; aprendieron a prevenir y curar enfermedades; etc.

Esta segunda fase enfrenta nuevos desafíos. Por un lado se trata de acompañar el aprendizaje de las familias nuevas en todo lo de manejo de las gallinas y sanidad animal. Por otro lado se quiere avanzar en comercialización.

Hay mucha demanda de huevos. Pero ¿cómo obtener mejores precios? Las familias de Causaya tienen posibilidad de vender a las mayoristas que vienen a la comunidad. Sin embargo, ellas sólo les pagan 40 centavos de Boliviano por huevo cuando pueden obtener 50 en Tiahuanaco, 60 en La Paz. "¡Hasta 80 centavos en Obrajes!" Obrajes es su referencia.

"Pero nos dicen que es falso, que no son huevos criollos, para no pagar bien. Necesitamos registro sanitario para vender en Obrajes." ¿Registro sanitario? ¿Alguna garantía de calidad? No basta con aprender a producir mejor, quieren aprovechar mejor sus productos.

¿Quién paga la asistencia técnica?

Iniciamos un recorrido de las instalaciones de las familias. De los galpones y de las gallinas, piensan ellas. De las casas y las vidas, pienso yo por mi cuenta. Quiero ver cómo se relaciona este negocio de huevos con la vida de las familias.

Sobre todo, quiero tener elementos para responder al cuestionamiento que siempre me hacen aquí, en Bolivia: "*El campesino no paga*". Claro, he preguntado si las propias familias son las que pagan su parte en el financiamiento de la asistencia técnica (20% de los 3420 dólares en la primera fase, 25% de los 3500 dólares en la segunda). Me contestaron que sí. Quiero ver cómo es eso posible.



Doña Anastasia Condori hizo un galponcito en el patio detrás de la casa que ocupa como guardiana de la escuela. Muy rudimentario porque lo quiere hacer ahora en su propia casa de ella: ya tiene 40 gallinas.

Doña Dominga Huanca contrató albañil para hacer su gallinero y tiene también 40 aves.



Gallinero nuevo y gallinero viejo

Doña Guadalupe Quispe de Nina pasó de 20 a 60 gallinas. La antena de televisión me llama la atención. ¿Desde cuándo la tiene? Desde el año pasado. Después de comenzar con la venta de huevos. Claro, los huevos no dan tanto beneficio pero quizás será que ofrecen una garantía de ingreso semanal que permite invertir con mayor confianza en otras cosas...





De lejos sorprenden las dos ventanas del galpón de dona Micaela Yuqra, una viuda. De cerca se comprueba que también invirtió en malla para cubrir un corralito propio de las gallinas. Todo bien ordenado como el patio de la casa.



Doña Dionisia Quispe es nueva con sus 20 gallinas. Su esposo fue mallku de la comunidad el año pasado. El nos atiende. Desconfiaba del negocio pero se convenció. Hay que ver ahora su cara de alegría en medio de las aves.



¡Ni hablar del orgullo de doña Antonia Pérez quien acaba de aumentar 40 gallinas a las 20 iniciales y que tiene un hermoso galpón adosado a la casa!



Seis familias. Seis casas. En todas se nota una verdadera inversión. Para hacer sus galpones de adobe y techo de paja, a veces cubierta por calamina, a veces con mallas. Para comprar los pollitos. Para comprar balanceados que completen el alimento local que sale de la chacra. Son familias que invierten.

Son familias convencidas que vale la pena. Ellas son las que escogieron ese negocio. Al hablar de una segunda fase se preguntaron si iban o no a cambiar de rubro. Pero decidieron seguir con las gallinas. Porque les conviene. Ellas son las que seleccionaron a su asistente. Ellas son las que, me dicen, la pueden despedir si no cumple. Al final de mi visita las veo sacando plata para pagar a Ross Mery los balanceados que ella les ha traído de La Paz. ¿Por qué no habrían de pagar también sus servicios técnicos si eso les es útil? Estoy convencido.

¿Es rentable el negocio?

Entonces, ¿es rentable el negocio? No puedo menos que recordar un proyecto parecido que visité en mayo del 2005, en Minero, Santa Cruz. Se trataba de un Proyecto de Innovación Tecnológica Aplicada (PITA), financiado por la Fundación Trópico Húmedo del SIBTA, con una organización de mujeres, la CEMUR. Allí los técnicos de la asistencia técnica nos habían asegurado: "*¡con menos de 104 gallinas, no es rentable!*".

Así, 150 familias se estaban lanzando al negocio de acuerdo al modelo diseñado por los técnicos. ¡De alguna manera, esos deciden! Sobre todo que, presente, el representante municipal prometía gestionar que sea la alcaldía la que pague el aporte de 20% que deberían hacer las familias. Sobre todo que, dentro de los 67 000 dólares del PITA (sin la "contrapartida") para 18 meses, 5% podían estar destinados a financiar parte de la inversión de las familias (¡ahora se permite hasta el 20%!).

Había visitado un gallinero "modelo" y me había quedado espantado: con piso de concreto, con lindas instalaciones; mucho más cómodo que la vivienda de la familia misma.

En Causaya, las familias son las que deciden. Y van a su ritmo. Y parece que sí les conviene. De un ciclo a otro van aumentando sus animales. Tienen la posibilidad de equilibrar el aprendizaje con la inversión y con el riesgo. Entonces, para ellas es rentable. Es rentable para su economía familiar. Ya verán si quieren lanzarse a más.

¿Conviene crecer mucho?

¿Lanzarse a más? Las familias de Causaya hablan de eso. Entre los sueños que nos cuentan están unos grandes gallineros de unos 10 metros por 5 (los actuales son de 3 por 2).



Claro. Enseguida viene la solicitud: sondean para saber si PROSAT podría ayudar con calaminas y con vigas. La norma institucional de sólo brindar co-financiamiento de la asistencia técnica sirve de pretexto para conversar más: ¿Acaso no existen otras puertas que podrían aprender a tocar en forma adecuada? ¿Acaso los problemas sanitarios no aumentan con el tamaño de los galpones? ¿Acaso no conviene comenzar por aprender a manejarse mejor en el mercado? ¿Acaso conviene poner todos los huevos en la misma canasta? ¿Acaso...?

¿20 gallinas, 40, 60, 100 ó más? ¿Qué es lo mejor? No soy brujo. Nadie de los presentes lo es. Los únicos que pretenden serlo son aquellos técnicos que diseñan lindos modelitos de gabinete. Pero con el PROSAT la ventaja es que la propia gente elige, aprende, decide cómo quiere seguir. Y cómo ella es la que invierte, ella es la que corre el riesgo, le interesa emprender algo que pueda funcionar de acuerdo a la realidad, no de acuerdo a un modelito.

Porque tanto como el desarrollo del negocio importa el desarrollo de las capacidades de las familias para manejarlo bien, para poder cambiar si no funciona y entonces emprender otra cosa. ¿Acaso existe algún negocio eterno en el mundo de hoy? Las familias saben que no.

Mujeres, hombres y familias

¿Las familias? Bueno, ningún documento del PROSAT habla de familias. Sus estadísticas me señalan que en la primera fase estuvieron 15 mujeres y 4 hombres, en la segunda sólo 2 hombres por 30 mujeres. El grupo que encontré esperándome hablaba a su vez de 3 hombres y 29 mujeres. ¿Cómo será?

No pregunté, miré y escuché no más. El negocio de las gallinas ponedoras parece efectivamente ser sobre todo asunto diario de las mujeres. Por eso es importante que ellas conduzcan la organización, elaboren y defiendan su "plan de negocios" en los concursos que organiza el PROSAT.

Pero, después, se ve que los galpones fueron esencialmente responsabilidad de los hombres. ¡Pregunten a las "familias incompletas", aquellas de las madres solas, de las viudas, de las que el marido está lejos trabajando! ¿Quién hizo los adobes y levantó paredes y nidos? ¿Quién va a arreglar el techo de paja de aquel gallinero que vi todo inundado por las lluvias? Se ve también que, cuando están presentes, los hombres colaboran en el cuidado de las aves y del negocio.

Así es. No encontré a las familias porque era hora de trabajar, de viajar, de ocuparse fuera de la casa, por tanto lejos de las gallinas. Sólo encontré a las socias. A algún socio también. A don Juan, el mayor de la comunidad con sus 95 años. A don Carlos Quispe, quien nos enseñó otra arte del negocio: de sus 20 gallinas iniciales sólo le quedan 14 porque se comieron las seis que no ponían suficientes huevos; ¿para qué gastar en darles balanceado si no van a producir?



Don Juan, el mayor de la comunidad



Don Carlos y su bicicleta

Pregunto a las señoras si ellas hacen lo mismo. Contestan que no saben cuáles ponen y cuáles no, porque tienen otras ocupaciones. Don Carlos se ríe: "*¡Es que yo estoy día y noche con ellas!*" Ellas le devuelven la broma: "*¡El duerme con sus gallinas!*". Debe ser por eso que va a todas partes con su bicicleta: para regresar más rápido cerca de ellas, como buen gallo...

En todo caso, sean mujeres, sean hombres, sean simplemente familias, Causaya es un buen ejemplo de cómo la asistencia técnica puede ser útil para gente pobre que quiere emprender, que quiere invertir. Es un buen ejemplo de que lo importante es confiar en la gente, porque Sí paga por los servicios y no necesariamente se queda en espera del regalito. Es un buen ejemplo de que mucho se puede hacer cuando los proyectos se ponen al servicio de la gente y no de los modelos-soluciones de laboratorio.

Y a mí me queda otro sueño: descubrir algún día que el esfuerzo de mejoramiento en la crianza de gallinas sirvió también para dar ganas de mejorar las casas, los patios, el entorno y la vida, tal como comprobé que sucedía en el Perú con el proyecto Marenass. Por eso tomé tantas fotos de las casas y los patios: ¡para poder ver después qué cosas habrán cambiado, qué impactos se habrá tenido en la vida de las familias y de la comunidad!



RESUMEN EJECUTIVO de la primera fase

1. Nombre del Plan de Negocio: Crianza de pollos para la producción de huevos				
2. Nombre de la Organización: Comunidad de Causaya				
3. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	Causaya	Tiwanacu	Ingavi	La Paz
4. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): <i>Los comunarios del grupo de Causaya son muy pobres por que tienen muy poca tierra para cultivar, esa es la razón por la que quieren que el PROSAT les apoye con un técnico para implementar su propuesta de negocio, ya que para criar aves no se necesita mucho espacio.</i>				
5. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): <i>Con la propuesta de negocio de crianza de pollos para huevos quieren lograr los siguientes objetivos: a) Capacitarse para el manejo de las aves b) Producir y comercializar huevos c) Mejorar los ingresos de los socios del grupo</i>				
6. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios) <i>a) Instalación y construcción de nidales b) Cursos de capacitación en manejo de aves de postura, producción y comercialización de huevos. c) Seguimiento por parte del técnico a cada uno de los participantes del grupo para dar asesoramiento en forma individual</i>				
7. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar		Mercados		Beneficio Neto
89591 huevos/año		Ferias, tiendas, restaurantes y hoteles del pueblo de Tiwanacu y en la ciudad de La Paz		\$us. 3.963,00
8. No. total Beneficiarios: 19		No. Mujeres: 15		No. Hombres: 4
9. Duración (meses): 6	Fecha probable de Inicio: 02/08/04		Fecha probable de Conclusión: 31/01/05	
10. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT	Beneficiarios	Total
1. A la firma del contrato	26/07/04	1.368,00	684,00	2.052,00
2. Al final del contrato	31/01/05	1.368,00		1.368,00
	TOTAL	2.736,00	684,00	3.420,00

RESUMEN EJECUTIVO de la segunda fase

1. Nombre del Plan de Negocio: Crianza de pollos para la producción y comercialización de huevos				
5. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): <i>Esta es la segunda fase de este proyecto, la primera fase fue un éxito. Ahora quieren doblar el número de pollos de postura y ahora más que nunca requieren a su técnico para que les pueda dar asistencia técnica.</i>				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): <i>El objetivo de este proyecto es doblar el número de pollos de postura y además se están incorporando al grupo 12 mujeres más al ver el éxito de la primera fase.</i>				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios) <i>a) El asistente técnico asesorará en la construcción de nidales a las doce mujeres que se están incorporando b) Se impartirán cursos de capacitación para el manejo de los pollos de postura c) Se impartirán cursos de capacitación en contabilidad básica d) El A.T. apoyara en la comercialización de los huevos e) El A.T. realizará visitas a cada familia para controlar el crecimiento de los pollos</i>				
8. Resultados:				
Productos a comercializar	Cantidad	Costos de Producción Total	Beneficio Bruto Total	Beneficio Neto Total
Huevos	299.520	44.928,00	149.760,00	104.832,00
9. Mercados: Ferias de La Paz, Tiwanaku (Hoteles, Restaurantes y tiendas)				
10. No. total Beneficiarios: 32		No. Mujeres: 30		No. Hombres: 2
11. Duración (meses): 7	Duración (Efect.) 112 días		Fecha de Inicio: 20/07/05	Fecha de Conclusión: 20/02/06
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (75%)	Beneficiarios (25%)	Total (100%)
1º	20/07/05	1.050,00	875,00	1.925,00
2º	20/11/05	787,50		787,50
3º	20/02/06	787,50		787,50
	TOTAL	2.625,00	875,00	3.500,00