

<https://www.elcorreo.eu.org/GuatemalaUn-puente-entre-dos-mundos-Una-empresaria-social-guatemalteca-vincula-a-comunidades-pobres-con-grandes-empresas>

GuatemalaUn puente entre dos mundos : Una empresaria social guatemalteca vincula a comunidades pobres con grandes empresas

Date de mise en ligne : lundi 26 septembre 2005

- Les Cousins - Amérique Centrale et Caraïbes -

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Los habitantes de Sacalá Las Lomas, una aldea en una región de Guatemala castigada por la prolongada guerra civil, sabían que tenían que intentar algo distinto.

Por Peter Bate

Septiembre de 2005

Las laderas escarpadas, el suelo pobre, los caminos malos y la escasez de agua conspiraban contra la posibilidad de cultivar hortalizas de alto valor agregado. Tan es así que en 1993 un pequeño grupo de aldeanos se presentó ante María Pacheco, una bióloga dedicada a la agricultura orgánica, con una idea poco definida de hacer "algo forestal".

Pacheco, quien había trabajado en un proyecto productivo en Sacalá Las Lomas, sabía que esta comunidad mayoritariamente indígena carecía de entrenamiento en silvicultura y de medios para hacer inversiones considerables. Gran parte de los aldeanos ni siquiera tenían título de propiedad de las tierras.

"Su intención era plantar árboles para leña", cuenta Pacheco. "Pero como los árboles no crecen rápido, necesitaban tener otra actividad para generar ingresos. Tenían que crear una cadena de valor verticalmente integrada."

Juntos, la bióloga de la capital y los campesinos de la aldea diseñaron un proyecto para plantar distintas especies nativas, no sólo para leña sino también para producir madera. Los otros eslabones de la cadena serían un vivero, un aserradero y una carpintería. Durante tres años trabajaron sin financiamiento. Pacheco aportaba la asistencia técnica y los implementos para el vivero ; el resto venía de la propia comunidad.

Mientras se recuperaban los suelos exhaustos y crecían los pinos, los cipreses y los alisos, los aldeanos compraban madera para la carpintería, que comenzó con sólo un serrucho y un martillo. Sus primeros productos fueron juguetes educativos de madera que Pacheco logró colocar en un par de tiendas en Ciudad de Guatemala. También desarrollaron su propia marca, El Conejo de Sacalá, un personaje que contaba la historia de la comunidad a los potenciales clientes.

Eventualmente Pacheco consiguió ayuda de varias fuentes, comenzando con la ONG holandesa Hivos, que se entusiasmó con esta estrategia empresarial para trabajar con comunidades rurales sumamente pobres. El Conejo de Sacalá luego se sumó a un proyecto regional para aumentar la competitividad de productores artesanales financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones del BID y obtuvo recursos de Agexpront/AID, una organización guatemalteca de exportadores no tradicionales. Si bien estos avances eran auspiciosos, no alcanzaban a ser el gran salto que necesitaba dar El Conejo de Sacalá. "El mayor desafío para cualquier cadena de valor siempre es el acceso al mercado", comenta Pacheco.

La oportunidad se produjo cuando CEMACO, una cadena guatemalteca de tiendas de materiales de construcción, ferretería y decoración del hogar, comenzó a colocar pedidos de objetos como bandejas de madera. Los aldeanos ahora trabajan en estrecha colaboración con sus compradores para diseñar y elaborar nuevos productos, tales como maceteros hechos de troncos ahuecados.

El Conejo de Sacalá, que comenzó con 10 campesinos, ahora cuenta con 250 miembros en tres comunidades. En la última década han plantado unos 100.000 árboles. Los productores que sembraron los primeros plantones han comenzado a cosechar y vender su madera a la carpintería, que a su vez está entrando a nuevos mercados. El gobierno guatemalteco, impresionado por el progreso logrado por esta alianza de pequeños productores, ONG

locales y extranjeras, empresas privadas e instituciones públicas, se dispuso a apoyar estos esfuerzos, particularmente mediante reformas a las leyes de tenencia de tierras para favorecer a comunidades rurales pobres.

Dos mundos hacen negocios. El segundo proyecto de Pacheco partió en el 2001, cuando otra ONG holandesa, ICCO, le pidió que ayudara a una comunidad chortí en Jocotán, cerca de la frontera con Honduras. Tradicionalmente los hombres chortí trabajaban en plantaciones de café y cultivaban maíz y frijol para sus familias. Pero ese año su región padecía una sequía que sólo agravó la crisis causada por la caída de los precios del café. El hambre asolaba las montañas.

El nuevo proyecto apuntaría a recuperar el ecosistema de la zona mediante la reforestación y la conservación de sus recursos hídricos. Para mejorar la nutrición de la comunidad, las familias cultivarían huertos irrigados para producir alimentos todo el año. Pero para el corto plazo necesitaban otra manera de generar ingresos.

Las mujeres de Jocotán tenían una destreza, el tejido de cestas, que no había sido aprovechada del todo. La comunidad también tenía palmas reales para producir la materia prima utilizada en cestas tradicionales. Pero dado su aislamiento, la gente de Jocotán no sabía nada de comercialización y no tenía clientes firmes para sus artesanías. La solución, a criterio de Pacheco, sería crear una cadena de valor en la cual las mujeres chortí desempeñarían un papel protagónico. Se cultivaría la palma para cosechar, secar, teñir y tejer las hojas para elaborar cestas y otros objetos. La incógnita era quién las compraría.

Un cliente potencial era la empresa Industrias Licoreras de Guatemala, productora de una prestigiosa marca de ron, Zacapa Centenario. Este producto se vende en una botella forrada en una funda tejida de palma real. La empresa estaba pensando en importar parte de la producción de fundas desde Brasil, dado que no encontraba artesanos locales que pudieran aumentar su producción para satisfacer la demanda. Pacheco le pidió a la firma que le asignara a las tejedoras de Jocotán una cuota de las fundas. Comenzaron en el 2002 con 30 tejedoras que debían entregar 300 fundas por mes. Para el 2005 las ventas del ron habían despegado y 350 artesanos de Jocotán estaban tejiendo unas 20.000 fundas por mes.

Mujeres que antes no alcanzaban a juntar seis dólares mensuales ahora están ganando hasta 150 dólares por mes. Cuando se liquidan los pagos quincenales, cientos de indígenas bajan de sus casas en las laderas a hacer compras en el pueblo de Jocotán. En la época de Navidad, suben las cuestas camionetas cargadas con electrodomésticos y otros enseres. Las madres, que ahora pueden comprarle comida más nutritiva y mejor ropa a sus hijos, también quieren aprender a leer y escribir. Los artesanos han fundado una asociación, Industrias de Fibras Nativas, que se está perfilando como un grupo de votantes cortejado por los políticos locales.

Por su parte, la consultoría de Pacheco se ha transformado en "El Kiej de los Bosques", una incubadora de negocios que toma su nombre de la creencia maya de que el ciervo (kiej) es el protector de la floresta. En el 2002 el Banco Mundial y la Fundación Soros le otorgaron un premio al desarrollo rural al Conejo de Sacalá y al proyecto chortí. Un tercer proyecto está en marcha, San Juan La Laguna, que involucra la comercialización de textiles tzutujil y el ecoturismo en una comunidad del lago Atitlán.

Pacheco sostiene que cosas increíbles pueden suceder cuando personas de distintos sectores de Guatemala se deciden a colaborar, curando las heridas del violento pasado.

Al hablar sobre el futuro, afirma con optimismo : "Estamos presenciando la alborada de un tipo distinto de emprendedores, tanto personas jóvenes como dirigentes experimentados que entienden que todas las partes deben ganar con los negocios. Ellos vislumbran una Guatemala distinta."