

EVALUACION DE IMPACTO EX POST DEL MODELO DE CAPACITACION DE LA ESCUELA DE KAMAYOQ EN CUSCO

I.- EL ESTUDIO, OBJETIVOS Y ENFOQUE METODOLOGICO

1.1. ANTECEDENTES

La experiencia de la Escuela de kamayoq impulsada desde 1996 hasta la actualidad tiene una trascendencia dado lo innovador de su propuesta pedagógica, cuyos frutos (los kamayoq) han ido siendo reconocidos como referentes de la transferencia tecnológica en todo el sur andino por instituciones diversas.

ITDG, ha ido cada vez más re-creando la propuesta a partir de sucesivas evaluaciones y ajustes que han permitido generar *un modelo de formación del capital humano campesino* acorde a las condiciones de la realidad rural de los pequeños agricultores del valle del Vilcanota.

Precisamente el presente estudio busca descubrir las estrategias de vida implementadas por los kamayoq y los impactos alcanzados en sus activos de medios de vida (capital natural, financiero, humano, social y físico) dentro del enfoque teórico de "medios de vida" y "cadenas "productivas" que nos han permitido abordar dos espacios del kamayoq: el nivel de subsistencia y las actividades comerciales vinculadas al mercado, dentro de un contexto socio económico y político muy dinámico.

El trabajo ha sido realizado bajo los lineamientos de los términos de referencia, donde han intervenido dos profesionales y un equipo de encuestadores locales que nos fue facilitado por la institución.

Agradecemos el apoyo recibido de Wachi Chañi, Lucila Lazarte y todo su equipo técnico, así como la confianza de Carlos Frias.

Esperamos haber alcanzado lo esperado.

1.2. OBJETIVOS

1.3.

Evaluar los impactos y cambios generados por el proyecto de formación de kamayoq

1.4. CARACTERIZACION DEL CONTEXTO

1.3.1 Relaciones económicas

En el ámbito del ITDG, las comunidades en términos ecológicos se ubican en tres zonas de producción: valle interandino, zona de producción de ladera y de altura donde se desarrollan principalmente dos sistemas de producción: los dos primeros corresponden a *sistemas de producción mixtos* y el tercero al *sistema de producción alpaquero*.

Sistema de producción mixto

Este sistema lo practican las comunidades dedicadas a la producción agrícola y pecuaria, basada en cultivos de pan llevar y cultivos andinos: papa, haba, cebada, trigo, quinua, oca, lisas, tarwi, año y otros y cranzas: vacunos, ovinos y animales menores.

La estructura de la propiedad en el ámbito de ITDG se caracteriza por ser de alto grado de parcelación. Así, cerca del 60% de productores campesinos (alrededor de 80,000 unidades agropecuarias) maneja menos de 5 hectáreas, la mayor parte con baja productividad, costos monetarios unitarios elevados y enormes dificultades en la innovación de productos, tecnologías o procesos productivos, lo cual impide que puedan alcanzar mayores niveles de eficiencia y rentabilidad; por cuya razón para satisfacer sus necesidades básicas las familias realizan (todas sin excepción) actividades de trabajo no agropecuario como albañilería, carpintería, tricicleros, taxicholos, comercio ambulatorio, pequeñas tiendas de abarrotes, obreros y empleados, con los cuales se completa la canasta básica familiar.

La estratificación al interior de los grupos sociales los podemos caracterizar como:

1. Productores "*excedentarios*" que tienen tierras por encima de la 5 ha (3 ha bajo riego), en ganadería 30 vacunos, 150 ovinos y 10 equinos cuyos ingresos se derivan de la venta de sus productos agrícolas, pero principalmente de la actividad ganadera: compran vacunos y ovinos, los engordan, les dan atención sanitaria y luego los venden en las *tabladas ganaderas*. También se dedican al acopio de fibra y carne de alpaca. En Sicuani tienen comercios, tiendas, casas y vehículos.
2. Agricultores "*subsistentes*" compuesto por las familias campesinas, con tierras promedio de 3 ha (1 ha bajo riego), cranzas: 6 vacunos, 30 ovinos y 3 equinos, que combinan con trabajos no agropecuarios como comerciantes, vendedores ambulantes y triciclistas. Sus productos alimenticios por la actividad agrícola lo destinan en su mayor parte para su consumo. Los ingresos monetarios mayores los obtienen generalmente por el rubro ganadero (compra venta de animales en pie, engorde o venta de ovinos y alpacas en carcasa)
3. Campesinos "*infrsubsistentes*", constituyen la mayoría de las familias comuneras, con unidades menos de 1 ha por el alto grado de parcelación; con manejo pecuario de 2 vacunos 10 ovinos y 1 equino. Generalmente este grupo se dedica casi con exclusividad a actividades no agropecuarias para obtener sus ingresos mínimos, teniendo sus parcelas y animales como fuente de abastecimiento para su alimentación y como reserva para contingencias. Obviamente no logran satisfacer todas sus necesidades.

En resumen, en las dos últimos tipos de unidades de producción descritas encontramos restricciones que les impiden incorporarse a los mercados de bienes, financieros y de asistencia técnica debido a sus regímenes de tenencia de tierra y sistemas de producción con predominancia hacia relaciones de no mercado expresado en:

- Debilidad de las organizaciones de productores para negociar una agenda de desarrollo local ante las autoridades y sociedad civil
- Mínimo acceso a recursos y servicios financieros para incorporar inversiones y aplicar tecnología y diversificación productiva
- Lento acceso a tecnología y servicios
- Deficiencias en labores de poscosecha, transformación y organización para la comercialización
- Escasa información y capacidad de adaptación a las oportunidades de mercado

Sistema de producción alpaquero

En el ámbito de ITDG las comunidades ubicadas en piso de altura cuentan con un stock de alpacas bastante numeroso (76,780 alpacas) en áreas bastante extensas, que ha permitido a las familias adquirir una tecnología de manejo y estrategias de gestión adaptadas a esas condiciones. Las familias crían la alpaca y llamas de manera conjunta para producción de fibra y carne. La atención a sus animales es permanente a lo largo del año, para cuyo manejo construyen estancias (“cabañas”) en lugares estratégicos, de este modo garantizar el desarrollo y reproducción de las alpacas.

Las extensiones de terreno que posee cada familia es diferenciado, en las partes altas por encima de 4000 msnm, poseen en promedio 100 hectáreas de pastizales por familia, en tanto que en las partes bajas disminuye a 15 ha. El promedio de tenencia de pastos de 10 ha por familia, esta tenencia contrasta con la cantidad de animales que posee cada familia, que en promedio es de 30 alpacas.

Cuadro N. 1
COMUNIDADES ALPAQUERAS DEL AMBITO DEL ITDG

COMUNIDAD	POBLACION ALPACAS	N. FAM.	EXTENSION COMUNIDADES	N. KAMAYOQ
1. QUENAMARI	11,000	146	14,000 Ha	10
2. CHILLIHUA	8,500	65	9,000 Ha	6
3. MOLINOPAMPA	1,500	15	1,800 Ha	1
4. PUMANOTA	12,000	70	10,000 Ha	8
5. TOXACCOTA	9,000	66	11,000 Ha	7
6. TINGABAMBA	6,000	52	7,000 Ha	5
7. LOS ANDES	8,000	47	6,500 Ha	7
8. CHOQUECCOTA	4,500	38	3,000 Ha	3
9. CONDORSENCCA	2,000	60	2,100 Ha	6
10. CHAPICHUMO	400	47	2,140 Ha	12
11. PATACALASAYA	2,500	160	3,800 Ha	5
12. ACCOACCOPHALLA	600	210	2,633 Ha	5
13. PUJIOPUJIOCHUMO	160	110	1,900 Ha	1
14. PALLCCOYO	10,000	200	9,932 Ha	11
15. PATA ANZA	620	134	3,335Ha	1
TOTALES	76,780	1,420		88

Fuente: elaboración propia en base al estudio del proyecto HPI, y SPAR, 2006.

Las praderas naturales, pierden el volumen de soportabilidad para carga animal en época de secas produciéndose sobre pastoreo por exceso de carga animal en algunos lugares. Los productores alpaqueros que no cuentan con bofedales ni riego, sufren la mortalidad de alpacas, aproximadamente el 5% de su producción y algo de 10 – 15%

de aborto. En algunas cabañas no hay el recurso agua en época de secas, por lo que los criadores se ven afectados con sus ganados, teniendo pérdidas de mortalidad, desnutrición de los animales que causan la descapitalización al criador, teniendo que cubrir sus necesidades migrando a la ciudad.

En cuanto al tipo de productores, tenemos la siguiente estratificación:

Pequeños y medianos propietarios que poseen en promedio entre 500 a 1,000 camélidos. Estos productores se dedican exclusivamente a la crianza de alpacas. Ellos normalmente tienen propiedades privadas y cuentan con empleados y peones, residen en la capital distrital o provincial y se dedican normalmente al comercio de la fibra o como proveedores de los fabricantes de peletería y de las empresas acopiadoras de fibra de Arequipa.

Alpaqueros "acomodados", que se dedican de manera también exclusiva a la crianza, poseen entre 300 a 800 camélidos por familia. Ellos no viven en campo, son sus pastores los encargados de cuidar a su ganado, poseen conocimientos técnicos, contratan servicios de asistencia técnica. En el pueblo tienen otros ingresos: comercios, tiendas.

Los productores "regulares", poseen en promedio 200 alpacas, se dedican más a su ganado y constantemente realizan inversiones como prestamos para mejorar o incrementar la calidad de la fibra, conseguir reproductores o asumir riesgos de mejoramiento de pasturas, tiene interés de mejorar su ganadería, su infraestructura, sus instalaciones ganaderas y la crianza mas tecnificada.

Finalmente se hallan los criadores "pobres", con tenencia entre 20 a 50 alpacas por familia con dedicación parcial, dado que es agricultor, pequeños comerciantes o artesanos. Ayudan a otras familias en trabajos como construcción de canchones, chozas, o se emplean donde los productores pudientes como "vaqueros. Normalmente tienen ganados de mala calidad y sus crianzas lo hacen de manera precaria. Son ellos los que tienen los mayores problemas de conocimiento tecnológico para la crianza y comercialización.

En términos porcentuales, el primer estrato constituye el 5%, el segundo el 30% y el tercero el 70%. Una aproximación a dicha realidad se tiene en el cuadro siguiente:

Cuadro N. 2
Tenencia de animales (promedio) en familias por estrato social

Estrato Social	N° alpacas	N° Ovinos	N° vacunos	N° llamas	N° caballos	Tenencia Tierras ha	Papa Nativa	Pasto Cultivado
Familia pobre	50	20	3 -5	5	1	De 5 hasta 60	1800 m2.	----- --
Familia regular	Hasta 120	80	8	25	4	De 100 a 150 ha	4000 m2.	200 m2.
Familia acomodada	Mayor a 300	180	25	50	5	De 300 a 500 ha	-----	-----

Fuente: trabajo de investigación, HPI, 2006

La primera constatación es que según la lógica de la economía campesina, las familias poseen hatos mixtos como estrategia de sobre vivencia y reducción de riesgos Lo que si

los distingue unos a otros es la forma como se proveen de recursos e insumos. Normalmente las familias infrasubsistentes recurren a pequeñas áreas de cultivos para sortear su canasta de consumo, mas no realizan inversión alguna sobre siembra de pastos cultivados para sus animales. En cambio, las familias subsistentes están constantemente invirtiendo en innovaciones tecnológicas y son los más interesados para recibir capacitación. Finalmente las familias excedentarias obtienen sus alimentos de la ciudad y la alimentación de sus alpacas la suplen con alfalfa, vitaminas, que los compran en el distrito capital de otras familias que producen bajo riego.¹

2.2. Relaciones sociales y organizaciones

Las organizaciones sociales de las comunidades campesinas son a través de la Junta Directiva Comunal, Autodefensa de Rondas Campesinas contra el abigeato y sus organizaciones naturales: comités especializados, funcionales y otros.

Los productores a nivel del piso de valle tienen características que los distinguen con los de arriba, de la puna. Normalmente sus índices de escolaridad son mayores, desarrollan muchas interacciones con los mercados locales y extra provinciales; se vinculan a las instituciones y agentes económicos con mucha frecuencia. Tienen mayor acceso a la información y a los servicios.

Los alpaqueros de las zonas de Maranganí y Sicuani, tienen una Organización gremial, constituidos por el (SPAR-CANCHIS).

- Paradójicamente, pese a sus niveles de mayor tenencia, los productores alpaqueros de alta montaña son mucho más pobres que los del valle y carecen de un conjunto de servicios (no hay acceso vial, la educación es de mala calidad, los servicios de salud son escasos, no tienen salubridad ni servicios de comunicación ni electricidad). Por ello su condición de extrema pobreza derivado de sus relaciones inequitativas con el sistema de comerciante, bajo costo de sus productos (fibra y carne) y un conjunto de factores que determinan el intercambio desigual.
-
- El alcoholismo es un factor que no se puede desligar del productor alpaquero, puesto que por condiciones climáticas de la zona (frío), es inevitable el consumo de alcohol, por lo menos un 70% de la población de cada comunidad, lo consume.
- No saben transformar sus productos para venta al mercado local.
- Sus niveles de desnutrición crónica en niños menores de 5 años son altos (88%).

II.- METODOLOGIA

2.1. Enfoque metodológico

El enfoque metodológico que nos ha guiado ha sido el de medios de vida, para lo cual hemos establecido en primer lugar la caracterización de los kamayoq, tomando como criterio sus diversos activos, para luego analizar los cambios que se han ido generando en ellos a partir de la aplicación del modelo de capacitación, tanto en su

¹ En el piso de quechua, desde hace 5 años por influencia de proyectos del Estado y ONG se han mejorado sistemas de riego, los agricultores siembran pastos cultivados en un área total aproximada de 50 ha de manera permanente durante todo el año, siendo el lugar de donde se proveen las familias pudientes alpaqueras.

medio familiar (economía de subsistencia) como fuera de ella (actividades económicas) vinculada al mercado de bienes, crediticio y de asistencia técnica.

Para visualizar los cambios generados hemos examinado los diversos impactos alcanzados en cada uno de los activos del kamayoq (capitales humano, social, natural, financiero y físico) y luego hemos establecido generalizaciones para poder determinar lo impactos alcanzados en cada uno de estos capitales. Bajo el sustento de la información recogida en campo hemos ido contrastando dicha información a la luz de la teoría y el uso de indicadores.

2.2. Hipótesis del estudio

1. Impactos en la vida de kamayoq

La potenciación y el desarrollo de las capacidades en los kamayoq han posibilitado que estos lo validen en sus predios para luego desarrollar inversiones en actividades productivas rentables, situación que ha cambiado su calidad de vida.

2. Topología de los impactos logrados

Los impactos alcanzados por los kamayoq son diferenciados en los cinco activos, debido a factores de dominio de tecnologías, posibilidades de emprendimiento, oportunidades, capacidades y relaciones.

3. Topología de kamayoq

Los kamayoq al provenir de diversas condiciones socioeconómicas han accedido de manera diferenciada a los mercados de bienes, crediticio y han ofrecido sus servicios de manera también diferenciada y gradual.

TIPOLOGIA DE KAMAYOQ

Según las estadísticas del ITDG, el total de egresados de la Escuela de Kamayoq desde la primera promoción a la séptima suman 205, de los cuales se tiene que 91 de ellos permanecen "activos", correspondiente al 44.4% y el resto esta en condición de "no activo".

El concepto de "activo" se refiere a la condición de que el kamayoq esta trabajando dando asistencia técnica y cumple dichas funciones en su ámbito comunal o extra comunal. En dicha tarea viene aplicando las técnicas, destrezas y habilidades aprendidas y mejoradas en su capacitación en la Escuela de Kamayoq y que le permite tener un ingreso económico.

El concepto de "no activo" indica que el kamayoq lo fue durante una temporada (en promedio 2 a 3 años) y que por decisión propia ha optado por retirarse del rol de proveedor de asistencia técnica a las familias comuneras.

Numero de egresados de 7 promociones de kamayoq y N, de activos

promoción	Especialidad	N. egresados	N. Activos	%
Machu kamayoq	Formación integral	7	-	
1ra	Integral	16	5	31
2da	Integral	29	5	17
3ra	Integral	45	5	11
4ta	Sanidad animal	24	15	62.5
5ta	Sanidad animal	35	21	60
6ta	Manejo alpacas	35	24	69
7ma	Papas nativas	21	16	76
TOTALES		205	91	

Fuente: ITDG. Oficina de Monitoreo y evaluación, 2008

Lo interesante de esta situación es que en las primeras promociones de carácter integral, no se les formó a los kamayoq para que den asistencia técnica, sino sustancialmente su formación fue para transformar sus condiciones de vida precarias. En ese marco se les otorgó una temática diversa (5 temas: riego, ganadería, horticultura, forestación y cultivos andinos) para buscar un efecto multiplicador en sus fincas y que esta formación permitiera mejoras en sus cultivos, suelos, rendimientos e ingresos familiares), convirtiéndose de este modo en un *líder tecnológico* que sirviera de ejemplo a las demás familias. Por ello, el promedio de kamayoq activos solo alcance el 14%.

A partir de la 4ta promoción se toma institucionalmente la decisión de modificar el contenido formativo para convertir a los kamayoq ya no en líderes tecnológicos sino en *proveedor de servicios de asistencia técnica*. No es casual tampoco que se les comience a especializar y prepararlos para que cumplan dicho rol.

Dicho salto no fue fácil, por cuanto los campesinos no estaban acostumbrados a asumir dicho rol, habiendo vencido las barreras del *miramiento*, *la censura* de la propia comunidad y por otra parte aprender a proyectarse a otras comunidades teniendo como "herramienta de trabajo" solo su conocimiento y destreza tecnológica.

El inicio fue con tropezones pues los kamayoq empezaron a veces matando ganados por excesiva dosis y en otros casos prefirieron trabajar en otras comunidades por la presión social de su comunidad. Poco a poco fueron ganando destrezas y estableciendo sus redes de asistencia técnica y complementándolo con la provisión de insumos con lo cual afirmaron su posicionamiento. La expresión de estas acciones la tenemos en que el 67% de los egresados hayan asumido el rol de asistencia técnica para el mercado de campesinos parceleros y familias en condiciones de subsistencia.

Existe un tercer tipo de kamayoq que se han especializado en ser proveedores de servicios pero remunerados por instituciones que los contratan para que otorguen asistencia técnica a familias de otras latitudes, pero bajo el amparo institucional y la seguridad de un ingreso fijo y seguro. Estos kamayoq han sido escogidos por su experticia técnica y cualidades de capacitador o facilitador para temas diversos como

riego, cultivos andinos, organización, engorde de vacunos, fruticultura, producción de cuyes, facilitadores de planes de negocios, sanidad animal y camélidos. (Ver anexo)

Dentro del grupo de "activos", existe un sub grupo de **kamayoq exitosos (microempresarios)**, quienes han despegado en sus actividades económicas, ya no asumen propiamente el rol de asistencia técnica de manera directa, sino que se han posicionado en una actividad económica (producción de cuyes, engorde de ganado, crianza de cerdos y producción de yogurt) en sus propias viviendas y han adquirido tal destreza y prestigio que las familias van a sus casas a solicitarle su asistencia técnica y a comprar dichos productos. Ese es el caso de 15 kamayoq (7%) que actualmente realizan sus propias inversiones en sus fincas, dedicándose a varias actividades económicas de cuyo fruto obtienen sus ingresos, habiendo mejorado su calidad de vida (cuentan con viviendas de dos pisos, amplios con servicios e instalaciones) tienen bienes, algunos carro y sus hijos estudian en centros superiores.

2.3. Recojo de información

Se realizaron dos momentos de recojo de información, el primero correspondió al estudio internacional donde se puso mas énfasis en los aspectos cuantitativos y del modelo de capacitación de la Escuela de Kamayoq. El segundo momento se centro en el estudio de los impactos, poniéndose énfasis en los aspectos cualitativos

- **Muestra**

Muestra estudio internacional

Entrevistas semi estructuradas	Encuestas a Kamayoq	Encuestas a familias	Total	N. de comunidades
28	52	48	128	40

Muestra de la evaluación de impacto

Encuestas a Kamayoq	Entrevistas a profundidad	Estudios de caso	Entrevista a yachachiq	Total
140	5	11	5	161

Comunidades donde se han aplicado los instrumentos

Zona alta Sicuani	Zona baja Sicuani	Zona alta Marangani	Zona baja Marangani	Zona baja Otros distritos
Pumanota Tangabamba Sta Barbara Molinopampa Accoaccophalla Los Andes Condorsenqa Chapichumo Pataccalasaya	Sunchochumo Pampacalasaya Pumaorqo Lari Hercca Pampaphalla Suyo Chihuaco Senqachectuyoq Cconcahua Chari	Toxacota Choquecota Chillihua Qenamari Senqa Chectuyoq Llanga Llanga	Mamuera Chectuyoq Sullca Ccaycco Cuyo Ocobamba Huanccoca Llallahui Quisini Hercca Huarocani Pumaorco Chauchapata	Palccoyo Chari Machacmarca Huanchochapi Quea Cuchuma Mojonsuyo
9 cc	11 cc	6 cc	13 cc	7 cc

RESUMEN

N.comunidades del Ambito de ITDG	N c.c. de muestra	N. Kamayoq formados	N. kamayoq de muestra
60 comunidades	46	212	140

Las comunidades donde se han realizado el recojo de información corresponden al 77% del total de las comunidades donde el ITDG ha trabajado y de cuyas comunidades los kamayoq son originarios. De estas comunidades 31 pertenecen a la zona baja (piso de valle y de ladera) y 15 comunidades a la parte alta (piso de crianza de camélidos).

En relación a la muestra de los kamayoq, se ha abarcado al 66% de ellos, no el 80% como era lo deseable, considerando que muchos de ellos ya no ejercen y se han retirado de ser kamayoq y no han deseado ser encuestados, la mayoría se encontraba de viaje a otras provincias y el resto han fallecido. En muchos casos kamayoq activos se han inhibido de contestar por las reiteradas veces que los han requerido en diversos estudios realizados por ITDG y otras instituciones.

Condición del Kamayoq

La muestra en relación a la condición del kamayoq es bien interesante dado que muchos de ellos tienen una situación de "activos" y "no activos", que es necesario precisar.

Total kamayoq formados hasta la 7ma promoción y egresados de Escuela de Kamayoq	Kamayoq activos egresados de la EK hasta la 7ma promoción	Kamayoq activos entrevistados en el estudio de impacto	Kamayoq no-activos entrevistados en el estudio de impacto
212	120	83	57
100%	56.6%	69%	62%

Los kamayos "activos" que formaron parte del estudio fueron 83; si relacionamos este porcentaje con los kamayoq activos que fueron registrados por ITDG al 13-04-07² se tiene un 69% de muestra. Lo propio pasa con los no activos que se logra cubrir el 62% de ellos, con lo cual se tiene una muestra altamente representativa.

Muestra por promociones

1ra	2da	3ra	4ta	5ta	6ta	7ma
11	27	22	20	16	28	16
8%	19%	16%	14%	11%	21%	11%

Del total de kamayoq encuestados, 43 de ellos corresponden a las comunidades de altura y 97 son kamayoq pertenecientes a comunidades de valle y ladera.

• Instrumentos utilizados

Fueron encuestas, entrevistas, testimonios de vida y grupos focales.

² Evaluación de impacto en los medios de vida generado por la promoción de mercados de asistencia técnica en la cuenca del Vilcanota – Cusco, Peru. Walter Esteban Ita Espinoza. ITDG, 2007

IV.- IMPACTOS DEL MODELO DE CAPACITACION

4.1 En la vida y competencias de los kamayoq

1.- Incremento de la disponibilidad de dinero en efectivo en la familia de los kamayoq, debido a su trabajo de proveedor de asistencia técnica y de insumos que les permite ir obteniendo “gota a gota” ingresos para utilizarlo en sus pequeños gastos cotidianos y la posibilidad de ahorrar para compra de insumos mayores.

2.- Se ha incrementado los activos de las familias de los kamayoq, especialmente en referente a la ampliación de su vivienda, compra de bienes duraderos y fundamentalmente por una alta inversión en la educación de sus hijos, realizando transferencias importantes hacia este rubro.

3.- Comprobación de la inversión financiera creciente en los predios, estimulada por los éxitos derivados de la aplicación de sus conocimientos y del incremento de ingresos alcanzado. La mayoría de kamayoq ha realizado mejoras para nuevas actividades productivas vinculadas al mercado y la rentabilidad; tanto en sus instalaciones, galpones de cuyes, incremento de animales mejorados, módulos de riego por aspersión, instalaciones productivas como cobertizos, viveros, apiarios, etc.

4.- Todos los kamayoq han logrado alcanzar su seguridad alimentaria, a partir del incremento de sus activos naturales: mejoramiento de la capacidad productiva de sus suelos, incremento de rendimientos agrícolas, incorporación de semillas mejoradas, siembra de pastos mejorados, etc., que les permitieron incrementar su producción de alimentos, diversificar su producción y disponer de (leche, carne, hortalizas)

5.- Fortalecimiento y consolidación de las familias, reacomodándose los roles de los miembros debido a las nuevas tareas devenidas de la inversión de los kamayoq; aprendizajes nuevos por parte de mujeres e hijos. Fortalecimiento de las redes de parentesco a nivel de familia extensa recibiendo el respaldo de ellos, donde el kamayoq sirve como modelo de emprendimiento y éxito.

6.- Incremento y desarrollo de conocimientos y capacidades técnicas, como instrumento para defenderse en la vida, en los campos agrícola, pecuario y transformación; que les ha permitido impulsar procesos de reingeniería en sus vidas a partir de su aplicación en sus propias parcelas y crianzas, así como poder ejercer y recibir ingresos por servicios de asistencia técnica.

7.- Elevación de la autoestima de los kamayoq por el mejoramiento de sus capacidades, el reconocimiento de sus familias, de la comunidad y fuera de ella; expresado en la aplicación y desempeño con calidad y eficiencia en los ámbitos donde ha sido requerido como proveedor de asistencia técnica.

8.- Ampliación de las capacidades de relación con el mercado de bienes, a partir de la constitución de grupos de interés y asociaciones de productores entre varios kamayoq y por otra parte en el emprendimiento de negocios particulares bajo la modalidad de microempresas familiares; asumiendo ellos el control de los procesos productivos y de comercialización.

9.- Ampliación de las redes sociales e institucionales del kamayoq, en su conocimiento de nuevas opciones para seguir capacitándose, mejorar sus posibilidades de empoderarse mejor; contactos con nuevos actores sociales y establecer contactos de tipo laboral y económico a futuro.

10.- Posicionamiento del *kamayoq* como referente exitoso en la provisión de servicios de asistencia técnica en los campos agrícola y principalmente pecuario, siendo demandado para que se especialice en temas como mejoramiento genético, inseminación artificial y otros.

CAMBIOS A NIVEL DE ACTIVOS DE LOS KAMAYOQ

CAPITAL NATURAL

Según los estudios de la zona, La mayoría de los familias campesinas basan su subsistencia y desarrollo económico a partir de los recursos agrícolas, ganaderos y de riego, siendo las actividades de transformación incipientes. En esa medida desarrollan la organización de su economía, la que tiene una serie de limitaciones principalmente de orden tecnológico que da origen a un conjunto de encadenamientos de ineficiencias en sus factores de producción que van a dar como resultado bajos rendimientos y productividad de los recursos disponibles y de la mano de obra.

Según Polan Lacki ³ una de las grandes limitaciones del agricultor rural tiene que ver con problemas internos de manejo, gestión y aplicación generados al interior de sus predios y comunidades que esta al alcance de los mismos agricultores, pero que ni siquiera ellos mismos están conscientes para empezar a solucionarlos y que están disponibles sus recursos mínimos para empezar su auto desarrollo.

Entre estas ineficiencias señala que los agricultores no utilizan plenamente ni racionalmente los escasos recursos que poseen, introducen tecnologías dependientes sin mayor criterio que les incrementan sus costos de producción, compran al por menor los insumos, usan indiscriminadamente productos procesados; otras veces compran productos inadecuados para sus necesidades o sobredimensionadas para su pequeña escala de producción. A nivel de sus predios tienen serias deficiencias en el manejo del suelo, uso de semillas, manejo de plagas, sanidad animal y labores culturales. Por falta de conocimiento (y no tanto de recursos) subutilizan los factores productivos disponibles, contraen deudas para comprar mayor numero de animales (ganado criollo) sin disponer de forraje, usan insumos costosos o los aplican incorrectamente entre otros.

³ Desarrollo agropecuario: de la dependencia al protagonismo del agricultor en El libro de los pobres rurales. Polan Lacki, 2006.

Muchas de estas distorsiones también han sido practica cotidiana de los kamayoq antes de venir a su formación y no era por insuficiencia de recursos sino porque **no poseían los conocimientos** para lograr que los factores de producción disponibles aumenten su productividad o rendimiento⁴. Es decir por falta de tecnologías adecuadas y de capacitación ellos gastaban innecesariamente más de lo que deberían gastar y producían mucho menos de lo que podrían producir.

Considerando que estamos en una economía globalizada que exige que los agricultores se vuelvan más eficaces y la necesidad de enfrentar con éxito los cada vez más abiertos y competitivos mercados, la única manera de hacer rentables los predios es incrementar la productividad y los rendimientos de todos los factores de la producción. Ello no es posible (en las economías campesinas actuales) incrementando los recursos ni los factores de producción. La única salida es **desarrollar las potencialidades de los agricultores, incrementando sus capacidades**. Eso fue precisamente lo que hizo el ITDG con los kamayoq: estos aprendieron a superar sus ineficiencias y a aplicar en sus **propios predios** lo aprendido y a desarrollar y liberar su inmenso potencial latente.

Las expresiones de dichos cambios se muestran en el siguientes indicadores:

CAMBIOS EN LOS RECURSOS PRODUCTIVOS	INDICADORES DE SUBSISTENCIA	INDICADORES DE ARTICULACIÓN AL MERCADO
Aumento de la productividad de sus cultivos por unidad de superficie	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de los rendimientos de maíz por ha: de 2000 a 2500 kg/ha. • Incremento de los rendimientos en papa: de 5000 a 6000 kg/ha • Incremento de cosecha de trigo de 900 kg a 1200 kg/ha • Incremento en la cosecha de haba de 1000 kg a 1200 kg/ha 	
Incremento de los rendimientos pecuarios	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en el rendimiento de leche de los vacunos: de 3 litros a 8 litros por animal • Incremento en la producción de lana de ovino de 1 libra a 3 libras • 85% de kamayoq han introducido , sembrado y mantenido adecuada- mente pastos cultivados (promedio 0.3 ha/ familia) • Incremento en el peso de ovinos de 15 kg a 25kg 	<ul style="list-style-type: none"> • Compro toretes, hago engordar y después las vendo y gano 50 soles por cada animal • A 800 soles vendo mi vaca al año • Vendo mi oveja a 60 soles • Dispongo para vender de 100 cuyes, 2 vacas y 10 ovejas

⁴ Por ejemplo, la productividad de la tierra es baja porque el agricultor no sabe aplicar tecnologías de cero costo; los animales producen poca leche, carne y lana porque estan mal alimentadas y porque su manejo sanitario y reproductivo es inadecuado; los cultivos no rinden porque no se conserva el suelo, porque no incorporan los rastrojos y abonos; se siembran con densidades inadecuadas, etc.

	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de la calidad de los animales por cambio de criollos por mejorados <ul style="list-style-type: none"> ♠ De 8 vacas criollas a 3 vacas mejoradas ♠ De 20 ovejas criollas a 10 ovinos mejorados ♠ De 30 alpacas criollas a 60 mejoradas ♠ De 40 cuyes criollos a 100 mejorados • Mejoramiento genético generalizado en los hatos; <ul style="list-style-type: none"> ♠ Compra de reproductores en vacunos, ovinos, alpacas y cuyes ♠ Cruzamiento de animales realizado por ellos mismos • Disponibilidad en el rebaño familiar de un mínimo de animales mejorados: <ul style="list-style-type: none"> ♠ 2 vacunos, 5 ovinos, 8 alpacas y 30 cuyes 	<ul style="list-style-type: none"> • Tengo 3 toros en engorde que voy vender a 500 soles c/u • Vendo leche todos los días 25 litros • Produzco yogurt y vendo 5 litros cada día • Vendo vacunos mejorados a 800 c/u • Vendo 1 quintal de lana por año • Vendo cada semana ovinos entre 30 a 50 soles • Vendo cada semana 3 alpacas a 120 soles • Vendo cuyes mejorados por semana. El par 15.00
Disponibilidad de áreas bajo riego	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición en el 79% de kamayoq de sistemas de riego por aspersión • Incremento del área familiar con riego en 0.3 ha • Siembra de pastos cultivados por el 90% de kamayoq en sus parcelas • Manejo tecnificado del riego y optimización de las eficiencias de conducción y aplicación 	

Los factores explicativos por los cuales se dieron estos cambios fueron:

1. Se les amplió sus conocimientos, habilidades y destrezas tecnológicas con el fin de que estén en efectivas condiciones de introducir innovaciones tecnológicas y organizativas
2. Se les volvió más capaces de transformar sus realidades adversas y de protagonizar la solución de sus propios problemas
3. Se elevó la productividad de la mano de obra familiar

4. Las familias de los kamayoq cambiaron de actitud y valores en una perspectiva proactiva

La expresión operativa de estos cambios ha sido que los kamayoq en sus parcelas han realizado:

- El incremento de los rendimientos es debido al mayor manejo tecnológico de las semillas, a las prácticas adecuadas de riego, a la mejora en la calidad de la fertilización a partir del tratamiento de abonos orgánicos, a las labores culturales oportunas y al mejor tratamiento de la cosecha y post cosecha.
- Introducción de nuevas variedades de papa y maíz
- Mejoramiento de la calidad de semillas a través de refrescamientos (compras, intercambios)
- Uso y aplicación masiva de compost, humus de lombriz y biol.

A nivel de los cambios en términos pecuarios, las causas las tenemos en:

- Prácticas de sanidad aplicadas rigurosamente en los animales de su rebaño a lo largo de la campaña pecuaria
- Aplicación en sus rebaños de las técnicas de: crianza, empadre, descole, destete, cruzamiento, etc. Realizado por los kamayoq en función a los conocimientos aprendidos en la Escuela de Kamayoq
- Aplicación de las técnicas de alimentación: pastoreo, henificación, ensilado, estabulación, semiestabulado
- Aplicación de las técnicas de manejo de pastos cultivados: siembra, densidad, cortes, abonamiento, etc.

Los impactos expresados están en el siguiente testimonio:

Gracias a lo que mi esposo ha aprendido como kamayoq, donde todos de mi casa hemos ayudado, ahora tenemos más alimentos en el "troje" (despensa), ahora siquiera nos alcanza para 10 meses, antes nomás duraba para 6-7 meses. Ahora producimos de todo, tenemos papa, maíz, haba, tarwi, papas nativas, hortalizas y nos da harto en la misma cantidad de terreno. Es que todos hemos trabajado duro mejorando el suelo, preparando abonos, ccoreando, haciendo riego por aspersión, de todo hemos hecho.

Ahora hay mas rastrojo también para los animales, antes teníamos que comprar de los vecinos, hemos aprendido a sembrar pasto cultivado, bien nomás nos da, mis ganaditos gordos están, ya no se enferman. Ahora los llevo a la tablada rapidito me compran al precio que yo les digo; tenemos ahora platita cada mes, antes teníamos que esperar la cosecha o prestarnos. Esa plata de lo que vendemos el ganado lo usamos para los gastos de la casa, ahora nos alcanza para comprar nueva ropa; también ahora ya tenemos para comprar semillas mejoradas, mochila fumigadora, ovejas cruzaditas o para construir el galpon para los cuyes.

Para que decir nomás, si realmente me siento contenta de que mi esposo haya aprendido cosas nuevas, a nosotros también nos ha enseñado, todos sabemos...

Esposa del kamayoq Hubert Quispe

La expresión grafica de los cambios alcanzados por los kamayoq a nivel de sus activos naturales, tenemos a nivel del estudio realizado.

A.- Mejoras y beneficios en la chacra del kamayoq

Incremento de la producción.	100	72%
Mejora del suelo.	85	62%
Disminución de plagas y enfermedades.	88	64%
Mejores precios de mis productos.	74	54%
Nuevos cultivos he introducido.	49	35%

B.- En las crianzas

Incremento de la producción pecuaria	90	65%
Mejora del ganado.	117	85%
Disminución o control de enfermedades.	113	82%
Mejores precios de mis productos pecuarios.	93	67%
Transformación de derivados pecuarios.	41	30%

En conclusión, la escuela de kamayoq ha significado para ellos "*la luz*" que develó la oscuridad del conocimiento técnico; la fascinación de descubrir la existencia de un manejo tecnológico diferente al "manejo comun" y el descubrimiento de los resultados indicados.

La aplicación en su propia finca y la comprobación de los efecto de un buen manejo tecnificado, ha afianzado la convicción de que solo INCREMENTANDO EL CONOCIMIENTO se puede acceder a mejores posibilidades de incrementar los recursos productivos, disponer de mas alimentos y principalmente como medio de generación de ingresos a partir de la gestión de la finca para reducir costos y alcanzar mayores productividades.

Apertura de nuevas posibilidades tecnológicas (seguir avanzando en el manejo tecnológico de los animales) pero principalmente en el mejoramiento de la calidad de los ganados vía mejoramiento genético, ha significado enormes cambios en la lógica de acceso al "*mercado dinámico*" del engorde de ganado y de la producción de leche que automáticamente ha permitido alcanzar rendimientos mayores y consiguientemente mayores ingresos.

En definitiva, ser kamayoq ha significado un incremento cualitativo y cuantitativo en las capacidades, habilidades y actitudes que les ha impulsado a romper con sus "resistencias" y los ha catapultado hacia el cambio tecnológico y por lo tanto a la ampliación del mercado de asistencia técnica.

CAPITAL FISICO

Como consecuencia de los mayores ingresos alcanzados en los ingresos, se ha dinamizado inversiones orientadas a la adquisición de activos en diversos rubros. Veamos el cuadro.

CAMBIOS EN LA FAMILIA DEL KAMAYOQ	INDICADORES DE CALIDAD DE VIDA	INDICADORES DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
INVERSIONES PARA ACCESO AL BIENESTAR FAMILIAR E INVERSIONES PRODUCTIVAS	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 100% de kamayoq han adquirido bienes de consumo duradero y ropa ♣ 27% de kamayoq tiene acceso a bienes como equipos de sonido y celular 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 90% de kamayoq han adquirido equipos para riego por aspersión ♣ 68% de kamayoq han adquirido mochila fumigadora, mallas, arados, equipo veterinario, semilla mejorada, esquiladora y otros
ACCESO A SERVICIOS PARA UNA MEJOR CALIDAD DE VIDA	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 71% de kamayoq han construido y/o ampliado nuevas habitaciones para vivienda ♣ 63% de kamayoq tienen acceso a servicios como agua potable, desagüe, electrificación, carretera y telefonía ♣ 38% de kamayoq han adquirido terrenos o construido viviendas en Sicuani ♣ 2% de Kamayoq han adquirido vehículos (taxis tipo station) 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 74% de kamayoq han construido instalaciones como establos cobertizos, galpones de cuyes, biohuertos, semillero y granja de aves. ♣ 92% de kamayoq han adquirido triciclo y carreterilla

La mayor disponibilidad de capital financiero ha conducido a muchos kamayoq a realizar inversiones en dos rubros principales: a) productivos y b) reproductivos

Los primeros referidos a inversiones para incrementar sus activos orientados a mejorar su producción agrícola, ganadera, generación de autoempleo y facilitar los costos de transacción para la comercialización de ganado vacuno: vacunos, ovinos y alpacas.

Las inversiones reproductivas o domesticas son los aspectos orientados a la mejora de la calidad de vida de la familia del kamayoq, referida a "gastos" en la mejora de la vivienda, acceso a servicios, compra de bienes duraderos, ropa, vehículos hasta inmuebles.

Inversiones de los kamayoq

En comparación hace 5 años, ¿que tipo de inversiones has realizado?

	ANTES	AHORA		ANTES	AHORA
Bienes de consumo			Activos naturales		
Televisión	73	114	Ganado vacuno criollo	94	83
Radio	126	136	Ganado mejorado	15	80
Bicicleta	93	112	Ganado ovino criollo	82	79
Triciclo	34	52	Ovino mejorado	09	52
Equipo de sonido	18	57	Alpacas mejoradas	45	52
Teléfono	02	35	Llamas	30	29
Carro	03	07	Caballos	39	43
Activos físicos			Burros	19	22
Agua potable	40	93	Cerdos	13	17
Arado	26	30	Cuyes	91	93
Mochila fumigadora	18	67	Gallinas	56	54
Equipo veterinario	15	89	Patos	12	09
Mallas	18	37			
Esquiladora	13	18			
Trilladora	--	01			
Equipo riego por aspersión	04	54			
Manguera	17	72			
Pala, pico	127	134			
Chakitacla	118	127			

La cantidad de bienes de consumo y de capital adquiridos por los kamayoq si bien se han incrementado requiere una explicación de las fuentes de ese incremento significativo de capital financiero, el cual esta directamente vinculado a la disponibilidad d dinero por ingresos económicos.

Según el estudio realizado, actualmente todos los kamayoq manifiestan que sus ingresos provienen de tres fuentes:

1. Actividades comerciales
2. Ingresos de la asistencia técnica
3. Combinación de ambos

Antes el ingreso familiar prevenía principalmente de la comercialización de ganados y de actividades complementarias diversas (albañil, obrero, ambulante, triciclero, carpintero) donde se incluía la venta de productos agrícolas en desmedro de la seguridad alimentaria familiar. El cambio sustancial en la composición del ingreso familiar se da a partir de que los kamayoq se insertan en actividades productivas nuevas que abre las posibilidades a nuevas fuentes de ingreso por producción de cuyes, artesanía y por microempresas familiares (engorde, producción de ovinos mejorados, crianza de alpacas, comercialización de fibra, carne de alpaca). La comercialización de alimentos pasa a un segundo plano.

FUENTES DE INGRESO DE LOS KAMAYOQ

ACTIVIDADES COMERCIALES	%	INGRESOS POR SER KAMAYOQ	%	COMBINAN AMBOS	%
♣ comercialización de cuyes	12	♣ Asistencia técnica	100	K + actividades comerciales	88
♣ comercialización de ganados	72	♣ Contratados por instituciones	12*	K + albañil, carpintero	10
♣ Otros: comercialización de artesanía	6			K+ empleado	02
♣ Microempresarios	10				

(*) trabajo temporal con periodos entre 3 meses a 2 años

Un hito inédito constituyen los ingresos por concepto de otorgar asistencia técnica como kamayoq. **Aquí el valor monetario no es significativo**, excepto en algunos kamayoq que han logrado regulares ingresos pero que son en numero reducido (12%). La mayoría manifiesta que los ingresos como proveedor de asistencia técnica es "una ayuda", "le salva de apuros" pero que *no puede vivir de ser kamayoq* como actividad principal a exclusividad. Debido a que:

- ♣ No hay trabajo seguro, siendo Kamayoq.
- ♣ En mi caso no porque mis clientes no me pagan en efectivo solo su voluntad.
- ♣ Hay mucha competencia con veterinarios,
- ♣ No abastece, se necesita de otro ingreso
- ♣ Los clientes no te pagan como debería ser, es por eso que yo vivo de mis ganados y la agricultura.
- ♣ Si tienes ganados, te puede solventar económicamente el ser Kamayoq.
- ♣ Existe pocos clientes y no pagan bien.
- ♣ No me dan importancia la gente como Kamayoq.
- ♣ Es muy escaso el ingreso como Kamayoq en la comunidad .

La evidencia de estos testimonios se manifiesta en los cuadros siguientes

I.- Promedio de ingresos al mes como Kamayoq.

ANTES*		AHORA 2008	
0 - 20 =	35	0 - 20 =	17
30 - 50 =	20	30 - 50 =	18
60 - 100 =	15	60 - 100 =	24
100 - MAS =	38	100 - MAS =	50

(*) se refiere hace 5 años

Si analizamos el cuadro vemos que el promedio de ingreso mensual antes como kamayoq era de 20 soles que abarcaba el 32% de kamayoq, en tanto que el 35% de ellos recibían más de 100 soles. En tanto que en la actualidad el ingreso mensual se ha incrementado entre 60 a 100 soles para el 22% de kamayoq y el 46% reciben ingresos mayores a 100 soles. En los dos periodos el valor del incremento ha sido del 11%.

II.- Promedio de ingresos por otras actividades al mes

ANTES		AHORA	
0 - 50 =	16	0 - 50 =	10
50 - 100 =	12	50 - 100 =	11

100 - 200 = 18	100 - 200 = 05
200 - MAS = 53	200 - MAS = 73

Si comparamos la situación anterior, los kamayoq recibían un ingreso mayor a 200 soles por otras actividades pero solo el 53%; en cambio ahora los ingresos mensuales mayores a 200 soles abarca a mayor número de kamayoq: 74% lo que significa que se ha incrementado la cobertura de un mayor ingreso en un orden del 21%

El mayor aporte a la mejora del ingreso familiar desde la Escuela de Kamayoq, ha sido que ha permitido que los kamayoq “descubran” nuevas posibilidades económicas en actividades productivas nunca antes exploradas.

Nuevas actividades productivas

En el estudio realizado hemos comprobado que cada kamayoq ha iniciado e incorporado a su sistema productivo, minimamente 2 actividades nuevas, conforme a su lógica productiva de diversificar los rubros. En otros casos ha ratificado o consolidado sus actividades. Así tenemos por ejemplo numerosos casos de familias de kamayoq que han incorporado la crianza de cuyes y la crianza de ovinos mejorados a la actividad principal que ya tenía que era la compra-venta de vacunos que consistía en acopiar toretes, hacerlos engordar y luego venderlos en las principales tabladas.

En la escuela de kamayoq aprendí mejores actividades para iniciar, empecé trabajando técnicamente con mis animales y ahora vendo a mejor precio en el mercado. Adquirí también bastantes conocimientos en la producción de cuyes y su comercialización en las ferias. También me he permitido contactarme con instituciones, comerciantes y acopiadores.

He aprendido actividades que me ayudan a mejorar mi trabajo anterior, yo me he dedicado siempre al engorde, pero no sabía técnicamente como hacerlo, además que ahora tengo animales mejorados que me dan leche para poder vender y hacer yogurt que mi señora vende. También me he dedicado a producir papas nativas, con los que sostengo a mi familia.

Patricio Soncco, comunidad Chipichumo

El estudio nos ha arrojado los siguientes datos

ACTIVIDADES INCORPORADAS POR KAMAYOQ

Crianza de cuyes.	82	25.0%
Producción de alpacas	45	13.8%
Engorde de ganado.	43	13.1%
Crianza de ovinos mejorados	32	9.8%
Comerciante de productos agropecuarios	28	8.6%
Artesanía.	26	7.9%
Producción de yogurt, manjar	22	6.7%
Crianza de porcinos.	20	6.1%
Apicultura.	13	3.9%
Cultivos andinos (papa nativa)	8	2.4%
Cultivo de hortalizas y plantas medicinales	5	1.5%
Crianza de aves	3	0.9%

Se aprecia una masiva orientación hacia el rubro de “crianza de cuyes”, dado que el mercado y sus mecanismos han dado los indicadores suficientes para dar certidumbre a los *kamayoq* de la rentabilidad de la crianza de cuyes. Por los siguientes factores:

a) De contexto

- ♣ Presencia de empresas privadas promotoras de dicha actividad
- ♣ promoción del Estado para la crianza y exportación de cuyes
- ♣ Créditos y asesoramiento para microempresas rurales
- ♣ Ferias, concursos y festivales de promoción
- ♣ Impulso de planes de negocio

b) De manejo

- ♣ Altos niveles de conversión rápida de pasto en carne,
- ♣ la facilidad de crianza,
- ♣ la pequeña inversión requerida,
- ♣ bajos costos de producción y
- ♣ **el conocimiento y dominio de técnicas de crianza y sanidad animal por parte de los miembros de la familia del *kamayoq***

No ha sido casual que muchos *kamayoq exitosos* lo sean precisamente al dedicarse a la producción y comercialización de cuyes

Ha mejorado mucho mi vida con la crianza de cuyes. Trabajo no me falta en la crianza de cuyes, como especialista en reproductores, a veces trabajo en instituciones por 2 – 3 meses concursando con zootecnistas.

Antes nadie me conocía, gracias a la promoción de ITDG ahora me relaciono con profesionales de instituciones públicas, con personas de otras comunidades, valoran mi trabajo. Ahora ocupo el cargo de presidente central de productores de cuyes del distrito de Maranganí, hace poco me dieron una medalla como pionero de criadores de cuy en la provincia de Canchis. Ocupe tercer lugar de criadores de cuyes de la provincia de Canchis de los 53 participantes. Mis clientes me respetan, creen y confían en mi trabajo y les demuestro con hechos.

Por la venta de cuyes obtengo de 500 – 700 soles al mes, cuando llegan algunas delegaciones a mi casa me dan 20 – 30 soles por darles charlas, las instituciones por una hora de charla me pagan de 30 – 50 soles. Ya no salgo a ofertar mis cuyes, la gente de por si viene para que les venda y asesore en la crianza de cuyes. Todo eso gracias a lo que aprendí como *kamayoq*, cambió mi vida como ya te dije, llevo en alto el nombre de ITDG.

Mi sueño es vender cuyes sacrificados para darle valor agregado, para ello voy a dedicarme al cultivo de pastos hidropónicos y a capacitar a mi esposa más en cuyes en la ciudad de Sicuani, para ello mi señora está esmerándose en potajes en base a cuy. El negocio de cuyes tengo asegurado por 2 años luego puede cambiar ya veré. Mi objetivo es llegar a 1500 – 2000 cuyes para el mercado de consumo y reproductor.

También estoy pensando en el tratamiento de abono de cuy, elaboración de gas natural en base abono de cuy y promover nuestros productos a través del Internet.

German Cruz Apaza, comunidad de Ccuyo.

La motivación mayor para el cambio de giro en las actividades de los kamayoq es la rentabilidad. Desde su experiencia las actividades más rentables son:

Crianza de cuyes.	45	32.1%
Engorde de ganado.	38	27.1%
Crianza de alpacas	17	12.1%
Comerciante de ganado	12	8.6%
Crianza de ovinos	10	7.1%
Artesanía.	06	4.3%
Crianza de porcinos.	04	2.8%
Apicultura.	02	1.4%
Otros.	06	4.5%

En estas actividades nuevas, cobra singular importancia la incorporación de dos nuevas actividades "dinámicas", como expresión de las nuevas relaciones de mercado que han ido apareciendo estos últimos 5 años:

- ♣ La crianza y comercialización de alpacas
- ♣ La producción de derivados de la leche

Es interesante ver que los mercados dinámicos de bienes han traído consigo un mercado incipiente de créditos y un mercado de asistencia técnica que articula los *mercados tradicionales (relaciones de no-mercado)* con los mercados modernos, dinámicos, competitivos, estructurados y organizados. Esta situación esta siendo bien aprovechada por los kamayoq, quienes han "descubierto" un gran *nicho de mercado* en la asistencia técnica para la crianza de alpacas, cuyo trabajo esta centrado principalmente en la **sanidad animal**, a fin de garantizar la supervivencia de estos animales frente a las grandes dificultades que tienen los productores alpaqueros de la mortandad por enfermedades.

La mayoría de los kamayoq de las comunidades de altura, han descubierto que un rubro muy rentable para su asesoramiento es entrar al manejo alpacuno mediante la compra de reproductores a fin de romper con un circulo vicioso de la consanguinidad, hatos degenerados, baja calidad de fibra, menor cantidad de fibra y bajos precios = pobreza.

El otro factor motivador es el mercado de cueros de alpaca para la industria peletera, muy conocida históricamente en la zona, la misma que tiene su "cuello de botella" en la comercialización desventajosa para el productor. Por ello los kamayoq han decidió incursionar en este rubro al descubrir su alta rentabilidad.

"a la comunidad vienen los comerciantes que nos compran cada alpaca vivo a s/. 70.00, este luego lo degüella y obtiene 25 Kl. de carne y lo vende a 3.50 cada kilo en Sicuani o Puno; además de eso, el cuero de 6 libras lo vende a s/. 40.00, las vísceras lo venden a s/5. 00, haciendo un total de s/.132.50. Eso es la ganancia que el intermediario obtiene por cada alpaca. También nos compran ovejas, bajo la misma forma. (kamayoq c.c. Toxacota).

Estas actividades son exitosas en la medida que se ajustan a la experticia del productor, al tiempo disponible que le da a esta actividad, los roles de distribución de tareas para varones y mujeres, el apoyo de la esposa e hijos, la facilidad de su manejo y la disponibilidad de recursos como agua, pastos, asistencia técnica y la presencia de una demanda permanente de cuyes.

Por el lado de la oferta, tenemos la oferta disponible de asistencia técnica adscrita a la venta de cuyes; de manera tal que el *"servicio es completo"*, con lo cual el kamayoq-microempresario otorga un "valor agregado" por su trabajo: muestra su producto, lo comercializa y asesora en su crianza. He allí el secreto de su éxito.

Actividades microempresaria les

Uno de los grandes cambios generados por el proceso de empoderamiento en las capacidades de los kamayoq, ha sido ha sido el impulso de modelos de gestión empresarial bajo 2 modalidades

1. Como microempresas familiares

Aquí los kamayoq han asumido el rol de ofertantes de productos y de puestos de trabajo a nivel local, especialmente en el rubro de crianza de cuyes, engorde de ganado, mejoramiento genético de ovinos, productores de derivados lácteos. Todos ellos con sus microempresas instaladas en sus viviendas, donde se encuentran todas sus instalaciones y equipos que los kamayoq han construido o mejorado. Actualmente son aproximadamente 25 kamayoq (12% del total) que están en esta situación exitosa.

Lo interesante de esta opción es que casi todos lo han realizado de manera **autodidacta**, lo que evidencia que en la Escuela de kamayoq no solo se dio instrucción, sino que con su propuesta formativa, rescatando el enfoque de su paradigma educativo cultural, reforzó y estimuló la necesidad de seguir aprendiendo por cuenta propia en la vida y para toda la vida (Lucila Lazarte).

2. Como asociación de productores

Contando con el apoyo de las instituciones ofertantes de capital, asistencia financiera muchos kamayoq se han insertado en las experiencias de gestión empresarial, alrededor de rubros que **ellos ya dominaban y que fueron aprendidos en la Escuela de Kamayoq**. Algunos de estos kamayoq microempresarios, ofrecen su empresa como escenarios de capacitación bajo diferentes modalidades (pasantías, intercambio de experiencias, etc.) en la que ellos son los capacitadores y reciben retribución por este trabajo.

Aquí les presentamos dos testimonios:

En la comunidad de Sunchuchumo somos 11 kamayoq formados por ITDG que hemos constituido una asociación de productores para acceder a un Plan de negocios del Proyecto Corredor Puno-Cusco, que nos han aprobado por S/ 14,000; todos hemos aportado el 10%. Con esta planta hemos contratado ingenieros que nos han capacitado en gestión empresarial, comercialización y producción de yogurt.

De este grupo solo quedamos 3 kamayoq quienes en la actualidad vendemos yogurt de manera individual. La producción de yogurt de los 3 kamayoq llega a 80 litros diarios, cada uno tenemos nuestros propios clientes en Sicuani y Cusco. Este yogurt lo hacemos con leche de nuestros ganados, pero no nos alcanza por eso compramos de nuestros vecinos. Actualmente estamos ganando S/ 1.60 por litro (promedio de 40 soles diarios).

Los 3 kamayoq nos hemos organizado en una microempresa denominada COMERSUR y recibimos capacitación del proyecto corredor, de ITDG, de Caritas, del municipio, de todos, exponemos en ferias y vendemos solo a un solo precio. Nos reunimos cada fin de mes para coordinar nuestro trabajo. Ahorita estamos aprendiendo a producir natillas, dulces de leche y manjar blanco.

Sabina Merma Bonifacio

Lo interesante es que basados en estas experiencias exitosas un 68% de los kamayoq desean incursionar en el mercado como microempresarios en los siguientes rubros:

- ♣ productores de cuyes
- ♣ transformación de productos lácteos
- ♣ crianza de alpacas mejoradas
- ♣ artesanía, cerámica, turismo vivencial
- ♣ engorde de ganado
- ♣ crianza de cerdos

Tampoco es casual que la mayor cantidad de demanda hacia los cursos nuevos que debe enseñarse en la Escuela de Kamayoq este orientado hacia la formación en "cadenas productivas", "agro negocios", "mercadotecnia", "competitividad" y otros afines. Todo esto por el contexto favorable existente, donde las instituciones promotoras del desarrollo de mercados internos de productos, créditos y asistencia técnica han hecho alianzas con los gobiernos locales y el Estado para la promoción de las actividades comerciales entre las economías campesinas.

Los kamayoq al haberse constituido como una elite tecnológica han sido los primeros en captar la gran oportunidad de insertarse en estos procesos.

Las comunidades de Cuchuma y Sunchuchomo mantienen una relación con los gobiernos locales, estas instituciones promueven algunos eventos de capacitación en coordinación con las instituciones a nivel de sus distritos, a los cuales participan los comuneros que tienen interés como en el caso de la Municipalidad distrital de San Pablo que ha organiza capacitaciones en la elaboración de Yogurt, preparación de quesos, producción de charqui, artesanía con fibra de alpaca y otros. O la Municipalidad distrital de San Pedro que ha organizado eventos de capacitación sobre formación laboral

para jóvenes. Aquí es donde los kamayoq de estas comunidades participan activamente.

Regidor municipalidad de San Pedro.

CAPITAL FINANCIERO

Si vemos el acceso al sistema financiero desde los kamayoq es realmente interesante su lógica. Los kamayoq perciben que los créditos son necesarios e imprescindibles para el impulso de su economía, pero su temor de perder su patrimonio lo inhibe en este propósito. Hay una desconfianza hacia la obtención de préstamos del banco o temor a endeudarse por el sistema formal, dado que pone en riesgo sus activos naturales y físicos, debido a los costos de transacción altos, a los requisitos que solicitan, intereses altos. Por ello el 77% no accede a dichos préstamos, ni tampoco tienen cuentas bancarias. Sin embargo cuando se trata de ONGs o financieras con presencia en la zona y bajo otorgan financiamientos bajo condiciones favorables (bajo interés, no garantía del patrimonio) los kamayoq acceden a dicho préstamo. Tal el caso de los créditos de Caritas.

Paralelo a dicho sistema, los kamayoq también utilizan el crédito informal el cual tiene muchas ventajas porque se basa en la confianza, no tiene costos de transacción y tampoco pone en riesgo su patrimonio personal ni sus recursos productivos. Los prestamistas locales, otorgan este servicio premunidos de "otros accesorios" como información de precios, contactos para la cadena del valor, venta de insumos a plazos y otros beneficios de tipo social como amistad, padrinzago y compadrazgo.

¿De que manera tienes acceso a créditos?

	SI	NO
a). Sacando préstamo del banco.	31	102
b). Pidiendo a prestamistas.	110	18
C. Solicitando a instituciones que otorgan prestamos a agricultores.	55	72
d). Teniendo cuenta de ahorros en el banco.	20	109
e). Quiero, pero no puedo prestarme dinero.	77	39

De las encuestas realizadas solo el 20% de kamayoq hace uso de créditos del sistema formal que lo utiliza solo en los rubros de mayor rentabilidad (mercados dinámicos) para la compra, engorde y comercialización de vacunos, ovinos, también para la compra de animales mejorados (vacunos, ovinos, alpacas y cuyes) con los cuales mejoran sus rebaños y luego los venden, obteniendo una ganancia por dicho negocio. Lo propio hace con los créditos provenientes del sector informal.

Lo que si es curioso es la esperanza –histórica- que el Estado asuma el rol de apoyo al productor mediante créditos blandos, de promoción y no perciben que este ha delegado sus funciones al sector privado empresarial desde hace 15 años atrás. Alcanzamos un conjunto de expresiones en este sentido:

- ♣ *“De parte del gobierno central quisiera crédito a bajos intereses”*
- ♣ *“El Estado debe dar préstamo a los campesinos, lo que nos falta es capital no quiero regalo, pero si préstamo a bajos intereses.”*
- ♣ *“Que me pongan (en calidad de préstamo) un módulo de alpacas o vacunos de 05 cabezas de raza mejorada para empezar a mejorar mi situación económica”*
- ♣ *“Apoyo en créditos por parte del gobierno, me podrían proporcionar para demostrar que yo puedo producir con préstamo, no quiero donación – condonación, sino préstamo”*

Los kamayoq mas avanzados plantean que los créditos del sector privado deberían estar orientados a promover la constitución de microempresas familiares tal como ellos manejan. Este es un clamor unánime para que con esos fondos los kamayoq puedan invertir en microempresas de cuyes, transformación de productos lácteos, crianza de alpacas mejoradas, producción artesanal y turismo vivencial, transformación de granos y finalmente para crianza de cerdos y aves; bajo la modalidad de libre disponibilidad y si fuera posible contar con asesoramiento técnico.

Los indicadores de los cambios en los activos financieros son:

CAMBIOS FINANCIEROS	INDICADORES DE SUBSISTENCIA	INDICADORES DE MERCADO
ACCESO RELATIVO A CREDITOS	♣ 86% de kamayoq hace uso del sistema crediticio informal y formal	♣ 23% de kamayoq acceden al sistema financiero formal
MAYOR DISPONIBILIDAD DE DINERO	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 92% de kamayoq reconocen que por su conocimiento técnico han logrado generar mayores ingresos en su familia ♣ 100% de kamayoq ratifican que sus actividades económicas son siempre diversificadas, obteniendo ingresos de diversas fuentes 	♣ 71% de kamayoq expresan haber realizado inversiones para negocios orientados al mercado

Mayor disponibilidad de dinero

Este es uno de los rubros más importantes y delicados sobre el cual se tiene estimaciones, pero sustancialmente información cualitativa que nos va ayudar a entender como es el proceso de transformación en la estructura de ingresos en los kamayoq. Existe un consenso generalizado en todos los kamayoq donde expresan que sus condiciones de vida **antes** de venir a la Escuela de Kamayoq, literalmente eran de **extrema pobreza**, expresado en todos los indicadores conocidos y ampliamente difundidos, pero cuya evidencia lo pueden dar los mismos kamayoq:

En este marco, los kamayoq confirman que en el seno de sus familias ha ocurrido procesos de **mejora de ingresos y mayor disponibilidad de dinero**, que les ha permitido mejorar sus activos de calidad de vida a partir de un punto de quiebre: HABER MEJORADO SUS CAPACIDADES TECNICAS AGROPECUARIAS. Nos explicamos.

Los kamayoq como la mayoría de las familias campesinas rurales viven en condiciones de marginalidad y sujetos a un contexto de vulnerabilidad cuyas expresiones tienen que ver con factores de leyes agrarias, política públicas del Estado, del modelo económico que se impulsa desde el gobierno, hasta los precios bajos de los productos agropecuarios y baja productividad, pasando por el tema de ausencia institucional y de mercados rurales frágiles. Sin embargo pese a ese conjunto de factores, los kamayoq han desarrollado estrategias de resiliencia para enfrentar dichas vicisitudes; siendo una de ellas la diversidad de ocupaciones (“mil oficios”), sin embargo, en este esfuerzo ha sido poco lo que han podido mejorar dada su desprotección económica – tecnológica. En tal sentido los campesinos andinos han ido chocando una y otra vez contra las paredes estructurales del sistema que no les permitía un acceso a la *modernidad* pese a que el Estado lo pregonaba públicamente pero no hacía casi nada para viabilizar esta aspiración.

Cuando el ITDG constituye la Escuela de Kamayoq se abre la tan buscada “puerta” (*punku*) que posibilita de una manera extraordinaria dotar al campesino de herramientas con que “defenderse en la vida” y “encontrar un porvenir”. Es decir hace realidad el principio de que el éxito económico de los agricultores depende, muchísimo más, de conocimientos adecuados que de recursos abundantes. Los campesinos encuentran entonces otra estrategia de resiliencia basada en conocimientos útiles, aplicables y eficaces en la corrección de las ineficiencias y por ende en la solución de los problemas de los agricultores y de la agricultura.

En esa medida ellos *anclan en su sistema cognitivo* un conjunto de alternativas técnicas pertinentes a su nivel tecnológico y cuando lo validan lo potencian y le encuentran sentido de vida convirtiéndolo en el medio por excelencia para obtener ingresos económicos y tener disponibilidad de dinero, con el cual sortear todas las necesidades personales, familiares y de inversión productiva. Este **saber y saber hacer** les otorgan las capacidades para incrementar la productividad agropecuaria y el rendimiento de la mano de obra familiar, de la tierra y de los animales que ya disponen, descubriendo que apenas con mejores conocimientos es posible generar dinero, sin necesidad de proporcionarles más recursos materiales.

Esta propuesta los empuja entonces a encontrar por **ellos mismos** las respuestas a sus problemas utilizando racionalmente los recursos que ya poseen en una apuesta por el *desarrollo endógeno y por un modelo de capacitación emancipadora*, partiendo de un criterio transformar el factor potencial existente en todos los campesinos en un *factor real* de desarrollo ofreciéndoles el mejoramiento de sus capacidades funcional e instrumental que les enseñe a producir con mayor eficiencia y rentabilidad, haciéndole acceder a “mercados dinámicos” que le permitan generar mayores ingresos.

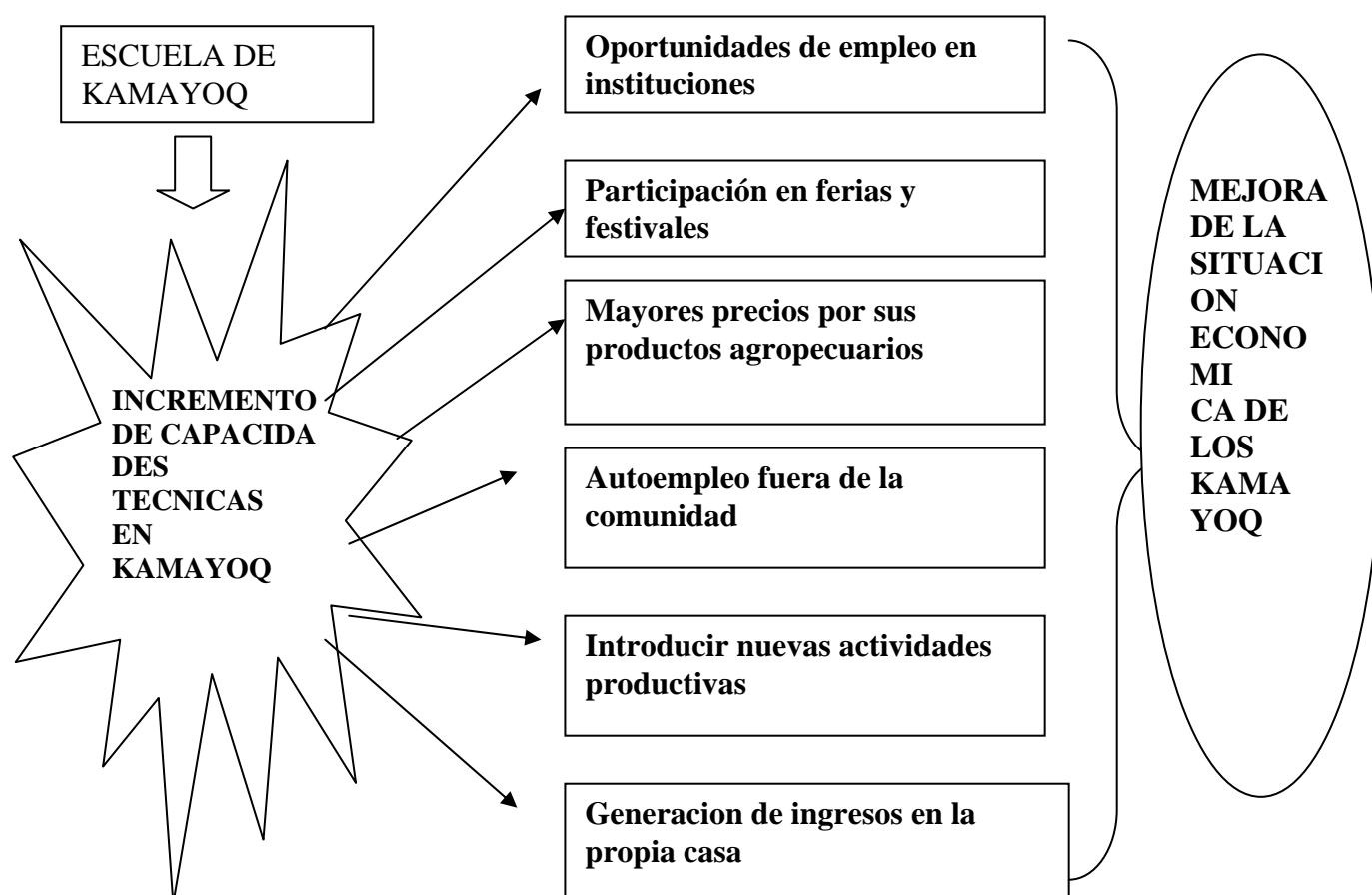
IMPACTOS EN EL CAPITAL HUMANO

Aquí se expresa la esencia de los impactos realizados por la Escuela de kamayoq, dado que los kamayoq al captar esta propuesta e inscribirse en ella "descubren" las enormes posibilidades de "salir adelante en la vida". No es casual que expresen que el hecho de ser kamayoq les ha abierto mejores oportunidades para 4 tipos de cambios:

1. Mejorar su situación económica
2. Mejorar su autoestima y seguridad personal
3. Afianzar sus redes económicas y sociales
4. Consolidación de capacidades laborales

Mejora de situación económica

Aunque no disponemos de datos últimos⁵, es evidente la mejora de la situación económica en la mayoría de las familias de los kamayoq a partir del **incremento de capacidades técnicas**, en cuya aplicación en su vida práctica ha generado un conjunto de efectos multiplicadores



Los testimonios son elocuentes:

⁵ La evaluación de impacto realizado por Walter Ita Espinoza, 2005 demuestra estas mejoras con incrementos hasta del 151%

- Trabajo técnicamente con mis animales y vendo a mejor precio en el mercado
- Me ha dado la oportunidad de desarrollarme como Kamayoq.
- Adquirí bastantes conocimientos, en la producción y comercialización en las ferias.
- Por contactarme con instituciones y comerciantes y acopiadores
- Antes yo no ganaba pero ahora si i me dio oportunidad para trabajar con otra institución
- He aprendido actividades que me ayudan a mejorar mi trabajo anterior
- Porque he aprendido cosas nuevas y mejores que son una alternativa.
- Porque salgo de mi hogar a trabajar como Kamayoq y obtengo economía.
- Me ha servido para relacionarme con otras personas del comercio.
- Porque ahora tengo mayor conocimiento y mas posibilidades de progresar.
- Tenía bastante conocimiento técnico, fue, un segundo trabajo para mí.
- Vendo al mercado productos de calidad y me pagan un poco más que antes.
- Antes no sabia nada i ahora hago diferentes actividades fruticultura, injertos y apicultura
- Porque ahora trabajo sin sepárame de mi casa ni mi familia.

Mejorar su autoestima y seguridad personal

Uno de los aspectos críticos en la vida de los campesinos andinos es la constatación de situaciones de baja autoestima y subestimación de todo su corphus cultural referidos a la alimentación, el vestido, las costumbres, la religiosidad, los apellidos, la tecnología, el idioma, la actividad rural, etc. Expresión que en nuestro país sigue sin resolverse los problemas de marginalidad, exclusión social y racismo contra las poblaciones indígenas pobres y rurales.

Pese a ese contexto los campesinos han resistido de muchas formas, “disfrazándose del enemigo”, usando elementos de la otra cultura, accediendo a la ciencia y tecnología, ocultando sus conocimientos o negando su cultura. En este panorama, la búsqueda de alternativas para salir de su pobreza también ha chocado frente una sociedad clasista y racista que además le ha obligado a insertarse en una estructura social vertical, autoritaria e injusta.

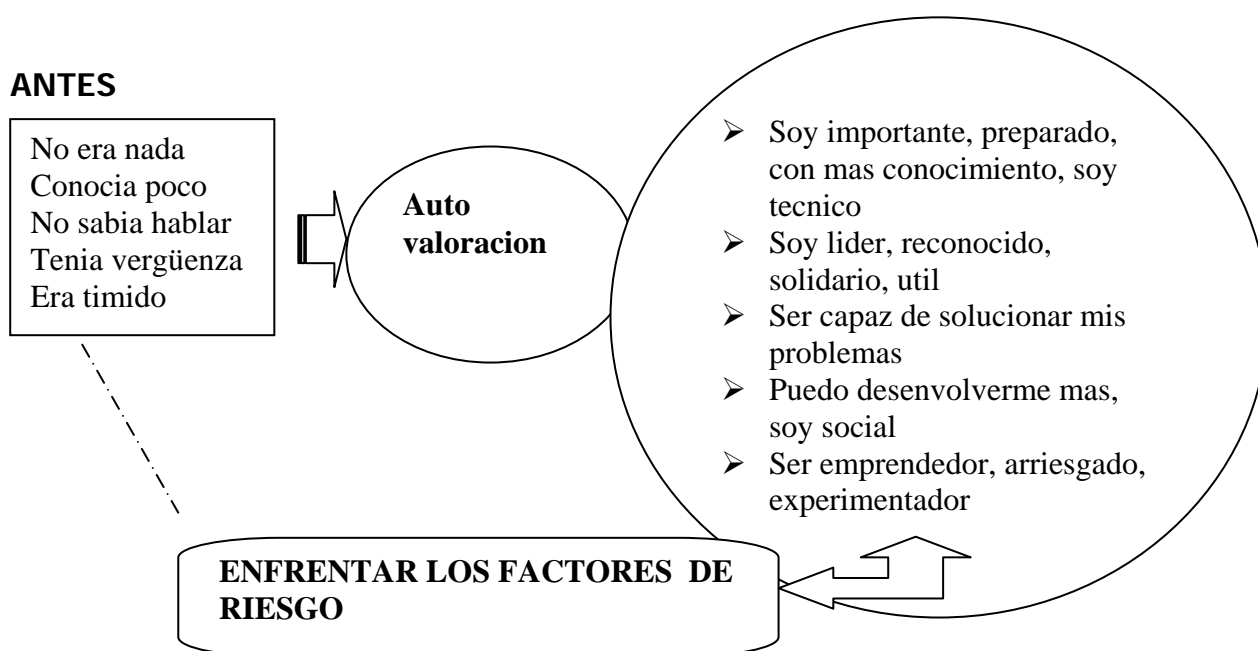
Los esfuerzos desde la sociedad civil para ayudarlo a encontrar respuestas y salidas han sido insuficientes desde el lado de las ONGs, pero que han generado interesantes cambios. Uno de ellos se refiere precisamente al aspecto de identidad cultural como un factor que desarrolla “factores de protección interna” del individuo frente a las agresiones externas y factores de riesgo. Uno de esos factores de protección ha constituido la Escuela de Kamayoq donde el kamayoq de ha premunido de herramientas técnicas, pero también de **herramientas emocionales** que ha ido construyendo y re-descubriendo en su formación, gracias a la propuesta pedagógica y a los contenidos allí trabajados.

Estos aspectos han permitido que se genere una autoestima como un núcleo central de la personalidad del kamayoq de naturaleza esencialmente valorativa y emocional

vinculada al auto-concepto. Este sentimiento de "valía" ha sido un fuerte impulsor de conductas constructivas preactivas que retroalimentan el sentimiento de competencia basados en otro concepto: "auto eficacia" y eso precisamente ha ayudado a muchos kamayoq a salir fuera de sus casas y de la comunidad para trabajar premunidos de su conocimiento tecnológico. Dicha auto eficacia genera un sentimiento de satisfacción tremendamente importante para campesinos que nunca han recibido el reconocimiento de la otra sociedad.

En tal sentido, una adecuada autoestima supone el reconocimiento de las habilidades, destrezas, conocimientos, pero también de las limitaciones, manteniendo un sentimiento básico de ser valioso. Es eso precisamente lo que les ha insuflado el ITDG a partir de una propuesta formativa que combinaba lo tecnológico con lo humanístico.

El siguiente grafico nos resume lo señalado



Afianzar sus redes económicas y sociales

Sabemos que uno de los aspectos básicos en la "supervivencia" de un individuo en la sociedad tiene que ver con el tipo de redes sociales que desarrolla en su contexto cultural, familiar y social, ello le da soporte y le posibilita insertarse en otras esferas y estructuras, además que le amplía sus relaciones sociales y lo posiciona dentro de la estructura social en el marco de un reconocimiento y aceptación para su ulterior desenvolvimiento y desarrollo del individuo como persona y como ser social.

Estos procesos son los que precisamente se ha dado al insertar a los kamayoq en el plano comunal y en las esferas extracomunales para el ejercicio de la asistencia técnica, para lo cual es necesario que los clientes-familias *acepten y demanden* la presencia de los kamayoq.

Por otra parte, el ser kamayoq y haber participado en una serie de eventos, pasantías, ferias, concursos, les ha aperturado oportunidades de conocer más personas y agentes económicos con quienes establecer sus actividades comerciales.

Los testimonios son evidentes:

- ❖ El servicio que doy es sobretodo para mis familiares, y también para los más pobres porque ellos necesitan y me solidarizo con ellos, al año una vez les brindo medicinas gratuitamente. En general atiendo a todos, no priorizo a nadie, el servicio es igual para todos.
- ❖ A los familiares, ellos toman interés, en cambio a la comunidad no le interesa, además la comunidad no este bien organizado.
- ❖ Apoyo y brindo mis servicios a amigos y familiares. Los que tienen dinero solicitan servicio de técnicos especialistas que tienen más preparación. En cambio a nosotros los Kamayoqs, otros desconfían pero en esas cosas muy sencillas y practicas si nos solicitan. En cuanto a mis amigos y familiares conocen y están enteradas que estoy capacitada para hacer estos trabajos.
- ❖ Estoy mas preparado, despierto, competitivo que nos ha dado oportunidades para participar en las ferias, en mis relaciones he mejorado mucho, especialmente con personas que nunca había conocido, pero desde que he ido a cursos, he hecho amistad y me han servido para conocer nuevas posibilidades de hacer negocio.
- ❖ Desde que estuve en la escuela de Kamayoq he vuelto mas participativo y entusiasta, ya no tengo miedo para hablar de negocios con otros compañeros

Consolidación de capacidades laborales

De acuerdo al enfoque de desarrollo humano, en los kamayoq se debería buscar ampliar sus oportunidades de ser humano, creando u entorno en que las personas puedan plenamente hacer realidad sus posibilidades y vivir satisfactoriamente teniendo acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente, trabajo, adquirir conocimiento y poder participar en la vida de la comunidad, en fin, ser buena persona.

En ese marco, la Escuela de kamayoq al premunir a los kamayoq de capacidades para que estos no solamente “otorguen asistencia técnica” y “amplíen el mercado de la asistencia técnica”; sino que tengan **capacidades para la vida**, siendo esto lo que reiteradamente manifiestan los kamayoq en términos de cambios trascendentales como:

- Si porque ser Kamayoq ha cambiado mi vida gracias a las capacitaciones que me dieron ITDG, poco a poco me hice conocido por mi comunidad y por otras comunidades vecinas por mis servicios en sanidad animal.

- Por ser Kamayoq las experiencias que hemos aprendido y los servicios que he brindado a mi vecinos de mi comunidad, y trabajar para mi propio beneficio: mejorando mi ganado incrementando mi producción de papas y maíz.
- Como Kamayoq tengo más conocimientos los cuales los practico aunque no en la totalidad, pero otras actividades me dan ingresos: vender leche, yogurt, queso, algunos animales menores.
- Hago trabajos particulares, tricitaxi también mi esposa vende yogurt, también he cambiado por el conocimiento que he aprendido en ITDG.
- Tengo mejor autoabastecimiento hago mejor mis chacras, crío mejor mis ganados como vacas, cuyes.
- Por vender mis cuyes, mando frutales en las ferias y dar asistencia técnica en engorde de ganado.
- Siendo Kamayoq no hay mucho cliente, necesito trabajar en otras cosas para ganar plata.



INDICADORES DE CAPITAL HUMANO

CAMBIOS	INDICADORES DE CAPACIDADES
Mejorar su situación económica	100% de kamayoq incrementan sus conocimientos, destrezas y capacidades laborales para enfrentar los problemas económicos 80% de kamayoq asumen actitudes pro activas respecto a las necesidades familiares y buscan alternativas diversas
Mejorar su autoestima y seguridad personal	90% de kamayoq han elevado su autoestima y se sienten reconocidos por su trabajo 85% de kamayoq se valoran en términos de auto eficacia en la asistencia técnica que ofrecen
Afianzar sus redes económicas y sociales	72% de kamayoq afianzan sus relaciones sociales dentro y fuera de la comunidad para dar asistencia técnica y para redes de negocio
Consolidación de capacidades laborales	70% de Kamayoq fortalecen sus capacidades laborales y estrategias frente a los factores del entorno

CAPITAL SOCIAL

Según la **CEPAL**, que elaboró un documento para la *Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza* realizada en septiembre de 2001 en Santiago de Chile, la noción se define como **"el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto"**.⁶

A partir de los resultados del estudio, tenemos que el capital social generado por los kamayoq ha sido de dos tipos:

- a) Para fortalecer su relaciones intramuros
- b) Para enfrentar el mundo extramuros

Las relaciones intramuros, están orientadas a potenciar, generar y desarrollar los vínculos de confianza a nivel de las familias-clientes conectadas a su mundo de relaciones familiares y comunales; donde funcionan un conjunto de factores que van mas allá de la simple relación personal; donde intervienen factores de orden histórico, emocional, religioso, de parentesco, siendo mucho mas profundo y significativo porque esta adscrito a vínculos de tipo cultural y territorial, dado que tanto los kamayoq como los clientes son parte de la misma cultura y de las relaciones interculturales existentes en la sociedad.

⁶ El concepto de capital social en los proyectos de alivio de la pobreza. *Juliana Bertucci*. Pagina web www.cambiocultural.com.ar/investigacion/capitalsocial, 2005.

Nos referimos a que los kamayoj han generado un “capital social” en el marco de 4 espacios:

- a) En las relaciones con sus familiares que viven en la comunidad
- b) Relaciones con las familias-clientes de su comunidad
- c) Compromisos frente a la comunidad
- d) Relaciones con familias de otras comunidades

El primer nivel de fortaleza construida por el kamayoj ha sido apoyarse en el tronco familiar y en sus ramas como soporte para enfrentar las dificultades de las críticas, burlas y desconfianzas en el desempeño como oferente de asistencia técnica. No es casual expresiones como:

“El servicio que doy es sobretodo para mis familiares”, “A los familiares porque ellos tienen mas confianza; en la comunidad me critican y se burlan, no aceptan que yo sea un técnico”, “Ellos toman interés, en cambio a la comunidad no le interesa”. “Ellos ponen sus medicinas solo yo presto mis equipos y herramientas y me pagan voluntariamente, a veces no me pagan porque son mis parientes”.

El segundo nivel de capitalización social tiene que ver con las familias-clientes con los cuales establecen vínculos sustentados en criterios de **eficiencia de la asistencia técnica**; si esta funciona entonces las afectividades crecen, la confianza, el cariño se manifiesta y se fortalecen las reciprocidades e intercambios. Si la capacidad del kamayoj no se manifiesta entonces todo se vuelve al revés. Cuando el kamayoj conquista un espacio por su eficiencia las expresiones de sus clientes son sumamente gratificantes:

“Siempre me tratan bien, me ven como alguien que comparte sus conocimientos”, “siempre me valoran y también ellos aprenden”, “me ven como un líder, como una persona capaz apta para realizar cualquier trabajo”, “me ven con respeto como alguien que sabe mas y pueden confiar sus animales”, “me agradecen por el servicio que les doy”, “me pagan con cariño lo que les pido”.

El tercer nivel de relaciones es referente al compromiso ante la comunidad de “reciprocitar” (devolver el ayni) por la oportunidad de haberse capacitado. Aquí las relaciones son ambiguas de *amor-odio* entre los intereses del kamayoj y los de la comunidad.

Son fuertes y vivas en la medida que el kamayoj da asistencia técnica gratuita de manera “obligatoria” por el espacio de un a dos años bajo mecanismos de “servicio a la comunidad” apoyando en la dosificación masiva de los ganados, dando charlas, haciendo días de campo, participa en las asambleas, informa y orienta técnicamente a la comunidad. Se debilita y entra a veces en conflicto o indiferencia en la medida que predomina el interés individual del kamayoj y deja de lado esas obligaciones. Dicho conflicto se genera a partir de factores como envidias y críticas por la mejor posición social, económica del kamayoj o por los cambios tecnológicos en su predio.

Hay también situaciones que hacen que no se le valore al kamayoj en la comunidad: la existencia de mayores niveles de campesinos escolarizados y capacitados, la presencia de otros kamayoj, profesionales; por ello las expresiones de queja: “no me ponen interés, desconfían de mi”, “no me dan importancia porque no tengo estudio”, “no te reconocen”.

Algunos kamayoq optan por mantener un “equilibrio” en sus relaciones con la comunidad: la sirven durante 1 año y luego se dedican a sus actividades comerciales y de oferentes de asistencia técnica dentro y fuera de la comunidad de manera autónoma.

Finalmente el cuarto nivel de capitalización social, son sus vínculos con familias-clientes de otras comunidades que les permite generar mayores ingresos, dado que cobran un monto mayor por sus servicios⁷; pero igualmente esta sujeto a la eficacia de su asistencia técnica y de la calidad de los medicamentos que provee.

El segundo tipo de capitalización es para enfrentar el **mundo extramuros**, en ese sentido han impulsado 4 estrategias:

- ♣ Constituir una asociación de corte gremial
- ♣ Tener un medio de comunicación
- ♣ Formar grupos de interés
- ♣ Constituir microempresas

Organización de Kamayoq

Las Asociación de Kamayoq “ Toribio Quispe Jallo” es una organización con personería jurídica inscrita en registros públicos que asocia a los egresados de la Escuela de Kamayoq. Tiene la finalidad de dar un espacio de encuentro a los kamayoq egresados de la Escuela, de canalizar los problemas e iniciativas de los egresados asociados, de mantener la unidad, fomentando identidad profesional como cultural y de abrir espacios laborales en otros ámbitos mediante concursos de plazas para kamayoq oferentes de servicios y de brindar información de mercados para la producción microempresarial de kamayoq.

La asociación busca la visibilización de los kamayoq en la sociedad civil y hacer incidencia ente las instituciones del Estado a fin de ser reconocidos socialmente para que contraten a los kamayoq en las opciones laborales existentes. No es casual que entre sus reivindicaciones este contar con título reconocido por la nación, ser conocidos para aportar como expertos campesinos al trabajo de campo: “no creen en nuestro conocimiento porque las instituciones dan preferencia a profesionales y técnicos egresados de institutos y de la universidad”, “somos profesionales empíricos, por eso no nos valoran porque no tenemos la teoría científica”.

En esa medida, buscan ser capacitados con los últimos avances de los conocimientos tecnológicos para competir en el mercado laboral y dentro del modelo de mercados dinámicos. Para ello plantean como estrategia la auto capacitación financiado por los propios kamayoq y mediante el financiamiento de instituciones. De ahí que los temas solicitados sean alrededor de la comercialización, mercadeo, microempresas y computación.

Programas de radio y televisión producidos y conducidos por kamayoq.

⁷ En la comunidad cobran entre 1-2 soles por vacuno curado; a las familias de otras comunidades entre 2 a 3 soles.

A partir del 2005, con apoyo técnico y financiero del ITDG, los kamayoq conducen un programa radial y otro transmitido por los canales de televisión local, "Kamayoqkuna Yachaynin", de esta manera están aprendiendo así, ha usar los medios de comunicación masivos para comunicarse con la población rural y reflexionar sobre sus múltiples problemas, a difundir sus acciones y dar a conocer la labor de estos nuevos profesionales rurales, desarrollando una propuesta de comunicación masiva articulada a procesos de capacitación. .

Asociación de productores

Esta es otra estrategia formada por kamayoq a partir del aprovechamiento de las oportunidades institucionales y de mercado promovido por el Proyecto Corredor, quienes les proveen de recursos económicos, asesoramiento y promoción de sus productos.

"Nos hemos formado en un grupo con un plan de negocios para crianza de abejas, estamos produciendo miel. Algunos tenemos instalado nuestras colmenas, pensamos entrar con la producción de miel y complementado también con la fruticultura, porque se dice que por cada 3 frutales debe haber una colmena..."

Indalecio Tito, comunidad de Suyo

"Antes en la comunidad se hacia quesillos, se vendía pero había poca ganancia para nosotros. Ahora con el nuevo plan de negocios para elaborar yogurt hay ganancia. Todos los días sacamos entre 20 y 25 litros de yogurt y lo vendemos en Sicuani y comunidades. Se distribuye por casas, nuestras esposas se encargan de preparar en las mañanas y nosotros llevamos envasado con etiqueta."

Santiago Cotohuanca. Comunidad Sunchuchumo

Microempresas familiares

Se han constituido en la medida de contar con apoyo institucional y financiero desde una opción familiar, cuyas relaciones han dado impulso a consolidar una estrategia exitosa.

Mi mayor orgullo es haber constituido la microempresa en mi casa para criar cuyes, para eso hemos tenido que vender nuestro toro, con esa plata y con apoyo institucional hemos construido los galpones y comprado los reproductores. También hemos instalado los pastos. Actualmente tengo mayor ingreso económico por la venta de mis cuyes y por el servicio que brindo a mis compañeros. Me ayuda también el trabajo de mi esposo el es técnico en construcción civil.

Vicenta Cahuana, comunidad de Hercca

En conclusión, la capitalización social que han logrado los kamayoq les posibilita los siguientes beneficios:

- ♣ han sido capaces de organizarse y cooperar para mejorar sus condiciones de vida.
- ♣ Se han vinculado con la sociedad y los mercados más amplios para tener acceso a información y recursos adicionales.

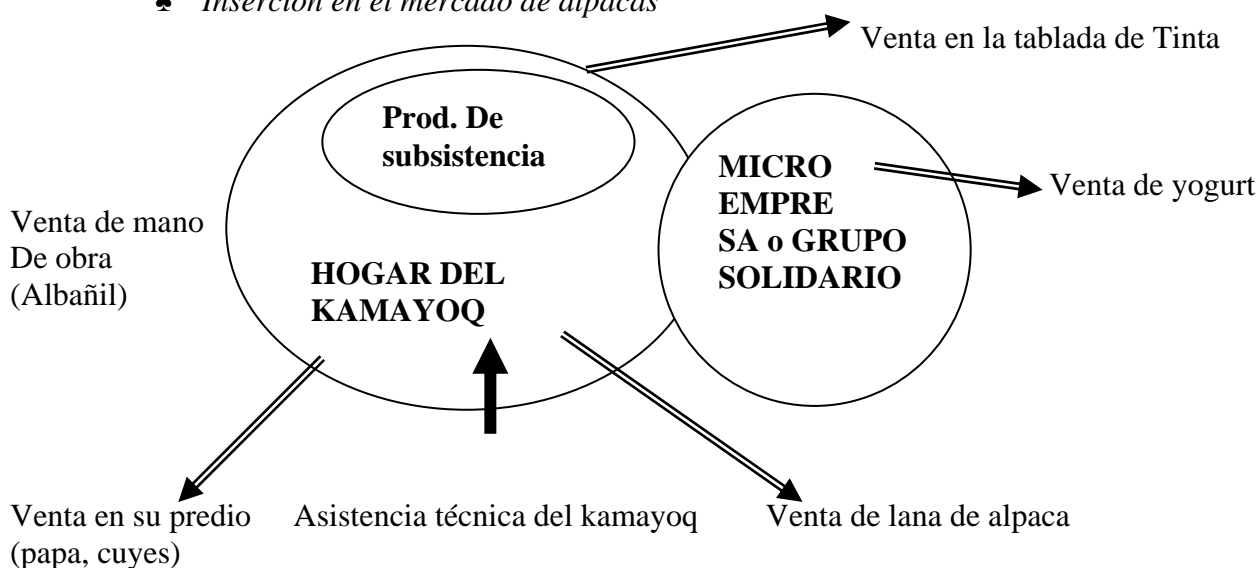
Consiguientemente, se ha comprobado que el nivel de capital social alcanzado por los kamayoq tiene una incidencia clave en el bienestar de sus hogares,

CAMBIOS	INDICADORES DE SUBSISTENCIA	INDICADORES DE MERCADO
FORTALECIMIENTO DE REDES INTERNAS	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 98% de kamayoq han afianzado sus relaciones con sus familiares para la asistencia técnica ♣ 68% de kamayoq fortalecen sus redes con las familias-clientes de su comunidad ♣ 34% de kamayoq cumplen sus compromisos frente a la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ 77% de kamayoq han ampliado sus vínculos con familias-clientes de otras comunidades
FORTALECIMIENTO DE REDES EXTERNAS		<ul style="list-style-type: none"> ♣ 43% de kamayoq forman parte de la asociación de kamayoq ♣ Kamayoq cuentan con un medio de comunicación ♣ 12% de kamayoq forman parte de grupos de negocios ♣ 6% de kamayoq han constituido microempresas

ACTIVIDADES COMERCIALES

Las actividades donde las familias de los kamayoq están vinculadas a la actividad comercial son a través del mercado de bienes que combina con sus actividades de subsistencia:

- ♣ Fortalecimiento del mercado de *engorde y comercialización de ganado vacuno*
- ♣ *Inserción en el mercado de cuyes*
- ♣ *Inserción en el mercado de alpacas*



Los mercados señalados los podemos denominar como “mercados dinámicos” en la medida que tienen agentes económicos muy activos, instituciones públicas y privadas que los promueven, ofertantes de créditos y asistencia técnica; donde se expresa la articulación de las relaciones de *mercado y no-mercado*. El mayor logro que todos los kamayoq han experimentado es la ampliación de redes, contactos, conocimientos de personas, relacionarse con agentes comerciales (ONGs, que ofrecen servicios financieros, empresas, mayoristas, acopiadores, minoristas y otros alrededor de estos mercados.

Como ejemplo vamos a explicar el funcionamiento de dos casos: de un mercado consolidado como es el de engorde y comercialización de vacunos y producción de leche; y de un mercado emergente como es el de alpacas.

Mercado de engorde, comercialización de ganado vacuno

La ganadería de vacunos es la actividad que congrega la participación de la mayoría de las unidades de producción campesinas (de kamayoq y no kamayoq), cuya distribución cubre prácticamente todo el territorio de la cuenca del Vilcanota. Sin embargo ha mostrado un dinamismo muy importante en las últimas décadas como producto de la introducción de ganado especializado (Brown Swiss) y la dinamización del mercado de carnes y leche, en parte producido por la construcción y habilitación de vías que han articulado de mejor manera los mercados de Sicuani, Tinta y Combapata inscritas en el ámbito de ITDG. El desarrollo de la actividad de importantes áreas de pastos cultivados y la habilitación de importantes áreas de pasturas naturales que han requerido optimizar las prácticas de manejo tradicional.

Respecto a las instituciones de apoyo a la producción pecuaria es importante anotar que en esta zona operan instituciones públicas y privadas como prestadoras de diversos servicios a los productores.

De los cambios establecidos a nivel de los activos de las familias de los kamayoq, se observa que los productores de ganado vacuno (carne y leche) que han accedido a los servicios de asistencia técnica procurados por el ITDG y/o por otras instituciones, se tiene el siguiente perfil en comparación con los campesinos que no acceden o forman parte de mercados informales:

- c) Tienen más años de educación formal
- d) Tienen mejores condiciones de vida
- e) Tienen más del doble de activos del hogar
- f) Participan en mayor número de organizaciones
- g) Tienen acceso al mercado crediticio

Características de los productores de ganado vacuno

Descripción de las variables	Mercados dinámicos	Mercados tradicionales
Numero de miembros del hogar	4 miembros	6 miembros
Edad del jefe de hogar	40 años	48 años
Años de escolaridad del jefe de hogar	7 años	6 años
Valor de activos del hogar	2,600 soles	1,130 soles
Valor de activos productivos	4,050 soles	1,100 soles
Numero de hectáreas propias	9.6 ha	6.9 ha
Grado de aversión al riesgo (*)	2.8	1.8

Crédito máximo al que accedería	4,000 soles	2,000
N.de organizaciones a las que pertenece	3	1
N. de instituciones con las que se vincula	3	1
N. de empresas que tiene contacto	1	0
N. intermediarios que interactúa	8	5
Vivienda con techo de buena calidad	80%	30%
Vivienda con acceso adecuado a agua	61%	33%
Vivienda con servicios higiénicos adecuados	28%	17%
Vivienda tiene alumbrado publico	91%	70%
Vivienda tiene acceso vial	34%	27%

(*)1 = adverso al riesgo, 5 = amante al riesgo

Fuente: Estudio de evaluación de efectos e impactos de la facilitación de accesos e influencia en políticas publicas. Anibal Alencastre. NEC-PDCPC. Sicuani, 2006.

De acuerdo con lo esperado, aquellos productores que están insertos en el mercado dinámico ganadero (kamayoq y no kamayoq) que ofertan y demandan asistencia técnica para el engorde de ganado y la producción de leche, tienen mayor eficiencia en el uso de alimentos concentrados y en el manejo de pastos; así como en el uso de productos veterinarios y naturales que se utilizan en la sanidad animal. La aplicación de prácticas de manejo animal vinculadas con el calendario de explotación, también es mas extendida entre los productores que ha demandado asistencia técnica.

Las diferencias entre los grupos con y sin acceso a mercados dinámicos también se reflejan en la distribución de ingresos. así, a pesar de que existe una importante variabilidad en los ingresos de los que se articulan al mercado dinámico, se puede colegir que aquellos con mayor conocimiento tecnológico se ubican en la obtención de mejor margen de ganancia que aquellos que solo están en los mercados tradicionales. Obviamente los productores dinámicos tienen el dominio y manejo de la tecnología, son también los mas emprendedores debido a la "seguridad de su conocimiento tecnológico". Nos estamos refiriendo a los kamayoq, quienes por sus características han sido exitosos en incorporar un conjunto de practicas vinculadas con tecnología de producto que ha permitido mejorar sustancialmente la eficiencia de las unidades productivas (fincas).

Las características específicas que determinan la participación de los kamayoq en mercados dinámicos, se pueden asociar a variables de capital humano (mayor conocimiento, actitud emprendedora, habilidades y destrezas técnicas) respecto al manejo de la crianza ganadera.

también podemos deducir que las redes y conexiones establecidas de los kamayoq con los agentes de la comercialización se han fortalecido dado que ellos brindan el soporte técnico en un tema crucial para todas las familias campesinas: salvar la vida de sus animales atacados por enfermedades.

Los resultados presentados hacen evidente que existe una "distancia" importante entre los kamayoq y sus clientes (familias a quienes asesoran) que están insertos en los mercados dinámicos ganaderos y los productores que no se insertan positivamente en este mercado. Esta "distancia" no sería otra cosa que los *costos de transacción* que enfrentan las familias, en tanto les impiden acceder a los beneficios de la asistencia técnica ofrecida por los kamayoq. Situación que debe ser tomada en cuenta en la

estrategia de fortalecimiento del mercado rural de servicios de asistencia técnica y desarrollo empresarial.

Estos costos de transacción no son mas que el nivel de conocimiento, manejo de información, manejo de precios, dominio de técnicas de mercadeo, que permite a los productores acceder a financiamiento (recursos adicionales al capital de trabajo de cada familia), que cada productor requiere para romper la barrera que le impide acceder al mercado dinámico.

Mercado de alpacas

Se desarrollo a partir de Plazas y Ferias⁸, tal como los llaman los campesinos, son espacios de reproducción social regional alrededor de la producción alpaquera, cuya configuración es bastante compleja y diversa, ubicados generalmente fuera del ámbito comunal.⁹ Los lugares donde se realizan transacciones comerciales son:

- Centros de reventa, procesamiento y consumo
- Los almacenes de agentes de empresas textiles
- Las tiendas acopiadoras de fibra y pieles
- Las plazas diarias
- Las plazas semanales
- Las Ferias semanales
- Las ferias anuales

La parte de producción agrícola como pecuaria se dan principalmente por dos canales: el de la **intermediación** y el de la **transacción directa** en mercados plazas y ferias donde el mayor volumen se comercializa por el canal de la intermediación. En resumen, es aun pequeño el porcentaje de agricultores que se vinculan directamente con los mercados externos y son casos todavía aislados de asociaciones que han empezado a comercializar de manera asociada con mercados externos de la provincia.

En la intermediación identificamos la existencia de **comerciantes minoristas**, que son los que compran pequeñas cantidades de los productores y revenden a pequeños comerciantes de la ciudad (acopiadores localizados en Sicuani, Maranganí o Combapata y otras capitales de distrito) o también revenden directamente al consumidor.

Los comerciantes mayoristas son los que acopian y mueven grandes cantidades de productos agropecuarios y los trasladan a ciudades capitales de departamento, por lo general estos tienen contratas, es decir mercados seguros donde colocar la mercadería. Para asegurar la carga están vinculados con acopiadores localizados en ciudades capitales de distrito y de la provincia.

A partir de toda la información presentada podemos de nuevo confirmar la existencia de mercados poco estructurados, poco desarrollados, donde co-existen los intercambios

⁸ Las Plazas son espacios de mercadeo que se realizan en cualquier día de la semana y son repetitivos, mientras que las Ferias son eventos que se realizan anualmente, estas últimas son como una prolongación de las fiestas de carácter religioso o por aniversarios políticos de los distritos

formales de un mercado clasico, con los del no mercado¹⁰, basados principalmente en relaciones de confianza entre individuos a traves de relaciones interpersonales.

Según lo señalado por Adolfo Figueroa (1997), el mercado es una institución con reglas y organizaciones que contribuye a la **eficiencia** en el **desempeño** de un sistema económico porque introduce un **juego** de **incentivos** que favorece el progreso económico. En dicha perspectiva, la pobreza rural estaria ligada directamente con el desarrollo de los intercambios de mercado, es decir, cuanto mas desarrollados esten los mercados mas posibilidades habrá de resolver la pobreza.

Sin embargo, la teoria institucional señala que para que el mercado funcione tiene que establecerse **costos** de transacción¹¹, los mismos que están asociados a los **riesgos** del intercambio, debido a que, en algunos casos, el intercambio se basa en promesas y, por tanto, en la confianza. Cuanto mas altos son los costos de transacción, menor crecimiento tendrá dicho mercado; de lo que se trata entonces es reducir dichos costos para que los productores ingresen al mercado que promueve incentivos y conduce a los individuos a tomar riesgos, a ser emprendedor. El mismo Figueroa señala que para desarrollar la economía rural, se debe crear tres tipos de mercados: el de asistencia técnica, el mercado crediticio y el de trabajo.

Los kamayoj de las comunidades alpaqueras, conociendo intuitivamente como funciona este sistema¹², han visto por conveniente insertarse en estas cadenas debido principalmente a los niveles de rentabilidad de la actividad comercial.

4.2. Impactos en las familias- clientes

Según datos del estudio, los impactos que ha tenido el trabajo del kamayoj en las familias-clientes ha tenido dos entradas. La primera tiene que ver con la percepción **desde el punto de vista del kamayoj**, quienes expresan haber alcanzado los siguientes logros:

RESULTADOS DE LA ASISTENCIA TECNICA DE KAMAYOQ	SI	NO
Han incrementado su producción agrícola obteniendo altas cosechas.	74	30
Han incrementado su producción pecuaria. Ahora tienen mas leche, carne.	102	09
Han mejorado genéticamente sus ganados.	91	16
Han aprendido las técnicas y recomendaciones que se les enseñó	106	08
Ninguno, no he notado ningún cambio.	18	36

De este conjunto de mejoras, lo que resalta es casi todos ellos están referidos a mejoras en el rubro pecuario del cliente, lo que es consustancial con el tipo de oferta de asistencia técnica recibida, centrada específicamente en los temas ganaderos y mas propiamente de sanidad animal.

¹⁰ Racionalidad campesina sustentada en relaciones sociales para asegurar la sobrevivencia del individuo, donde el mercado asume el rol de proteccion, al margen de situaciones de ganancia o perdida economica.

¹¹ Costes de información, búsqueda, negociación, coordinación, cumplimiento de contratos, selección.

¹² Algunos kamayoj decian que voy a trabajar con alpacas “porque mi papa siempre era alpaquero y porque hay mucho ingreso económico”, “Hoy en día la alpaca es potencia en la comercialización por eso”.

Lo interesante de la presencia del kamayoq es que ha logrado **generar también el mejoramiento de capacidades** en las familias – clientes dado que el servicio ha sido mediante demostraciones prácticas, acompañado de explicaciones y a veces de insumos.

Lo interesante de la cadena del conocimiento es que los usuarios también ya poseen y conocen el aspecto demandado de manera empírica; sobre esa base cognitiva y de destrezas los kamayoq han otorgado asistencia tecnológica, ello ha acelerado muchas veces el proceso de aprehensión del usuario sobre el manejo de una técnica.

No es casual entonces que los kamayoq manifiesten “Ya crían animales mejorados”, “saben la construcción de cobertizos e instalar pastos mejorados”, “ Se han animado a criar, se han contagiado”, “Han aprendido ha tratar a sus animales”, “Me han imitado”. Sin embargo la cantidad de usuarios que han logrado alcanzar estos niveles de sostenibilidad y autonomía todavía es muy pequeño para poner en *riesgo* la oferta de los kamayoq.

Lo que si queda claro es lo siguiente:

- 1) Las demandas estan siempre en el marco del corto plazo y de la “emergencia”, es decir los clientes demandan asistencia técnica para asegurar la subsistencia de sus animales (caso sanidad animal)
- 2) La atención de casos de mayor complejidad requiere de costos mayores y de mayor especialización que muchas veces los kamayoq no lo poseen o desarrollado.
- 3) La mejora genética de los animales es un proceso que se logra en el mediano plazo y requiere igualmente un manejo tecnificado
- 4) El incremento agrícola no se nota ni se evidencia tampoco en el corto plazo.

Punto de vista de las familias-clientes

La percepción de las familias respecto en relación a la recepción de servicios de los kamayoq es dual. Si bien reconocen que los kamayoq realizan la curación, dosificación, atención a sus animales y asesora para la crianza, también expresan una desconfianza hacia el kamayoq en relación a su capacidad y calidad de servicio prefiriendo a los profesionales, técnicos o veterinarios.

En relación a los cambios ocurridos para el otorgamiento de asistencia técnica (información e insumos) en el lapso de los últimos 5 años se han dado cambios interesantes en los proveedores de la zona. Así tenemos, en el periodo 2003-2008 respecto a la provisión de insumos se ha incrementado la presencia de las agro veterinarias pasando del 56% al 63% respecto a los insumos agrícolas y del 35% al 63% en insumos ganaderos.

Lo que sorprende en este periodo es la aparición del kamayoq como proveedor de insumos donde antes nadie lo hacia: en insumos agrícolas cubre el 13% y para insumos pecuarios el 39%. Esto demuestra la pertinencia del *modelo kamayoq* cubriendo un espacio importante en la atención a las familias de la zona.

En cuanto al otorgamiento de la asistencia técnica e información en el campo agrícola no hubo mayores variaciones en relación a otros actores sociales (veterinarios, comerciantes); en cambio en el campo pecuario se ha movido la preferencia de las familias: ha disminuido la presencia de estos (del 48% en el 2003 al 26% en 2008). Este vacío ha sido cubierto por los kamayoq como oferentes de asistencia técnica: para los temas agrícolas su presencia es del 28%, en cambio para los temas ganaderos su rol ha cubierto el 37% de la demanda campesina.

Todo ello ha sido favorecido por un vacío estructural: la nula presencia del Estado como proveedor de insumos e asistencia técnica para la agricultura campesina andina, espacio que es cubierto por el sector privado y estos últimos 5 años por la presencia cada vez mas creciente de los kamayoq.

PROVISION DE INSUMOS

	2003	2008	
Proveedores de insumos agrícolas	agro veterinarias, comerciantes 56%	agro veterinarias, comerciantes 63%	Kamayoq: 13%
Proveedores de insumos pecuarios	agro veterinarias, comerciantes 35%	agro veterinarias, comerciantes 56%	Kamayoq: 29%

PROVISION DE INFORMACION

	2003	2008	
Proveedores de información agrícola	agro veterinarias, comerciantes 32%	agro veterinarias, comerciantes 32%	Kamayoq: 28%
Proveedores de información pecuaria	agro veterinarias, comerciantes 48%	agro veterinarias, comerciantes 26%	Kamayoq: 37%

El 23% de las familias del total de las comunidades atendidas por ITDG manifiestan que si han recibido algún servicio en la asistencia técnica agrícola por parte de los kamayoq. La mayoría señalo que dicha asistencia lo cubren los comerciantes, las instituciones estatales y las ONG.

En cambio a nivel pecuario, el 55% de las familias si han recibido algún servicio técnico por parte de los kamayoq, subrayando que este servicio fue bueno (38%). Esto demuestra que el mercado de asistencia técnica ganadero (en el segmento de las familias infra y subsistentes) viene siendo cubierto en un 50% por los kamayoq, quedando aun una demanda insatisfecha del otro 50%.

Capitalización de las familias-clientes

En realidad no hay evidencias de un incremento en los activos de las familias de manera significativa, el mas evidente es el referido al capital natural en algunos aspectos como incremento en las areas de pastos cultivados o adquisición de vacunos y ovinos mejorados a raiz de las recomendaciones de los kamayoq. Lo mas evidente se refiere a la *preservación del stock ganadero* del cliente, en ese sentido el rol que han

cumplido los kamayoq ha sido del 100% con sus servicios de sanidad animal a lo largo de la campaña pecuaria.

Es decir que para los clientes- usuarios los kamayoq se han constituido en un *ingrediente indispensable dentro de sus costos de producción* dado que los animales que han sido atendidos con la asistencia técnica han sido derivados casi todos a las tabladas y mercados ganaderos locales.

4.3. Impactos mas significativos

A nivel de los capitales de los kamayoq, los impactos mas significativos han sido resultado de un conjunto de encadenamiento de procesos que han tenido un origen, luego se han bifurcado generando los otros impactos a nivel de los demas capitales. Nos explicamos

El eje central dinamizador de las transformaciones mas impactantes en la vida de los kamayoq ha sido la **ampliación de sus conocimientos, habilidades y destrezas** (capital humano), desarrollando y liberando todo su potencial latente¹³, con saberes pertinentes, inherentes y adecuados a las condiciones del pequeño agricultor quechua del Valle del Vilcanota provenientes de la ciencia moderna y del *dialogo de saberes*, que le fueron transferidos de manera pedagógicamente adecuados.

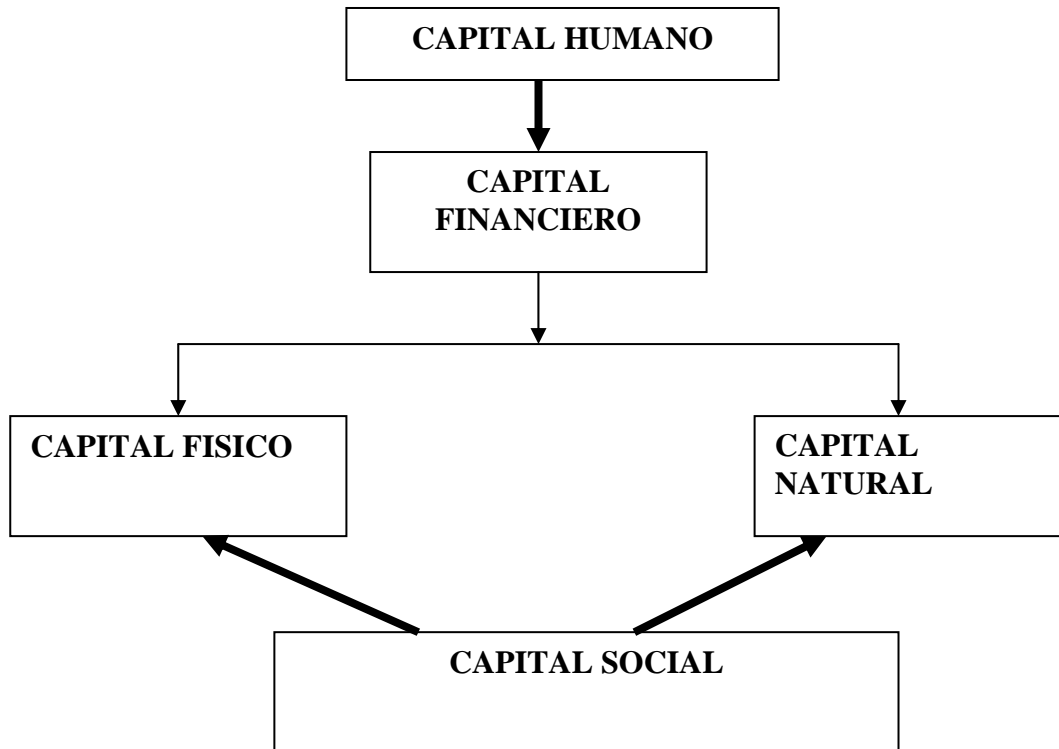
Este hecho impactó en la generación de una serie de “apertura de ventanas” y alternativas de solución a los principales problemas del agricultor andino que el kamayoq capitalizó y lo convirtió en posibilidades de autoempleo a partir de la **aplicación en su predio** de las capacidades ampliadas y cuya expresión se objetivizó en la generación de ingresos y consiguientemente en una mayor disponibilidad de dinero (capital financiero).

Con los recursos económicos disponibles las familias de kamayoq lo que hicieron fue activar la posibilidad de **invertir**, adquiriendo bienes de capital, instalaciones, equipos e implementos imprescindibles para generar riqueza (capital físico) y cuyos excedentes sirvieron para adquirir también bienes de consumo para el bienestar familiar.

Paralelo a este proceso se genero la posibilidad de incrementar los activos vinculados a los recursos productivos animal, suelo, agua mediante siembra de pastos, mejoramiento de suelos, riego y la compra de ganado mejorado (capital natural).

Todo este encadenamiento de factores de producción ha estado siempre bajo el control, gestión y administración del kamayoq, pero para hacerlo mas eficiente debía recurrir a **generar redes y conexiones**, participar en grupos de interés (capital social) quienes otorgaron el soporte de relaciones de confianza e intercambios al sistema estructurado. Tal como se aprecia en el cuadro que sigue.

¹³ Sintetizado en conocimientos ancestrales tecnologicos sobre el clima, el suelo, la fauna, medicina, etc, Todo lo que se conoce como “saber andino” pertinentes al medio, territorio y agroecosistemas que maneja.



En resumen, los kamayoq han logrado establecer un conjunto de mecanismos de protección, defensa y resiliencia para enfrentar las dificultades estructurales y factores de vulnerabilidad a la que están sujetos todos los productores rurales de la zona; cuyos mayores alcances los podemos señalar como:

1. Creación de condiciones efectivas de introducir innovaciones tecnológicas, gerenciales y organizativas en tres eslabones de la cadena agroalimentaria
2. Volverlos mas capaces de transformar realidades adversas y de protagonizar la solución de sus propios problemas
3. Elevar la productividad de la mano de obra familiar, contrarrestando la escasez de recursos
4. Los kamayoq han cambiado de actitud y valores abandonando determinismos fatalistas, asumiendo acciones proactivas sustentadas en alta autoestima.

Para graficar lo señalado les presentamos el siguiente testimonio:

Antes yo vivía en una casa de techo de paja, en una sola habitación estábamos toda mi familia, no tenía mas que una radio y bicicleta. No tenía cobertizo, solo un botadero nomás, tampoco había agua potable, desagüe ni luz. Así vivía. En mi producción poco nomás cosechaba porque no sabia como combatir a las plagas y enfermedades, tampoco conocía de selección de semillas; solo para la comida nomás teníamos, pero no era suficiente , sacaba 10 quintales de papa que se acababa a los 5 meses, no conocía de hortalizas, solo con estiércol nomás cultivaba y a veces con nitrato.

En ganadería no sabía de pastos cultivados, comun nomás pastábamos; mi ganado era chusquito, no rendía, eran ganados flacos, enfermos y cuando quería venderlos costaba barato, no tenía leche con las justas era para la cría. Una vez al año vendía mi vaca, no sabía nada de mejoramiento genético, aunque siempre me antojaba de esos ganados, no sabía de la calidad ni de razas. Tenía con las justas 4 vacas, 10 a 20 ovejas y 20 cuyes; cuando se enfermaban contrataba al técnico que nos sobraba 5 soles por cada animal, era muy caro.

Así vivía pero, no me quería conformar, tengo que aprender decía, era inquieto siempre preguntaba, así que cuando hubo oportunidad en la comunidad me postule como kamayoq e ingrese a la Escuela de Kamayoq y mi vida cambio. Todo lo que tengo, todo lo que he mejorado en mi chacra, en mis ganados lo he aprendido allí y lo he aplicado en mi casa, me ha costado pero lo he hecho. Apenas aprendía algo lo hacía lo mismo. Así yo mismo he ido convenciéndome de la importancia del conocimiento tecnológico, de cómo nosotros sabíamos muchas cosas, pero nos habíamos olvidado y también había técnicas que nunca habíamos conocido. Todo eso lo aplique y comprobé sus beneficios en mi familia, y así poquito a poquito he ido progresando; a veces me faltaba plata, me prestaba de mis familias. Eso ha durado como 3 años más o menos, donde simultáneamente trabajaba como kamayoq e iba aprendiendo cada vez más.

Ahora en mi chacra tengo de todo, poco pero bueno, lo manejo técnicamente, a veces saco 2 cosechas al año, uso poco fertilizante, produzco forraje, hortalizas que antes nunca sacaba; en las semillas renuevo constantemente, compro de otros distritos, uso abono orgánico, biol. En mis ganados, los he mejorado todos, están gordos, tengo leche de 10 a 12 litros diarios, me he comprado un reproductor, compro ganado flaco lo hago engordar y lo vendo en la tablada. Ahora recién he empezado a vivir como gente, he mejorado mi casita y ya tengo todos los servicios, mi señora y mis hijos me ayudan

Mis ingresos son regulares, pero me alcanza, no solamente me dedico a la chacra ni a los ganados, también soy carpintero y cuando no me alcanza la plata hago esos trabajos. también gano como kamayoq de donde tengo algunos sencillos, a veces 50 soles al mes, pero lo importante es que tengo dinero, antes no disponía ni para comprar un pan...

Fernando Meza, comunidad Machaqmarca

IMPACTOS NO MATERIALES

Existen otro tipo de impactos llamados de "bienestar" que son poco mensurables pero sin embargo muy trascendentales en relación a la calidad de vida adquirida por el kamayoq y su familia. Nos referimos a los impactos en los temas de:

- ❖ Educación,
- ❖ Mejora de la vivienda
- ❖ Compra de bienes
- ❖ alimentación

- ❖ armonía familiar,
- ❖ Autoestima, reconocimiento

Invertir en Educación

Entendiendo que frente a la pobreza estructural, los campesinos desarrollan estrategias de migración, producción diversificada y ocupaciones de “mil oficios”. Una de las grandes estrategias y la más utilizada es *invertir en la educación de los hijos*.

No hemos encontrado kamayoq que no apueste a esta estrategia, mas aun casi todos han coincidido en señalar que gran parte de sus ingresos (por diversas fuentes) vienen siendo utilizados en la educación **secundaria y superior de sus hijos**. Pero la inversión no queda allí, implica también una creciente movilización hacia centros de estudio de las ciudades intermedias más importantes del sur andino, con los consiguientes gastos de hospedaje, alimentación, pasajes y gastos diversos para profesionalizar a sus hijos.

**Tengo tres hijos estudiando en Puno, dos estudian en Instituto Superior Manuel Núñez Butrón y otro está en Juliaca - Universidad Andina.
Tengo tres hijos uno ya terminó sus estudios, otro está estudiando en Cusco, y el último estudia en Sicuani.
Todos mis hijos estudian en Sicuani.**

Es esa la meta última, todos los kamayoq han señalado que esperan ver a sus hijos profesionales (aunque no siempre lo logran) y hacen todos los esfuerzos posibles inclusive hasta descapitalizarse

(...) tengo un hijo egresado de la UNSAAC de la facultad de educación y actualmente trabaja en Arcoiris, una hija es enfermera y 2 hijos tengo estudiando en Mateo Pumacahua de Sicuani. Si no hubiera gastos en la educación de mis hijos donde ya estaría, hubiera sido un micro empresario. Soy maicero pero pienso convertirlo en áreas de cultivo de pastos mejorados para el engorde de ganado vacuno; para ello necesito recurso económico, la educación de mis hijos no me permitió acumular capital.

- **Mejora de la vivienda.**

Otro rubro de inversión significativa “no productiva” establecida por los kamayoq ha sido la mejora de la calidad de sus viviendas. Todos los kamayoq han establecido diversas formas de mejorar sus viviendas y adquirir mejor bienestar. Lo interesante es que este emprendimiento lo han hecho a partir de *disponer de dinero*, fruto de sus actividades comerciales. De allí es muy significativo el tiempo de inversión que tienen en la mejora de sus viviendas, todos coinciden que es entre 3 a 5 años, periodo en el cual han empezado a disponer de los beneficios de sus inversiones productivas.

Los procesos de mejora de vivienda van en el sentido horizontal y vertical. *Horizontal* cuando mejoran sus viviendas “originales” en la propia comunidad y *vertical* cuando hacen inversiones nuevas en la ciudad de Sicuani para adquirir terrenos (lotes) e ir construyendo sus viviendas poco a poco bajo la modalidad de autoconstrucción. En la práctica muchos kamayoq hacen ambas cosas.

- “Mi techo es con calamina, antes era de paja”
- “He aumentado más habitaciones”
- “Si hice el revestido de toda mis habitaciones”.
- “Tenia de piedra, y ahora tengo casa propia en Sicuani”
- “Si he empezado a construir”.
- “Tengo casa en construccion en Sicuani”
- Si antes tenía lote, y ahora lo hice construir.
- Ahora tengo casa en Sicuani.
- “He aumentado cuartos y revestimiento de mi casa. ya me construí una nueva casa”
- “tengo nuevas casas de 2 pisos”

Compra de muebles, artefactos

Otros aspectos de la mejora en la calidad de vida de los kamayoq ha sido la fuerte inversion en bienes de consumo duradero entre los que tenemos muebles, artefactos y ropa. Lo que si sorprende es que no existe vivienda que no tenga televisor, radio, DVD y minicomponente. Opcionalmente tienen computadoras, artefactos varios, muebles de comedor y sala. La ropa es una compra constante cada 6 meses.

También hemos encontrado casos de kamayoq que han adquirido otros bienes con el objetivo de usarlos como “herramientas de trabajo” entre los que tenemos: Herramientas de albañilería, bicicleta, triciclo, carretillas, compra de equipo de construcción, herramientas de carpintería, maquinas tejedoras y mototaxi.

Alimentación

Finalmente se ha establecido que los la mayoría de los kamayoq has alcanzado mejoras fundamentales que tiene que ver con la seguridad alimentaria y principalmente para atender los requerimientos nutricionales de niños menores de 3 años que estan en edad de riesgo por los factores de desnutricion.

Lo mas interesante es que han comenzado a **consumir lo que ellos producen** algo que casi nunca ocurría.¹⁴ Otro aspecto que es expresión de valoración de identidad es el consumo de productos locales **abiertamente, con orgullo** como es el caso de cultivos andinos, charki, alpaca, llama. He aquí los testimonios:

- Si, antes consumía mayormente de Sicuani de la pension, ahora consumo lo que yo produzco papa, chuño, moraya, charqui.
- Si, mi alimentación mejoró bastante con carne, leche y queso.
- Ahora comemos mas balanceado.
- Me alimento con carne, fruta y verduras. Antes no lo hacia
- Si por la crianza de cuyes comemos carne de cuy.
- En base a papas, maíz, leche y trigo, papas, habas, cuyes
- Si consumo los productos de la zona.
- Ya en mi familia toman su yogurt y balanceado.

¹⁴ Esta es una de las grandes tragedias del mundo campesino. Sea por alineación, desconocimiento o por carencia de recursos los campesinos tienden a deshacerse de alimentos sumamente nutritivos y adquirir los urbanos; con todas las desventajas que ello implica: mala calidad, menor cantidad y precios altos.

Armonía familiar

Aunque parezca intrascendente, este aspecto ha permitido afianzar y organizar los nuevos escenarios productivos y de negocio que los kamayoq emprendian, los mismos que alteran los roles y distribución del trabajo al interior de los miembros de la familia, dado que la inversión en la finca implica un alto uso de la mano de obra familiar en reemplazo de la escasez de recursos. Por lo mismo el emprendimiento de nuevas actividades ha hecho de que las esposas e hijos tengan que necesariamente insertarse en estas tareas y alternar con las tareas propiamente reproductivas. Ello obligaba a un replanteo en la organización de la vida familiar, no exento de conflictos.

“Ambos, mi esposa y yo de comun acuerdo hemos tenido que ayudarnos para empezar a atender a los animales mejorados, a construir el cobertizo, a darle pasto, Mis hijos tambien han aprendido. Lo mismo ha pasado para instalar el galpon de cuyes, ha sido un trabajo bien duro para todos, cada uno teniamos que saber cual era nuestra tarea. Ahoritita mismo tenemos que trabajar organizadamente”

Otro elemento de impacto *no visible* es el referido a la mejora de la calidad de la persona a raiz de su desempeño como kamayoq. Pues bien, el hecho de aprender a relacionarse con las personas para realizar un trabajo de asistencia técnica, implica para el oferente un dominio de sus emociones para saber establecer relaciones armoniosas con sus clientes “cada quien con sus genios diferentes”. Lo propio en sus relaciones con la comunidad, ante las autoridades o representantes de instituciones o agentes economicos diversos. En fin, ha significado también grandes cambios en las concepciones, valoraciones, significados y manejo de elementos interculturales muy intensos, los mismos que se han sostenido sobre la base de principios morales solidos.

No es casual que expresan que su paso por la Escuela de kamayoq y su desempeño a lo largo de 3 a 10 años ha significado para el kamayoq sea mas colaborador, solidario con los demás, mejor padre, mejor esposo, mejor comunero y mejor ciudadano. En suma, este mejor preparado para la vida.

Autoestima, reconocimiento

Uno de los soportes emocionales para resistir el conjunto de dificultades y situaciones adversas que atraviezan las familias campesinas por situaciones estructurales de exclusión social y por las leyes del mercado, tiene que ver con su capacidad de “empezar de nuevo”, ello implica que la persona (el lkamayoq) tenga a su lado las fortalezas y puntos de apoyo. Uno de estos es el **reconocimiento social**, la forma como los demas lo ven, que piensan de el, como lo valoran; cuando esta es positiva ello va hacer que vea la realidad desde una perspectiva nueva y buscar soluciones poniendo en marcha sus potencialidades personales.

A nivel de la comunidad una de las formas de relacion social muy fuertes es el *control social* que permite que los miembros asuman roles, comportamientos acordes a las normas establecidas culturalmente. Por eso es importante para el kamayoq mantener un nivel de relacionamiento adecuado para gozar de la confianza y *cariño* de sus paisanos y vecinos.

El problema surge cuando este control social es fuerte o cuestionador o tiene visos de censura (justificada o no). Allí es donde se aprecia la fortaleza del kamayoq, muchos se han desanimado y han dejado su trabajo, otros por el contrario, reconocen sus habilidades, también sus limitaciones, pero sin perder el sentimiento de ser valiosos.

Según como hemos apreciado, los kamayoq (como todo campesino indígena) *necesita* de un estímulo fuerte que lo impulse a seguir adelante, ese impulso es la *opinión de los demas*. Veamos algunas expresiones señaladas por ellos mismos:

“Soy líder y tengo conocimiento, soy capaz de resolver los problemas en cuanto a los animales y en cultivos”, ahora si puedo desenvolverme mas, desde que he hecho el mejoramiento en mis animales”. Antes era tímido, ahora ya no, ahora soy servicial para mis con comuneros”.

Casi todos los estímulos y fortalezas provienen de sus capacidades mejoradas que les ha hecho cambiar de actitud: “Ser Kamayoq para mi es como si fuera un técnico, en mi vida lo que cambio, fue las capacitaciones, pasantías que abrieron mi mente para poder mejorar algo”. También tiene que ver con los éxitos personales y su visibilización en el medio social: “Ya no ser un olvidado más, ahora tengo ingresos buenos que me dan estabilidad económica. Estoy mas en la comunidad ya no tengo que salir buscando trabajo”.

En la perspectiva de genero, también el ejercicio de las capacidades de las mujeres kamayoq tiene una relevancia especial: “Aporto mas en mi familia, me valoran mas ya no pido solo a mi esposo me levanto moralmente. Ahora puedo defenderme en la vida, me siento mas distinguida”.

IMPACTOS DEL MODELO EN EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS Y SERVICIOS COMO KAMAYOQ

Los impactos mas saltantes del modelo en el desarrollo de las competencias y servicios de los kamayoq tiene que ver con el desempeño de dos roles:

- 1) rol de innovadores tecnologicos
- 2) rol de emprendedores empresariales

Rol de innovadores tecnologicos

Es reconocido por todos que los kamayoq al manejar una cantidad diversa de conocimientos, habilidades y destrezas tecnologicas ha alcanzado un estatus que recuerda a todos que el “conocimiento es poder” y ademas es un recurso-medio para alcanzar ingresos monetarios. Esta es una valoración muy generalizada por todas las familias de las comunidades donde hay y no hay kamayoq.

Esta circunstancia ha generado diversas apreciaciones desde *expresiones de envidia* hasta paradigmas y modelos a seguir por los otros jóvenes que desean “salir de su pobreza” convirtiendose en lideres tecnologicos. No es casual que aspirar a ser elegido como postulante a la Escuela de kamayoq sea una pugna muy peleada en el seno comunal.

En el desempeño de los kamayoq, el 90% se ha orientado en la practica solo y exclusivamente a las tareas de sanidad animal, selección, empadre controlado, paricion, siembra de pastos, crianza de cuyes y crianza de alpacas. El resto de kamayoq ha combinado técnicas referidas a hortalizas, fruticultura, producción de yogurt, apicultura y riego por aspersión, manejo de abonos y selección de semillas.

Eso ha sido todo el "menú" de opciones tecnologicas demandadas por las familias-clientes. En ese sentido *ha quedado en el tintero* un conjunto de aspectos que no se trabajaron en la Escuela de Kamayoq, pero que por exigencias de la realidad los kamayoq tuvieron que aprenderlo de manera teórico y/o practica o innovar sobre la base de su conocimiento.

Cuatro los temas mayormente incorporados en el stock de conocimiento de los kamayoq:

1. marketing, agronegocios, cadenas productivas, como ser microempresario, contabilidad, computación
2. profundización y ampliación del manejo ganadero
3. elaboracion de yogurt, jugos, nectar, transformacin de granos, de carne de llama
4. artesanía, producción de chompas de fibra de alpaca, teñidos

Sobre el primer tema, lo que han hecho ha sido recurrir a la inversión propia y autocapacitación, donde los kamayoq por ellos mismos se "han recourseado" para acceder a dicha capacitación. Todo ello motivado por el contexto que empuja hacia esa direccion.

El segundo tema implica un nivel muy alto de capacitación (inseminación artificial y transplante de embriones) que solo se puede acceder desde un marco institucional. Por ello, algunos kamayoq exitosos pagan sus cursos en la granja experimental de la Raya o viajan a Puno a capacitarse en la universidad.

Los temas 3 y 4 son accedidos mediante cursos pequeños que ofrecen las instituciones promotores de agronegocios.

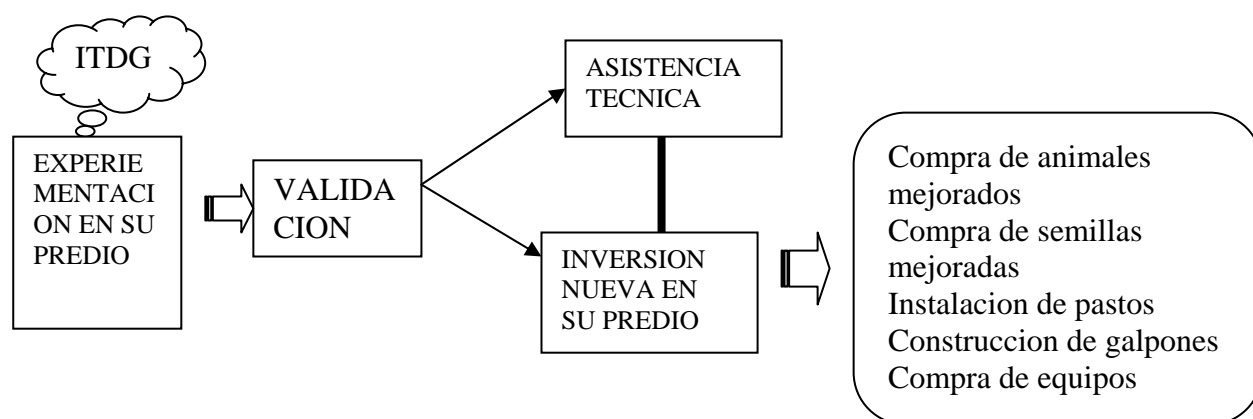
En el plano de la aplicación y desempeño como kamayoq estos han innovado nuevas formulas de atención de la sanidad animal recurriendo a la medicina tradicional.

- ❖ Enseñamos la curacion del cuy con hollin.
- ❖ Tratamiento de vacunos con piojera a partir de la utilización del tarwi (granos de tarwi hervido, utilización del agua para combatir la piojera)
- ❖ Medicinas para humanos: frotaciones en pomadas de eucalipto; medicinas naturales para animales contra la fasciola hepática cuyos ingredientes son los siguientes: tarwi, roco, ajo, achancaray. Cada ingrediente debe tener su propio peso y medida, se hace hervir y luego se procede a mezclar y luego fermentar, finalmente se hace tomar a los animales de acuerdo al peso vivo.
- ❖ Preparación de afrecho con sangre de ovino, vacuno y luego dar de comer.
- ❖ En curaciones de enfermedades como Karachi, se utiliza azufre con manteca de chancho y luego de pasar la parte infectada del animal.

- ❖ Para el baño de cuyes, dosificación de perros, empleamos medicamentos naturales: alcachofa, ajo, achancaray, roque, y tarwi, esto se hace hervir y luego se hace el proceso de maceración durante diez días.

kamayoq microempresarios

El proceso de *empoderamiento* tecnológico, económico y social que han tenido los kamayoq ha sido a partir de la lógica campesina de ensayo-error-ensayo que ha ido fortaleciéndose en cada fase del proceso. Veamos



Consustancial con la visión campesina, el camino que han seguido los kamayoq ha sido aplicar, comprobar, adaptar, ajustar y difundir los productos de su inversión una y otra vez hasta que ha ido perfeccionando la calidad y productividad de sus inversiones.

Una vez que han “posicionado” sus productos en la comunidad y en los mercados locales y haciendo una apreciación crítica del contexto favorable, los kamayoq se han lanzado hacia nuevas perspectivas, asumiendo que muchas veces iba a chocar contra factores como productividad, estandarización, competencia, calidad, costos de producción. Estamos hablando el ingreso a la esfera de la circulación, la misma que requiere de *soportes institucionales imprescindibles*, de nuevos conocimientos, de nuevas relaciones, de nuevos escenarios y de nuevos actores.

Lo que ha sido sumamente valioso ha sido el descubrimiento del kamayoq de que al insertarse en la etapa de procesamiento y comercialización que muchos de los servicios y productos son reemplazables y que podrían ser producidos y/o ejecutados por ellos mismos, ya sea en forma individual o grupal. Todo lo cual permite que se apropien de un porcentaje más elevado y más justo del precio final que los consumidores pagan.

He allí que los kamayoq se han ido “adueñando” de algunos de los eslabones de la cadena, como por ejemplo fabricar sus propias raciones para alimentar a sus cuyes, ovinos y vacunos mejorados instalando pastos cultivados, riego por aspersión, elaborando concentrados y raciones de engorde, ensilado, etc. Con los cuales han disminuido al mínimo los costos unitarios de producción y simultáneamente incrementar al máximo los precios de venta de los excedentes.

Me he dedicado a la crianza de cuyes, dirijo 12 - 15 familias en Chosecani – Mamuera. También me dedico a la crianza de alpacas, he constituido la Asociación de criadores Chuntapata – Yanacocha (fundo Phause parte alta de Marangani); soy secretario de SPAR MARANGANI. Soy líder comunal, tecnico Agropecuario.

Trabajo no me falta, además he construido un nuevo galpón para mis cuyes, he instalado pastos. Mis ingresos mayores en un 50% es por venta de alpacas reproductoras: el costo va desde S/. 600 a 1000 soles. También gano en la venta de cuyes para el mercado; el tiempo es favorable para la venta de cuyes, de mi casa se llevan entre 50 – 80 cuyes mensualmente. También gano en construcción civil. Si tengo beneficios económicos y bastante conocimiento, debido a la confianza de los clientes.

También trabajo el engorde de ganado, para ello tengo mi cobertizo que he construido, preparo alimento balanceado utilizando mis rastros y otros insumos mas que ahorran bastante dinero. Yo mismo dosifico a los animales y luego lo vendo a buen precio. Mis hijos me colaboran con todo el trabajo.

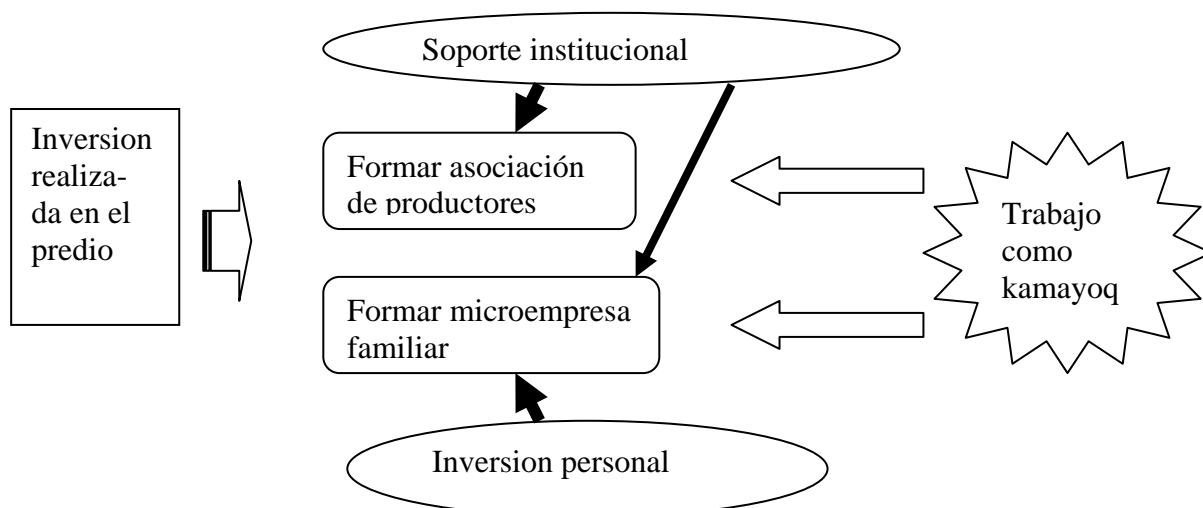
Mis perspectivas a futuro es ser microempresario en el manejo de crianza de cuyes para el mercado, en el engorde de ganado vacuno, producir reproductores de alpaca.

Estoy pensando en capacitarme en inseminación artificial de ganados.

Como apoyo quisiera crédito a bajos intereses. De parte de las instituciones asesoramiento empresarial. De parte de mi comunidad quiero que me brinden apoyo moral, comprensión para mejorar mis cultivos.

Sergio Mamani Maxi, comunidad de Mamuera, distrito de Marangani

El transito hacia convertirse en microempresario no es facil, requiere como se ha señalado mucho del apoyo institucional y de una fuerte inversión personal, ello implica que solo algunos kamayoq “exitosos” lo pueden hacer.



Testimonio

He tenido que cambiar la metodología por que lo que me han enseñado no funcionó (horticultura, fruticultura) tenía que adaptarlo y coger las semillas, insumos y herramientas del lugar. En fruticultura, me capacite complementariamente con el proyecto corredor Puno- Cusco y PRONAMACHS, por ello tengo mi espacio para experimentos en plantas, apicultura. Tengo en mi huerto almácigos de frutícula y vendo plantones al mercado.

Mi experiencia es de haber salido a otros lugares a capacitarme. He creado un negocio de producción familiar, todos mis seres queridos trabajan en mi campo experimental y el tiempo no alcanza para hacer mas cosa, porque tambien me dedico a la apicultura.

Mis ingresos son bastante: hay dias que tengo 5 soles otros dias hasta 400 soles al día. En la producción de plantones frutícolas obtengo por día en los meses de noviembre a enero 200 – 300 soles. Por la venta de abejas reina tengo ingresos por unidad de 60 – 70 nuevos soles de acuerdo a la zona. Por otro lado, en los meses de julio – agosto hago servicio de sanidad animal o venta de cuyes del cual me quedan 10 – 20 soles fuera del capital invertido.

Me siento conforme por haber sido kamayoq, porque me ha permitido conocer el camino por donde transitar en bien de superación familiar, personal y económica.

Hilario Aroni, comunidad Chihuaco,

Sobre la base de estas experiencias, muchos kamayoq han empezado a visualizar situaciones de cambio a futuro, considerando sus posibilidades, especialidad, conocimientos y contexto.

En ese sentido hemos recogido sus principales expectativas, distinguiendo el espacio territorial, tanto para los kamayoq del piso de valle y ladera, como los de puna.

PERSPECTIVAS A FUTURO (piso de valle)

ESPECIALIZARSE EN ASPECTOS GANADEROS	PRODUCCION DE CUYES	OTROS
Preparar alimento para el engorde de ganado vacuno, también quiero aprender inseminación artificial de vacunos,	.- Ser microempresario en el manejo de crianza de cuyes para el mercado,	Quiero hacer negocio de productos lácteos, como queso yogurt.
Quiero hacer un establo lechero, dedicarme al engorde, quiero ampliar la producción.	Instalar mi granja de cuyes con galpones en mi propia casa	Transformar, darle valor agregado a los productos, habas, maíz. Con nuestro trabajo se benefician los intermediarios.

Por el momento me falta capital, apoyo financiero como préstamo no como donación. Comprar un módulo de alpacas o vacunos de 05 cabezas de raza mejorada para empezar a mejorar mi situación económica.	Deseo criar cuyes para el mercado, de manera tecnificada	Crear microempresas productivas de acuerdo a la exigencia del mercado, en base a nuestros recursos naturales.
Mejorar y ampliar cultivo de pastos mejorados, preparar biocidas biol, ensilado, heno.		
Dedicarme a la compra y venta de ganado mejorado,		
Inseminador de ganado vacuno, auspiciado por la municipalidad provincial.		

PERSPECTIVAS A FUTURO (piso de altura)

ESPECIALIZACION GANADERA	OTROS
Hoy en día la alpaca es potencia en la comercialización Porque mi papa siempre era alpaquero y porque hay mucho ingreso económico.	Crianza de cuyes porque rápido se reproducen para venderlos.
Crianza de reproductores alpacunos	Engorde de vacunos
Sanidad de alpacunos, no hay técnicos que vayan a curar las alpacas y llamas en comunidades de altura	

IMPACTO DE LA CAPACITACION EN EL KAMAYOOQ

Lo que vamos a resaltar es las diversas formas como los kamayooq han asumido las posibilidades de desarrollar su rol de asistencia técnica.

En primer termino para aclarar que NO EXISTE KAMAYOOQ A DEDICACION EXCLUSIVA, todo los kamayooq comparten actividades complementarias con la de asistencia técnica en la perspectiva de que no es posible aun –dada el incipiente mercado- esa situación. Los propios kamayooq son concientes de que el publico objetivo donde estan instalados es un “nicho” que no permite a las familias asumir costos mayores en la asistencia técnica, dada sus condiciones de fragilidad economica. Por ello han ampliado sus esferas de influencia hacia familias-clientes de otras comunidades y de distinta posición economica.

En esa perspectiva, los kamayoq se han ido ubicando en diversos "grados de desarrollo", que pasamos a caracterizar.

- 1) Kamayoq "iniciado"
- 2) Kamayoq "mil oficios"
- 3) Kamayoq "conformista"
- 4) Kamayoq "consolidado"
- 5) Kamayoq "innovador"

El **kamayoq "iniciado"** = busca constantemente apoyo institucional, todavía es inseguro y aun no ha logrado desprenderse de "su parcela", busca de manera ocasional clientes, pero aun no tiene la certeza del dominio de las técnicas, todavía esta probandose a si mismo. Demanda instrumentos, equipos y capacitación constante (refuerzo). Sus relaciones con la comunidad son fuertes

El kamayoq "mil oficios" = es el kamayoq que se dedica a todo, prueba de todo y se mete a cuanto oportunidad de trabajo o ingreso exista. Busca incesantemente capacitación para resolver las demandas que tiene que afrontar; Es creativo y aspira a trabajar o ser contratado por instituciones para tener ingresos fijos. Sus vínculos con la comunidad son esporádicos y lejanos.

Actualmente me desempeño como Kamayoq poniendo en la campaña contra carbúnclo sintomático, propiciado por SENASA. Específicamente me he especializado en sanidad animal, también asesoro en amonificación de forrajes, cultivo de pastos mejorados para vacuno, mejoramiento genético de ovino y crianza de alpacas.

**Tengo también un galpon donde estoy criando cuyes, espero que me vaya bien. También me dedico a trabajar como albañil y de vez en cuando carpintería.
Juan Huacani Sapana, comunidad Llallahui.**

El kamayoq "conformista" = es el kamayoq que se ha capacitado pero no ha logrado desarrollar una red social, cumple con las solicitudes de asistencia técnica pero no asume mayor perspectiva de cambio o innovación; no ha encontrado las posibilidades que otros si lo han hecho, continua en el plano técnico-operativo, no ha desarrollado visiones. Combina su rol con sus actividades cotidianas. Generalmente en la comunidad pasa desapercibido.

Mi situación familiar ha mejorado muy poco, porque siempre falta economía por falta de trabajo, existe mucha competencia en el trabajo de kamayoq. Existe mucha crítica, la gente cree que yo gano sueldo por mi condición de presidente de Kamayoq pero eso no es así.

Casi no he mejorado por que no tengo tiempo para dedicarme a mis propias actividades productivas. En cuanto al acceso al trabajo poco, mi condición de dirigente no me lo permite, sin embargo la gente cree que ITDG me paga un sueldo. Sigo igual que antes no hay mejora económica. Para completar mis ingresos realizo trabajo en construcción civil y es temporal. Por el momento no he iniciado ninguna actividad económica.

Gregorio Florez Roa, Marangani

El kamayooq “Consolidado” = es la persona que ha generado una red de asistencia técnica muy dinámica, se contacta con todo tipo de agentes económicos y sociales, busca instituciones, hace relaciones para retroalimentar sus inversiones en su predio, es innovador y tiene diversas actividades económicas al mismo tiempo. Articula muy bien sus actividades productivas con su rol de oferente de servicios. Con la comunidad mantiene relaciones cordiales.

Haciendo todo mi esfuerzo, he logrado assimilar todo lo que es sanidad animal, mejoramiento genético de ganado vacuno, cultivo de alfalfa, ray gras inglesa. Todo esto lo he instalado en mis parcelas. He aprendido la preparación de alimento balanceado con materiales de mi zona, la preparación de alimentos para ganado lo hago de productos que no consumimos en casa.

Luego he mejorado mi establo, la empacadora, la ensiladora, Casi no me falta la economía, depende de mi trabajo en sanidad animal. En mi trabajo como kamayooq hay confianza hacia mi de clientes, creen en mi trabajo por los resultados, tengo demanda y confianza de los clientes por mi servicio y asesoramiento en sanidad animal, mejoramiento genético de vacunos y cultivo de pastos mejorados. Prueba de ello es que entre los comuneros hacen propaganda por la calidad de mi servicio de técnico agropecuario.

Vivo tambien de mis ganados, de la transformación de lisas a chuño, mermelada de oca en tiempo de cosecha.

Isidro Soncco. Comunidad Patacallasaya

El kamayooq “innovador” = es el grado mas alto del desarrollo del kamayooq, arriba ya descrito, ya se ha consolidado en una o dos actividades económicas y desde allí busca profundizar sus inversiones en una perspectiva de negocio o microempresa familiar. Se autocapacita y su rol de kamayooq es complementario. Su vinculo con la comunidad se mantiene en términos formales.

V.- LECCIONES Y APRENDIZAJES DEL MODELO KAMAYOOQ

5.1. Operatividad y metodología implementada

A raíz de la experiencia y del camino recorrido por la Escuela de Kamayooq en su proceso formativo consideramos importante reflexionar sobre el tema de la forma como funcionan las comunidades y sus relaciones con la institución y los kamayooq

Si entendemos a la comunidad como una institución sustentada en un conjunto de normas, estas van orientadas en sentido de garantizar el funcionamiento de dos espacios; el individual-familiar y el colectivo- interes comun. Es por ello que las relaciones entre las familias y la comunidad tienen el carácter de acuerdo de partes, cada una actuando en función a los intereses que defiende

LA COMUNIDAD

LAS FAMILIAS

FUNCIONES

Controlar los recursos comunales: agua, suelo, bosques, pastizales	- Reproducirse como unidad de producción i consumo
Funciona solo por momentos	- Funciona permanentemente en el año

INTERESES

Control social	-Mejorar sus ingresos económicos
Buscar el bien comun	- Desarrollar relaciones sociales
Proteccion social de sus miembros	- Progresar, aspirar a mejores posibilidades

Ello quiere decir que las familias aceptan las normas colectivas para el control y acceso de los recursos naturales mientras sea ventajoso para ellas, caso contrario establecen otros acuerdos o los rompen (patean el tablero). No olvidar que cada familia busca obtener la mayor ventaja posible de la comunidad (contar con mas tierras, ganado, acceder a mas pastizales, eleccion de un cargo, etc) para de este modo "surgir" frente a las demás.

Es importante aclarar que lo comunal no es sinónimo de colectivismo, por cuanto lo colectivo solo funciona cuando se trata de objetivos de bien común tales como obras de infraestructura, servicios, ayuda externa y otros, los cuales tienen carácter temporal.

No olvidar que una organización no se detecta por la existencia de una Junta Directiva, sino por su capacidad de atender sus conflictos, resolver sus problemas, hacer cumplir las normas, ejecutar obras, realizar asambleas, etc; aspectos que expresan objetivamente el interés colectivo. En conclusión, los roles que cumple la comunidad es fundamentalmente de protección y de servicio hacia las familias, redistribuyendo sus beneficios más o menos homogéneamente¹⁵.

Las familias por su parte, cumplen un rol productivo y social, planificando su economía permanentemente, cuyas características (como toda unidad económica) son: crecer, competir y sobresalir frente a las demás, guardar celosamente sus "ventajas comparativas" (capacitación, técnicas nuevas de producción) y obtener el máximo de provecho de los recursos comunales.

Si entendemos este marco vamos a ver que la selección de los postulantes para la Escuela de Kamayoq requiere algunos ajustes para evitar compromisos que no se van a cumplir o plantear situaciones ideales de control social que en la practica no se dan.

Nos referimos a que se tiene que conjugar los "intereses individuales" de los futuros kamayoq con el "interés colectivo" de la comunidad, ello significa no sobreestimar ninguno de los dos. Los campesinos como toda persona que busca

¹⁵ Existe una amplia variedad de tipos de organización comunal, que van desde las más democráticas donde la redistribución es armónica según participación individual; hasta comunidades donde el interés común es solo un disfraz para seguir recibiendo los favores y apoyos externos.

salir adelante en una sociedad autoritaria, discriminadora, injusta y con pocos espacios democráticos, usa el espacio comunal como plataforma para acceder a una posibilidad pertinente a sus inquietudes de *utilizar el conocimiento como mecanismo de desarrollo personal*;¹⁶ por lo mismo han realizado pequeños "lobby" para que los propongan y/o ellos ofrecerse voluntariamente para que la comunidad los elija y puedan asistir a la Escuela de Kamayoq.

La comunidad por su parte busca "aprovechar" la presencia institucional para captar recursos humanos (sin costo para la comunidad) que "sirvan" a las familias. En ese sentido la visión de la comunidad es que el campesino escogido trabaje para la comunidad sin ninguna recompensa. En esos arreglos consideramos que ITDG debería intermediar para encontrar el punto medio.

No olvidar que cuando no hay acuerdo los conflictos se van a seguir presentando y la diáspora de kamayoq se va dar con más fuerza sin mayor control comunal, tal como esta sucediendo en muchas comunidades donde los kamayoq han optado por una *opción individual* es decir, trabajar para sí mismos.

En muchas comunidades la situación ha sido negociada: en algunas oportunidades el kamayoq "sirve" a la comunidad durante un tiempo determinado o por momentos y el resto se dedica a sus actividades privadas. Esta es una realidad que no podemos soslayar y entender que "el factor comunidad" no puede alcanzar en su control sobre situaciones que implican relaciones contractuales, individuales.

Propuesta educativa

Existen numerosos trabajos que ha demostrado la pertinencia de la propuesta pedagógica de la Escuela de Kamayoq en su proceso formativo de más de 250 kamayoq y sus ajustes permanentes, a los cuales nos adscribimos dado que ha sido una experiencia rica de construir un modelo de extensión rural endógeno y de generación de un mercado de asistencia técnica bajo condiciones poco favorables.

No es casual que en todos los kamayoq hay un reconocimiento sobre la propuesta pedagógica de la escuela, es decir, la manera como se han planteado el balance entre teoría y práctica, las modalidades de aprendizaje, las pasantías, los temas y los instructores se considera que han sido pertinentes a lo que ellos buscaban.

Sin embargo, existen algunas limitaciones que no han logrado ser superadas:

- ❖ El desnivel en la escolaridad de los kamayoq y su proceso formativo
- ❖ Las formas de aprehensión del conocimiento teórico científico

Expresión de ello es su limitado entendimiento de la *teoría tecnológica* dado el nivel deficiente de la escolaridad de casi todos los kamayoq, no entienden las explicaciones *en castellano* por parte de los profesores universitarios cargados de conceptos teóricos. Otro aspecto es la dificultad para realizar cálculos, operaciones y mediciones que necesariamente se exige un tratamiento pedagógico.

¹⁶ Todos los kamayoq señalan que postularon por su deseo personal de surgir, progresar, mejorando sus capacidades como medio para salir de su pobreza, por cuanto la disponibilidad de recursos productivos era algo negado para ellos al no contar con apoyo del Estado.

Se ha apreciado que los estudiantes-kamayoq no saben tomar notas cuando hay exposiciones conceptuales o están en una clase de análisis. Finalmente una situación de su aprendizaje es que no están acostumbrados al data display y no saben como aprovechar esa información. Habría que establecer mecanismos que entrega de separatas para evitarles la "angustia" de captar la información. No olvidar que el campesino culturalmente "separa" el espacio de la observación con el espacio del analisis y aprendizaje sistematizado.

En cuanto a los contenidos es unanime el pedido de incorporar temas "actuales" como:

- ❖ Mercadotecnia, agronegocios, cadenas productivas,
- ❖ Transformación agrícola (granos) y pecuaria (lacteos)
- ❖ Profundizacion de los temas pecuarios

Las primeras demandas son de los kamayoq exitosos, en tanto que el 90% se inclina por aprendizajes tecnicos sobre inseminación, transplante de embriones, mejoramiento genético y crianza de cuyes. Todo en el marco de un contexto loco por la inversión extranjera, mercados competitivos, sierra exportadora, TLC, etc.

5.2. Estrategias de asistencia tecnica

Los kamayoq como resultado de su trabajo han expresado un conjunto de cambios en las familias-clientes que han asistido, las mismas que han sido corroboradas por dichas familias en el sentido de haber curado, parado la enfermedad o reducido la mortandad de los animales; habiendo trasmitido conocimientos a los usuarios en sanidad animal de ovinos, vacunos y camélidos en términos de diagnostico de enfermedades, dosificaciones, prevención y tratamiento de enfermedades.

La capacitación que considera "no útil" que no la aplica, tiene que ver con la horticultura, la misma que no es demandada en ningún momento por ninguna familia, lo mismo pasa con el riego y la forestación.

En relación con el sector social que atienden, los kamayoq indican que la primera prioridad son sus familiares debido a factores de confianza, mayor interés por aprovechar sus conocimientos. En segundo lugar están las familias de otras comunidades quienes "los valoran", "les pagan sin reclamar" y solo en tercer lugar atienden a las familias de sus comunidades que tienen cierta desconfianza en sus capacidades, siendo sus relaciones económicas en productos y ovinos. Finalmente apoyan a familias indigentes a cambio de mano de obra (ayni) y con productos como cebada.

Limitaciones

Los kamayoq activos en su desenvolvimiento, además de los servicios que normalmente ofrecen (insumos e información), han expresado un conjunto de limitaciones (que es necesario tomar en cuenta en la etapa de su formación en la Escuela de kamayoq)

1. Conocimiento poco profundo sobre la dosificación de medicamentos por peso del animal. Aquí han pecado por exceso o por reducidas dosis que han provocado en el primer caso

muerres de animales de sus clientes, y en el segundo caso ningún resultado de su asistencia técnica. Esto tiene que ver con los cálculos para recomendar las dosis exactas.

2. Vacunación intravenosa; si bien conocen muy la vacunación subcutánea, sin embargo no logran dominar la vacunas intravenosa, teniendo serias dificultades para realizar buenas colocaciones.
3. Castraciones, atención de partos; aspectos que se han enfrentado y que no han sabido resolver por la complejidad técnica.
4. Poco conocimiento sobre la manejo pecuario, en relación a las técnicas de selección de animales, manejo de reproductores, reproducción, alimentación y otras técnicas para lograr que los animales estén realmente atendidos y alcancen los rendimientos esperados en carne, leche, lana o fibra.
5. Desconocimiento frente a nuevas enfermedades.

Para suplir estas limitaciones, los kamayoq recurren a procesos de auto capacitación en cursos, talleres que ofertan otras instituciones, también consultan a agro veterinarias y técnicos. Buscan información por cuenta propia o realizan viajes de intercambio de experiencias para aprender de otros ámbitos.

Una forma interesante de auto capacitarse es practicar en sus propias fincas lo aprendido en la Escuela de Kamayoq. Se ha encontrado un buen número de kamayoq que han mejorado la calidad de sus ganados, sembrado pastos con henificación y ensilado.

Ingresos por ser kamayoq

Respecto al **pago de los servicios del kamayoq** la situación no es nada favorable. En relación a la información agrícola el 98% no pagan nunca dicho servicio y el caso pecuario el 82%. En cambio en el tema de provisión de insumos por parte del kamayoq para la agricultura nunca pagan el 79%, mientras que en el campo pecuario la este porcentaje disminuye abruptamente al 42%.

Pago por información agrícola: Siempre 1% Alguna vez 1% Nunca 98%	Pago por insumos agrícolas: Siempre 13% Alguna vez 8% Nunca 79%
Pago por información pecuaria: Siempre 4% Alguna vez 14% Nunca 82%	Pago por insumos pecuarios: Siempre 22% Alguna vez 36% Nunca 42%

El cuadro nos muestra que dentro en enfoque del mercado informal (no mercado) sustentado en relaciones interpersonales, orientado a la subsistencia bajo parámetros de reciprocidad, la *información técnica* para el mundo campesino “no tiene valor económico”, dado que el conocimiento se trasmite de generación en generación y este tiene carácter social, no cuesta. En la medida que el conocimiento se va haciendo cada vez mas especializado y hay una demanda creciente de este conocimiento este cobra un “valor de cambio” que entra a la esfera de la oferta y demanda del mercado de asistencia técnica.

Por dicha razón, en relación a los pagos por insumos, si existe un reconocimiento individual para pagar estos costos que ofertan los kamayoq: 13% en la actividad agrícola. En cambio en la actividad ganadera se marca la diferencia: la mayoría de las familias son concientes de que *hay que pagar*, más aun si se trata de insumos (58%).

Este aspecto es crítico en el sentido que afecta directamente a la sostenibilidad de un mercado de asistencia técnica moderno, en el sentido clásico, que dada la realidad tendrá que esperar cambios estructurales en el agro.

5.3. Desarrollo del modelo y su sostenibilidad

La sostenibilidad del modelo está en función de responder a las siguientes preguntas:

- ❖ ¿Por qué muchos kamayoq han abandonado este rol?
- ❖ ¿Se puede vivir solo como kamayoq?
- ❖ ¿Qué garantiza que los actuales kamayoq sigan haciéndolo?
- ❖ ¿Qué se necesita para que el modelo siga funcionando?

Todas estas preguntas están “fuera” del alcance del modelo propuesto en la escuela de Kamayoq, es decir que **pertenecen al entorno**, donde el ITDG ya no puede intervenir, pero sí influir. Volveremos más adelante a retomar el punto.

A la pregunta de que si el campesino puede vivir solo de ser kamayoq, la respuesta unánime es no. Pero examinando con más detenimiento las respuestas encontramos un conjunto de posibilidades para analizar.

Los kamayoq manifiestan que si hubiera mejores condiciones económicas en la gente “los clientes sí podrían pagar adecuadamente el servicio”. Cuando se les preguntó porque trabajan en muchas actividades dijeron porque si se dedican solo a una actividad “no es nada seguro” dado que las reglas de la economía son muy volátiles y los cambios en el mercado son tan bruscos que no hay forma de prever situaciones de modificación de las reglas de juego. También señalaron que “no hay un buen ingreso económico en una sola actividad”.

Lo que nos están queriendo decir los kamayoq no es más que un fenómeno económico que lo tenemos que reflexionar. ¿es posible reorientar u ordenar esta situación?. Todos dirán que no porque está sujeto a las leyes del mercado quien asigna y distribuye los factores de la producción, que depende de la oferta, demanda, de la competitividad....

Sin embargo existen indicadores que nos dicen que si se insertan políticas agrarias pertinentes a la realidad del agro campesino (parcelario, minifundista) si es posible modificar situaciones y potenciar un conjunto de factores productivos hacia el desarrollo de situaciones de mejora económica global. Siguiendo a Adolfo Figueroa (1997)¹⁷ la pobreza rural se explica porque las transacciones de mercado no son muy desarrolladas debido a los altos costos de transacción. El mercado es la institución más eficiente para

¹⁷ Viabilidad económica de la pequeña agricultura, en Pequeña Agricultura en el Perú: presente y futuro. Adolfo Figueroa. PACT, 1997.

lograr el desarrollo. El mercado da lugar a un sistema de incentivos que conducen al individuo a tomar riesgos, a ser emprendedor. Entonces lo que se trata es cambiar paulatinamente las relaciones de no-mercado en la medida que haya políticas de Estado que promuevan las innovaciones institucionales y tecnológicas que reduzcan los costos de las transacciones en el intercambio de mercado.

Esto implica que las políticas macroeconómicas debería favorecer factores institucionales orientados a generar mercados de asistencia técnica y aprendizaje tecnológico. Sabemos que la demanda campesina por servicios de capacitación dependerá de los rendimientos esperados que lograría con la innovación tecnológica, el tipo de riesgo involucrado y del precio del servicio. Es decir, cuanto mayor el rendimiento esperado y menor el riesgo, mayor la demanda del servicio, pues los nuevos conocimientos serían respuestas tecnológicas útiles a los problemas que enfrentan los pequeños agricultores.

He aquí la respuesta para saber que si es posible desarrollar el mercado de asistencia técnica, en la medida que se tienen condiciones favorables: existe un modelo formativo ad hoc a esa realidad y tiene cuadros orientados a prestación de servicios. ¿Qué es lo que falta? La innovación tecnológica para la agricultura campesina y el incremento de la demanda por asistencia técnica, ambos aspectos son reducidos. Lo que implica que para reducir la pobreza el Estado juntamente con el sector privado, deberán expandir ambos componentes a través de dos medidas:

- a) dotar de nuevos conocimientos tecnológicos para los campesinos
- b) acceso al crédito para financiar la inversión en conocimiento tecnológico

Es eso precisamente lo que piden los kamayoq: más conocimiento y apoyo crediticio. Lo que implica que se debe ampliar el mercado crediticio y los centros de formación de capacidades (oferta de asistencia técnica) que impulse al desarrollo del mercado financiero rural.

Todo estos elementos requieren de un fuerte entorno institucional (público y privado) que se comprometa a desarrollar políticas macroeconómicas, cuyo resultado se reflejará en un desarrollo económico global, generalizado.

Si estos presupuestos se cumplen, el mercado de asistencia técnica se dinamizará haciendo que la demanda aumente, consiguientemente los kamayoq tendrán asegurado su trabajo y entonces podrán vivir de él.

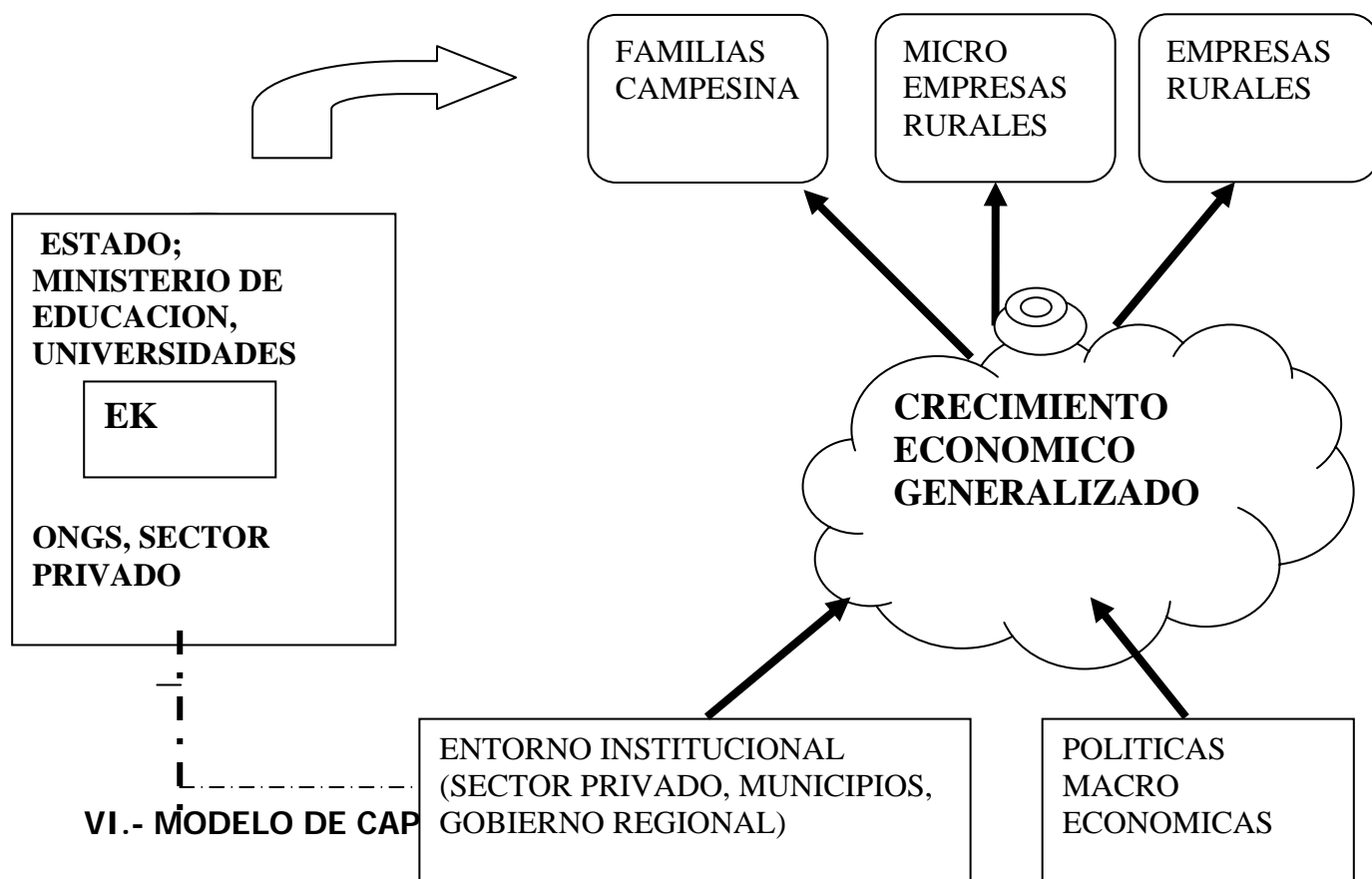
Volviendo al tema de la sostenibilidad de la Escuela de Kamayoq, efectivamente esta en función a factores de reingeniería, no en la propuesta pedagógica, sino en la gestión del modelo hacia el entorno. Nos referimos a que se debe contemplar condiciones internas para lograr su sostenibilidad como son los temas de:

- ❖ costos operativos de la capacitación,
- ❖ la ampliación, la cobertura del modelo
- ❖ la oficialización de la Escuela de Kamayoq

Los mecanismos para resolver estos temas pasan necesariamente por *abrir* la propuesta de la escuela de kamayoq hacia otras instituciones para que sea apropiada e

enriquecida y masificada bajo convenios marco que posibilite que el modelo siga funcionando y replicandose en otros ambitos, para otros campesinos y ampliando su horizonte.

Por otra parte significa establecer elementos para "formalizar" la Escuela de Kamayoq en terminos de darle valor oficial y que emita *titulos a nombre de la nacion*, situación tan esperada por todos los kamayoq. Ello implica establecer convenio con el Ministerio de Educación y la Asamblea Nacional de Rectores para trabajar esta oficialización bajo elementos curriculares, con lo cual se le daría una proyección nacional a la propuesta kamayoq. Todo lo cual conduciría a su institucionalización.



Con referencia al modelo de capacitación "yachachiq" el panorama es sumamente claro, no existe ninguna similitud en terminos de su propuesta pedagógica con la Escuela de kamayoq. Lo que si existen es muchas diferencias que pasamos a explicar.

Como es bien conocido el concepto apareció en el libro de "Pacha mama raymi"¹⁸ como parte del sistema de concursos como método de capacitación para dinamizar propuestas tecnológicas en agricultores andinos. Allí es donde se popularizan términos como *kamayoq*, *yachaq*, *yachacheq*, *unu kamachiq* y *qollana*. Estos conceptos fueron ulteriormente aplicados, utilizados y generalizados por un conjunto de ONGs de manera indistinta en el sur andino; tanto para procesos de concursos como para implementar modalidades de capacitación, en función a **la política, los objetivos y filosofía específicos de cada institución** y para temas diversos: de tipo tecnológico, educativo, salud, nutricional y otros.

¹⁸ "Pacha mama raymi. Un sistema de capacitación para el desarrollo en comunidades. W.van Immerzeel y J. Nuñez del Prado., 1994.

Así fue en efecto, Vamos a poner 4 ejemplos:

- a) La ONG Instituto para una Alternativa Agraria (IAA) que trabaja en la zona de Canas, tomo el nombre de *yachachiq* para nominar a los campesinos promotores que ellos capacitaban para promover propuestas agropecuarias, quienes bajo respaldo institucional promovían las técnicas de manejo agropecuario a nivel de las familias en la perspectiva de constituirse como *asesores campesinos* bajo un modelo de *escuelas campesinas* que utilizaban los concursos como incentivo de cambio tecnológico. Estos *yachachiq* eran formados y remunerados por las Escuelas campesinas que en sí respondían a la propuesta del proyecto institucional.
- b) El proyecto MARENASS perteneciente al Ministerio de Agricultura y FONCODES, asumió como parte de su estrategia de implementación de concursos para el manejo de los recursos naturales en más de 300 comunidades en 3 departamentos (Cusco, Apurímac, Ayacucho) bajo una fórmula donde contrataban "Yachaq" que eran expertos, especialistas compuesto por técnicos agropecuarios y kamayoq externos a las comunidades. Estos yachaq capacitaban a su vez a los *yachachiq* que eran líderes campesinos elegidos por la propia comunidad con el objetivo de facilitar la articulación de los yachaq y las familias comuneras que participaban en los concursos temáticos.

Al *yachachiq* se les exigía la capacidad de poder aprender las innovaciones tecnológicas ofrecidas por los yachaq y facilitar, difundir el aprendizaje de este nuevo conocimiento a las familias concursantes.

- c) El IDMA, (Instituto de Desarrollo medio ambiental), ONG especialista en la gestión de la propuesta agroecológica se propuso el año 1988 formar especialistas campesinos que dominen dicha propuesta, para lo cual escogió a 16 líderes que fueron capacitados durante 1.5 años como promotores agroecológicos bajo el método de campesino a campesino. A estos promotores les llamaron *yachachiq* quienes paralelo a su proceso formativo fueron transformando sus predios en fincas agroecológicas donde se implementaron sistemas agrícolas y pecuarios instalados bajo la tutela institucional a todo costo. Actualmente los *yachachiq* trabajan como técnicos en instituciones diversas.
- d) El proyecto MASAL, perteneciente a la cooperación suiza (proyecto de manejo sostenible de suelos y agua en laderas) desde hace 8 años incluyeron dentro de su propuesta trabajar con *yachachiq formados por otras instituciones* para organizarlos bajo una propuesta de asociatividad regional, promoviendo encuentros, talleres y pasantías para impulsar una organización de yachachiq. Dicha ONG nunca formó *yachachiq* porque no es institución ejecutora, tampoco tiene propuesta educativa ni metodológica. Lo que hizo fue aprovechar los yachachiq existentes para promocionar sus actividades en el marco de alianzas con ONGs y municipalidades.

VII.- LECCIONES APRENDIDAS

- I. Cuando se examina la realidad y se busca respuestas para ir solucionando situaciones críticas y este examen es pertinente, adecuado e inherente a sus características ecológicas, sociales, económicas y culturales, entonces los presupuestos teóricos se evidencian en la práctica. Eso fue lo que ocurrió con la propuesta pedagógica de la Escuela de Kamayoq, quien se inscribió en un sector crucial para solucionar la pobreza campesina: TRABAJAR CON LA POBLACION CAMPESINA Y MEJORAR SUS CAPACIDADES.

No fue al azar que su modelo de formación y luego promoción de la asistencia técnica a grupos de agricultores pobres haya calado tan profundamente en la economía campesina y en las organizaciones campesinas atendiendo las demandas de sectores poblacionales antes jamás tomados en cuenta por la institucionalidad pública o privada. De ahí que sus impactos hayan rebasado incluso las propias expectativas de ITDG.

2.- No cabe duda que el gran aporte de ITDG a la solución de la pobreza rural está sustentada en una apuesta sincera por lograr cambios, de allí el detalle con el que se ha construido la propuesta pedagógica y metodológica para lograr la generación de cambios en los conocimientos y habilidades de campesinos y cuya plasmación en la práctica ha permitido la generación a su vez de transformaciones productivas y económicas.

Los aportes del modelo pedagógico podemos resumirlas en:

- ❖ La pertinencia de la formación tecnológica intercultural
- ❖ El énfasis en la construcción del *saber y saber-hacer*
- ❖ El método del inter-aprendizaje
- ❖ La construcción social de conocimientos
- ❖ El fomento de valores de identidad y autoestima
- ❖ La incorporación de mujeres en la capacitación

3.- La experiencia también nos muestra que un proceso debe consolidarse y desarrollarse, lo que significa que no se puede seguir formando promociones en infinitum sino va esta articulada a procesos del contexto. La realidad otra vez nos enseña. Tenemos que generar alianzas estratégicas para darle la sostenibilidad al modelo kamayoq con otros actores institucionales del sector público y del privado para afianzar la propuesta, masificarla y darle formalización oficial.

Junto a esta estrategia, se tiene que incidir políticamente ante los actores del Estado para que se pueda generar condiciones favorables (externalidades) que faciliten la creación de modificaciones en la estructura económica del ámbito a fin de acelerar los procesos iniciados para la ampliación de mercados de bienes, de crédito y de asistencia técnica. Solo así se garantizará la sostenibilidad de la propuesta formativa. De no ocurrir estas condiciones, el peligro es que la experiencia solo sirva para el empoderamiento tecnológico individualizado de pocos kamayoq.

CONCLUSIONES

- I. Definitivamente que el modelo kamayoq alcanzó sus mayores logros al generar impactos tremendamente importantes en la vida de los líderes tecnológicos, no fue casual los cambios en sus medios de vida: a nivel del incremento de ingresos, del logro del bienestar familiar y calidad de vida; en su acceso y desempeño en el mercado como microempresarios y en el incremento de sus activos naturales y potenciamiento de sus recursos productivos.
- II. La clave, el detonante y motor de este proceso fue (simple y profundamente) la ampliación de los conocimientos, habilidades y destrezas de los kamayoq en la perspectiva de adopción de tecnologías, cuya aplicación expresó niveles altos de productividad y eficiencia; demostrando con ello que no es imprescindible incrementar recursos a los pequeños agricultores (proceso largo, costoso y lento), cuando ellos lo que necesitan es mayor conocimiento para resolver sus problemas de manera inmediata en el corto plazo.
- III. La comprobación de que la lógica campesina maneja dos mundos de manera simultánea, pasando de una a otra indistintamente y combinándolas de acuerdo a la ocasión. Esto ha quedado demostrado en sus prácticas tanto en el uso de tecnologías, en el acceso a créditos y en su desenvolvimiento en los mercados; en cada uno de estos espacios los kamayoq han ido impulsado actividades que utilizan las relaciones de *mercado y no-mercado*.
- IV. Si bien es pertinente la propuesta, existen amenazas que pueden distorsionarla. Muchos kamayoq formados se han acercado a la escuela para utilizarla solo como un "medio", como parte de las estrategias del campesino para posicionarse en actividades económicas rentables y que no les interese la oferta de asistencia técnica a otras familias. Ello implicaría que los esfuerzos para formar oferentes tecnológicos debe ir acompañado de cambios en el entorno.
- V. Los contenidos formativos de la Escuela de Kamayoq no solo debe orientarse a aspectos de sanidad animal, sino que debe contemplar todo el sistema integral de manejo pecuario, ello permitiera que los kamayoq asesoren con criterios más amplios y no se avoquen a "tapar huecos" solo para la emergencia de mantener vivo al animal de los clientes.

RECOMENDACIONES

1. A nivel de la etapa formativa se sugiere trabajar la adopción de tecnologías productivas en los predios de cada kamayoq y hacer el seguimiento sobre ellas, en términos de hacer las correcciones para acelerar la validación y avance gradual hacia tecnologías de mayor costo y complejidad.
2. Considerando que existen ineficiencias especialmente en el circuito de la producción por los altos costos de insumos, equipos e instalaciones para realizar inversiones nuevas; sugerimos trabajar modalidades de asociatividad entre kamayoq y prácticas cooperativas entre ellos para lograr abaratar costos y acortar procesos. El descubrimiento individual es más tedioso y costoso.

3. Que los kamayoq conozcan estrategias para reducir costos de producción, aumentar rendimientos y mejorar la calidad de sus cosechas y productos finales.
4. Trabajar con ellos técnicas para generarles el hábito y la disciplina de ejercer el auto estudio para que su actualización sea permanentemente y alcanzar calificaciones.
4. Dotarles de conocimientos para que aprendan a darle valor agregado a sus productos, reducir pérdidas post cosecha y aprender a comercializar sus excedentes con menor intermediación

ANEXOS

KAMAYOQ CONSOLIDADO

En sanidad animal empecé con los ganados vacunos de mis vecinos; también cultivo pasto mejorado mixto, trébol con ray gras, hago mejoramiento de ganado vacuno y engorde. Tengo la satisfacción de haber vacunado todos los ganados míos y los de la comunidad.

Mi mayor satisfacción personal de ser kamayoq, es porque los clientes me necesitan para curar sus ganados. Ya viene campaña de vacunación, allí voy a tener otro ingreso económico no será mucho pero el campo es así. Tengo un ingreso económico aceptable, la comunidad me dice señor kamayoq, con respeto y confianza por ser primera promoción y sigo trabajando.

Estoy feliz por que antes no había en la comunidad técnico en sanidad animal y esa función lo estoy haciendo. Por eso es importante siempre hay que conocer a los proveedores de medicinas veterinarias y al autenticidad de las mismas. Compro los medicinas en cajas de agro veterinaria conocidas, con garantías. También trabajo en el municipio de San Pedro.

Pedro Quiñónez Arosquipa, comunidad Cuchuma.

KAMAYOQ AUTOCAPACITADO

yo tengo solo 2^{do} de secundaria pero me auto educo, tengo libros de ganadería, mi señora solo tiene primaria pero yo le motivo a que se auto eduque junto a mí. Mi señora antes no quería que vaya a capacitarme, ahora me entiende ella también va a capacitarse en artesanía, compartimos tareas, coordinamos.

Voy a entrar en la crianza de cuyes ya cuento con espacio señalado. Estoy en la escuela de emprendedores de negocios, por eso me autoeduco, leo libros de acuerdo a mi especialidad, tengo que superarme con más capacitación, en diciembre voy a ir a Chuquibambilla al Centro experimental de la universidad del Altiplano para capacitarme en ganadería. Quiero capacitarme con médicos veterinarios y no con técnicos, ingenieros, dictar cursos en negocios y comercialización de productos agropecuarios, en artesanía.

Sabino Nina Mamani, comunidad Pujiopujio.

KAMAYOQ "CAPACITADOR"

Mi mayor satisfacción es aplicar de manera permanente en mis propias parcelas todo lo que ha aprendido en la Escuela de Kamayoq. Hice canales de riego, surcos pendientes, medir caudales de agua, además de hortalizas, viveros entre otros.

He sido promotor y capacitador en el proyecto MARENAS, les he enseñado a los Yachachiq formación de terrazas de absorción lenta, viveros forestales, mejoramiento a producir sus campos para el bienestar de las familias campesinas a nivel regional; les he capacitado en forma general y amplia los temas, particularmente en riego.

Lo mejor que ha significado ser kamayoq es sentirnos importantes por el reconocimiento de la comunidad, soy consultor para cualquier tema de los comuneros, soy apreciado. Estoy satisfecho, todo lo que hago me resalta, estoy preparado para todo tipo de trabajo de campesinos por ello soy dirigente eterno.

Fernando Tintaya, comunidad Pampaphalla.

CUADRO N° 04

RELACION DE KAMAYOQ OFERENTES DE SERVICIOS EN OTROS AMBITOS A SOLICITUD DE INSTITUCIONES

	INSTITUCIÓN SOLICITANTE	AÑO	TIEMPO del servicio	KAMAYOQ	ESPECIALIDAD	DESEMPEÑO
1	MASAL	2004	4 meses	Luciano Quispe Jallo	Riego	Capacitador
2	ITDG	2000-07	7 años	Elia Chalco Ccotohuanca	Administración	Responsable administración
3	CCAYJO	2004	4 meses	Anastasio Quico Quintana	Riego	Capacitador
4	ARARIWA	2002	1 año	Anastasio Quito	Riego	Capacitador
5	SNV Ayacucho	2005	6 meses	Fernando Tintaya Jalisto	Riego parcelario	Capacitador
6	MARENAS Chumbivilcas	2000	3 meses	Mauro Chalco Balladares	Riego	Capacitador
7	MARENAS Chumbivilcas	2000	3 meses	Santiago Ccotohuanca Lara	Cultivos andinos	Capacitador
8	MARENAS Apurímac	2000	2 meses	Eustaquia Huanca	Organización	Capacitador
9	MARENAS Espinar	2000	2 meses	Rufina Mamani Meza	Engorde vacunos	Capacitador
10	MARENAS Apurímac Ayacucho	2000-02	1 año	Hilario Aarón Quispe	Fruticultura	Capacitador

11	SNV Ayacucho y Apurímac	2005	6 meses	Anselmo Quito Quispe	Cultivos andinos Riego x aspersión	Capacitador
12	PRISMA	2001	3 meses	Héctor Quispe Laura	Cuyes	Capacitador
13	CORREDOR Puno Cusco	2005-06	2 años	Indalecio Ttito Ttito	Facilitador Planes de negocios	Coordinador
14	MARENAS Ayacucho	2001	3 meses	Mario López Soncco	Riego parcelario	Capacitador
15	CORREDOR Puno Cusco	2005-06	2 años	Doris Quito Condori	Facilitadora pedagógica	Planes de negocios
16	Prelatura de Sicuani	2004-06	3 años	Pablo Checya Bonifacio	Catequista	Capacitador
17	MARENAS Apurímac	2000	2 meses	Virginia Escalante	Organización	Capacitador
18	PEJ Chumbivilcas	2005-06	2 años	Isabel Suyo Medina	Equidad de género	Capacitador
19	OXFAN Ayacucho	2004	5 meses	Marcelino Tapara	Sanidad emergencia	Sanidad animal
20	PRODES Ayacucho	2005	3 meses	María Huaman Quispe	Sanidad medicina natural	Capacitador
21	OXFAN Canas	2005	3 meses	Salomón Catunta Layme	Sanidad emergencia	Sanidad animal
22	CORREDOR Puno Cusco	2005-06	2 años	Germán Cruz Apaza	Oferente	De cuyes
23	Municipio de Pampamarca	2005	1 año	Justina Centeno Mamani	Facilitador – cuyes	Capacitador
24	PRODES Apurímac	2005	2 meses	Teresa Mamani Condori	Lácteos - yogurt	Capacitador
25	PERSA	2006	1 año	Nicolás Fuentes Díaz	Camélidos suramericanos	Capacitador