

EL IMPACTO DE LOS KAMAYOQ EN LA EXTENSION RURAL DE CAMPELINO A CAMPELINO

José Solís Mora¹

1. ANTECEDENTES

El contexto actual de libre mercado que desde hace 20 años se implementa en el país, ha influido de una manera enorme en la realidad rural del sur andino, donde los últimos gobiernos han orientado sus políticas agrarias para aumentar el rol de la inversión privada y exigir que los productores sean más competitivos y maximicen sus ventajas comparativas. Este proceso ha conducido a que el rol del Estado en el agro se reduzca a su mínima expresión en la promoción de la extensión rural y la reducción de la pobreza en campo; dichas políticas han dejado sin mayor posibilidad al pequeño productor agropecuario y comunero de acceder al mercado de créditos y de asistencia técnica, donde solo las empresas y actores económicos vinculados a la exportación agraria son los únicos capaces de ser competitivos y rentables.

En dicha coyuntura, surge la propuesta del ITDG para impulsar procesos de mejoramiento de capacidades en campesinos comunitarios y pequeños agricultores. Es así como dicha 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. Dicha experiencia ha sido impulsada a lo largo de siete promociones de Kamayoq bajo una metodología que combina aspectos teóricos y prácticos en la formación de campesinos líderes tecnológicos, orientados a proveer de asistencia técnica a las demás familias campesinas y dinamizar con ello los mercados de empleo en un contexto de agricultura comercial y economía campesina.

1.1. CARACTERIZACION DEL CONTEXTO

En las provincias de Canchis y Canas donde se desarrolla la experiencia coexisten dos sistemas de producción, uno mixto en los pisos quechua y otro ganadero en las partes altas.

a) 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 crianzas: vacunos, ovinos y animales menores. La estructura de la propiedad 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 3 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,

¹ Antropólogo, docente universitario y consultor en desarrollo rural.

carpintería, tricicleros, taxicholos, comercio ambulatorio, pequeñas tiendas de abarrotes, obreros y empleados, con los cuales se completa la canasta básica familiar.

Además de ello, los productores se caracterizan por:

- ❖ 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

b) Sistema de producción alpaquero

Debido a las condiciones ecológicas, los campesinos de altura se dedican a la crianza de camelidos (llamas y alpacas) 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 50 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. (ver tenencia en anexo)

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. En la mayor parte los productores alpaqueros que no cuentan con humedales 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:

Propietarios individuales que poseen en promedio entre 500 hasta 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 “*excedentarios*”, que se dedican de manera también exclusiva a la crianza, poseen entre 300 a 500 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 “*subsistentes*”, 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 más tecnificada.

Finalmente se hallan los criadores “infrasubsistentes”, 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 crías 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 de campesinos 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. 1
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	%
Familia infrasubsistente	50	20	3 -5	5	1	De 5 hasta 60	1800 m2.	70%
Familia subsistente	Hasta 120	80	8	25	4	De 100 a 150 ha	4000 m2.	30%
Familia excedentaria	Mayor a 300	180	25	50	5	De 300 a 500 ha	-----	5%

Fuente: trabajo de investigación, HPI, 2010

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.²

1.1.2 Relaciones sociales y organizaciones

Las organizaciones sociales de las comunidades campesinas son las comunidades campesinas, comités especializados, organizaciones funcionales de mujeres, jóvenes y asociación de productores. 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. Sus organizaciones productivas están alrededor de comités de artesanos, asociación de productores de cuyes, engorde de ganado, productores de yogurt, etc.

A nivel de los productores alpaqueros de las zonas de Maranganí y Sicuani, sus niveles de organizaciones son menores, estando agrupados a una Organización gremial, constituidos por el

² 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.

(SPAR³-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. Como ejemplo tenemos dos indicadores: el alcohol es consumido aproximadamente por el 70% de la población de cada comunidad. Sus niveles de desnutrición crónica en niños menores de 5 años están en el 88%.

1.2. FORMACION DE KAMAYOQ⁴

a) Esta se realiza mediante un curso que dura un año por promoción que combina espacios muy intensos de prácticas, demostraciones y aprendizajes in situ con estudios teórico-conceptuales bajo los principios siguientes:

- La capacitación es mediante una formación tecnológica intercultural (capacitación de campesino a campesino)
- El énfasis pedagógico está en la construcción del *saber y saber-hacer*
- El método aplicado es del inter-aprendizaje (aprender-haciendo)
- Se propone una construcción social de conocimientos
- Se fomenta valores de identidad y autoestima

b) La orientación institucional hacia una propuesta de desarrollo humano, es decir mejorar las capacidades y otorgar oportunidades a los promotores, escogidos en la perspectiva de ampliar sus opciones para enfrentar sus condiciones productivas y las vulnerabilidades del sistema social. No fue casual que para los kamayoq la experiencia de la Escuela de Kamayoq haya significado disponer de las herramientas con que “defenderse en la vida” y “encontrar un porvenir”.

c) Los campesinos encuentran una estrategia basada en el potenciamiento de sus conocimientos tecnológicos ancestrales articulados con conocimientos modernos útiles, aplicables y eficaces para resolver los diversos problemas en la agricultura y ganadería andina. 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.

d) La aplicación de este **saber y saber hacer** les otorgan las capacidades para incrementar en sus propias fincas la productividad agropecuaria 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. Este conocimiento lo usan para brindar asistencia técnica a las demás familias bajo la modalidad de oferentes tecnológicos.

1.3. IMPACTOS DEL MODELO KAMAYOQ

³ Sociedad peruana de criadores de alpacas y llamas de la provincia de Canchis, cuyo objetivo es promover el beneficio económico de los productores mediante la asociatividad. Tiene bases a nivel nacional y regional.

⁴ Nombre con que se asigna a la persona especialista y líder en alguna tecnología. Fue tomado de los Kamayoq en riego de Arequipa y que fueron adaptados a la realidad andina de Cusco por el PRODERM para la capacitación por concurso

Es estudio se realizo luego de 10 años de experiencia del modelo Kamayoq, que consistió en entrevistas, visitas in situ, historias de vida y grupos focales a las 8 promociones salientes. Para lo cual empleados la teoría de Medios de Vida para demostrar los cambios a nivel de los activos o capitales natural, financiero, físico y humano.

1.3.1. Cambios a nivel del activo natural de los kamayoq

Los kamayoq antes de ingresar a capacitarse, eran como del resto de los campesinos de la zona: agricultores de subsistencia bajo una lógica de economía basada en la agricultura como medio de subsistencia, donde el ingreso es generado fuera de la unidad familiar en actividades extra agropecuarias; en un marco de pobreza, ineficiencias productivas, dependencia de insumos externos y carencia de alternativas tecnológicas con articulación débil al mercado. Luego de su proceso formativo los kamayoq lo que hicieron fue darse cuenta de estas carencias y comenzaron a *mirar de otra manera sus propias practicas*, habiendo re-creado las técnicas propias y aplicado las otras técnicas pertinentes a la solución de sus problemas y haber tomado la decisión para mejorar sus activos naturales: tierras de cultivo, ganado, pastos y manejo del agua. Las formas como los kamayoq han ido mejorando sus activos naturales han sido graduales y con inversiones sustancialmente de la mano de obra familiar.

Lo interesante de este incremento en el capital natural fue que los kamayoq realizaron dichas inversiones sobre sus recursos y lograron cambios sustanciales en los rendimientos agrícolas como pecuarios en carne, leche, peso vivo, lana; con lo cuales pudieron convertirse más eficaces, abiertos y competitivos, logrando hacer rentables sus predios incrementando los rendimientos de todos los factores de la producción. La única explicación fue **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.

Los cambios realizados por los kamayoq en sus parcelas han permitido 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. Asimismo, la introducción de nuevas variedades de papa y maíz, el mejoramiento de la calidad de semillas a través de refrescamientos (compras, intercambios) y el uso y aplicación masiva de compost, humus de lombriz y biol.

A nivel de los cambios en términos pecuarios, sus causas están en las practicas de sanidad aplicadas rigurosamente en los animales de su rebaño a lo largo de la campaña pecuaria, en la aplicación en sus rebaños de las técnicas de: crianza, empadre, descole, destete, cruzamiento, etc. Aplicación de las técnicas de alimentación: pastoreo, henificacion, ensilado, estabulación, semiestabulado y de las técnicas de manejo de pastos cultivados: siembra, densidad, cortes, abonamiento, etc. Veamos

Cuadro N. 1
INDICADORES DE LOS CAMBIOS EN LOS ACTIVOS NATURALES

CAMBIOS EN LOS RECURSOS PRODUCTIVOS	INDICADORES
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

Disponibilidad de áreas bajo riego	<ul style="list-style-type: none"> • 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 e incremento de eficiencias
------------------------------------	--

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

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 mas capaces de transformar sus realidades adversas y de protagonizar la solución de sus propios problemas
3. Se elevo la productividad de la mano de obra familiar
4. Las familias de los kamayoq cambiaron de actitud y valores en una perspectiva proactiva

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 común” 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.

1.3.2. Cambios a nivel del activo financiero

1.3.2.1. Incremento de ingresos

La cantidad de mejoras alcanzadas por los kamayoq a nivel de su capital natural ha posibilitado que adquieran incrementos significativos de capital financiero, el cual está directamente vinculado a la disponibilidad de mayores ingresos económicos. Según el estudio realizado, actualmente todos los kamayoq manifiestan que sus ingresos provienen de dos fuentes: i) actividades diversas, ii) ingresos de la asistencia técnica.

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 dos nuevas actividades:

1. Como proveedores de asistencia técnica, y
2. Como impulsor de 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 carne de alpaca).

Este es un giro extraordinario en la composición de la estructura de ingresos familiar, dado que involucra a los demás miembros de familia por otra parte los impulsa a “quedarse” en la finca o en la comunidad. Esta situación es heterogénea dependiendo de grados diversos de inserción del kamayoq en el mercado laboral.

Cuadro N. 2 FUENTES DE INGRESO DE LOS KAMAYOQ

ACTIVIDADES DIVERSAS	%	INGRESOS POR SER KAMAYOQ	%	COMBINAN AMBOS	%
♣ Comercialización de cuyes	12	♣ Asistencia técnica	100	K + actividades diversas	98
♣ Comercialización de ganados	72	♣ Contratados por instituciones	12*	K+ empleado	02
♣ Microempresarios					
♣ Otros: triciclero, albañil, carpintería, etc.	6 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 la demanda de asistencia tecnica no es homogénea todos los días, el pago es según la condición social de los usuarios y porque hay competencia con los veterinarios que también hablan quechua y tienen sus redes vía sus tiendas⁵

En tales circunstancias los kamayoq han establecido como estrategia **combinar el rol de kamayoq con otras actividades**; para lo cual usan el conocimiento y capacidades aprendidas en ITDG para “descubrir” nuevas posibilidades económicas en actividades productivas nunca antes exploradas: producción de cuyes, producción de alpacas, engorde de ganado, mejoramiento de ovinos, producción de yogurt y otros. Lo que hacen es articular a estas actividades sus servicios como proveedores de asistencia técnica dando orientaciones e insumos al respecto. Por ejemplo **muchos kamayoq han emprendido el negocio como productores de cuyes y paralelamente a la venta de estos animales otorgan asistencia técnica en sanidad a los clientes que lo demandan**. Lo propio hacen con la producción de alpacas, mejoramiento de ovinos; siempre en estas actividades pecuarias “amarran” la venta del animal con la asistencia técnica. Lo que evidencia la versatilidad del kamayoq para insertarse favorablemente en el mercado de bienes y servicios.

Este es uno de los rubros más importantes y significativos mediante el cual el kamayoq – premunido de capacidades mejoradas- asume una reingeniería en sus actividades económicas transformando su estructura de ingresos: del simple proveedor de servicios de sanidad animal (donde gana poco) pasa a convertirse en emprendedor pero **no abandona su rol de kamayoq sino que lo potencia articulando dicha actividad a la asistencia técnica**. De esta manera asegura su ingreso e incrementa el mismo dando el producto y el servicio simultáneamente.

No es casual que la mayoría de los kamayoq en sus testimonios expresen que antes de venir a la Escuela de Kamayoq, literalmente eran de pobreza y extrema pobreza, pero que habiendo

⁵ Respecto al **pago en efectivo de los servicios del kamayoq** los usuarios campesinos pagan por el servicio en dinero y/o especie según sus posibilidades económicas (los que tienen más recursos pagan en efectivo e inmediatamente, los de menores ingresos pagan en granos). Normalmente dentro de las relaciones de no mercado la *información técnica* para el mundo campesino “no tiene valor económico”, dado que el conocimiento se transmite de generación en generación y este tiene carácter social, no cuesta. En la medida que el conocimiento se va haciendo cada vez más 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. En promedio el ingreso mensual de un kamayoq oscila entre 100-120 soles; por dicha razón este servicio lo combina con otras actividades productivas.

tomado la decisión de “aprovechar” el conocimiento tecnológico recibido, han salido de su pobreza o están en ese proceso de mejora de su **calidad de vida**.

En el estudio realizado hemos comprobado que cada kamayoq ha iniciado e incorporado a su sistema productivo, mínimamente 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 tabladadas.

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 sabia 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 en relación al menú de actividades que realizan los kamayoq que es impresionante por su diversidad.

ACTIVIDADES ECONOMICAS	N. fam.	%
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 agropecuario	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%
total		100.00

Fuente: estudio de impacto, 2010

Lo interesante del caso es que estas actividades al ser incorporadas dentro del *stock* de actividades de los kamayoq ha significado una transformación enorme en su **estructura de ingresos y con ello el tiempo dedicado a ellos**. Así tenemos que los kamayoq con 5 años a mas de ejercicio a los que llamaríamos “consolidados”⁶ han cambiado radicalmente sus ocupaciones: antes eran albañiles, carpinteros, tricicleros o pequeños comerciantes que usaban gran parte de su tiempo en migrar para trabajar en labores extra agropecuarias. Estos ingresos aproximadamente significaban e 60% del ingreso familiar.

A raíz de ser kamayoq e ir incursionando en nuevas actividades se han “anclado” en actividades agropecuarias y emplean mas tiempo en las crianzas, producción de pastos y transformación de leche, miel, animales menores. Con lo cual la relación de migración ha disminuido a cero. Ya no tienen la necesidad de hacerlo, “*No tenemos tiempo*” manifiestan dado el nuevo escenario de empleo especializado que ellos mismos se construyeron. En el caso de los kamayoq de altura, sus

⁶ Ver mas adelante la tipología de kamayoq

niveles de migración eran altísimos (6-8 meses al año) para actividades no agropecuarias. Ahora desarrollan actividades de asistencia técnica junto con la compra de fibra, venta de reproductores, productores de papa nativa. Con todo ello su migración se ha reducido a 3-4 meses. De igual manera el incentivo para no migrar ha sido los ingresos seguros y mayores dentro o alrededor de su finca familiar. Las actividades más demandadas por los kamayoq son el mercado de cuyes para los que residen en el piso de valle y para los residentes en comunidades de altura la actividad alpaquera.

El mercado de cuyes se ha desarrollado debido a la presencia de empresas privadas promotoras de dicha actividad, a la promoción del Estado para la crianza y exportación de cuyes, a los créditos y asesoramiento para microempresas rurales, a las ferias, concursos y festivales de promoción y al impulso de planes de negocio por empresas privadas. El otro criterio de carácter tecnológico es por los 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

En el mercado de alpacas los kamayoq han “descubierto” un gran *nicho de mercado* en la asistencia técnica para la crianza de alpacas, cuyo trabajo está 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.

En el caso 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 círculo 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 decidido incursionar en este rubro al descubrir su alta rentabilidad.

Por el lado de la oferta, tenemos la oferta disponible de asistencia técnica adscrita a la venta de reproductores 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.

1.3.3. Actividades microempresariales

Uno de los grandes cambios generados por el proceso de empoderamiento en las capacidades de los kamayoq, ha sido el impulso de modelos de gestión empresarial bajo dos 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 intervienen activamente todos los miembros de la familia. En sus viviendas 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**, donde cada kamayoq ha ido buscando sus propias formas de financiamiento, contactos, redes para lograr implementar su negocio familiar.

2. Como productores asociados

Aprovechando la presencia de instituciones ofertantes de capital y de capital financiero 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.

Con todo este escenario, basándonos en los datos de las encuestas y haciendo inferencias podemos decir que la Estructura del Ingreso de la familia del Kamayoq se ha reconfigurado por cuanto el ingreso familiar promedio mensual de un kamayoq era de 600 soles. Ahora la situación es totalmente diferente, tanto para los de altura como para los de valle.

Cuadro N. 3
INGRESOS MENSUALES POR TODA FUENTE EN FAMILIAS KAMAYOQ

EN KAMAYOQ DE VALLE		EN KAMAYOQ DE ALTURA	
Venta de cuyes	400.00	Venta de fibra de alpaca	100.00
Engorde de ganado	400.00	Venta de alpacas	300.00
Ingresos como kamayoq	150.00	Venta de reproductores	300.00
Otros: venta de yogurt, miel, queso, otros	150.00	Venta de papas nativas y/o engorde de ovinos	200.00
Venta de ovinos	200.00	Ingresos como kamayoq	100.00
Total	1300.00	Total	1000.00

Estudio de impacto, ITDG, 2010.

1.3.3.1 Acceso al crédito

Desde los kamayoq es realmente interesante analizar su lógica de acceso al crédito, puesto que todos lo perciben como 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 el valle del Vilcanota otorgando financiamientos bajo condiciones favorables (bajo interés, no garantía del patrimonio) los kamayoq acceden a dicho préstamo.

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.

Los indicadores de los cambios en los activos financieros son:

- ♣ 86% de kamayoq hace uso del sistema crediticio informal

- ♣ 23% de kamayoq acceden al sistema financiero formal
- ♣ 92% de kamayoq reconocen que por su conocimiento técnico han logrado generar mayores ingresos en su familia
- ♣ 71% de kamayoq expresan haber realizado inversiones para negocios orientados al mercado

1.3.4. Cambios en el capital físico de los kamayoq

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

1.3.4.1. Inversiones de los kamayoq

En comparación hace 8 años, es interesante descubrir de qué manera han invertido los ingresos alcanzados por los kamayoq por todo concepto.

Cuadro N. 5
CAMBIOS EN BIENES DE CAPITAL Y DE USO DURADERO DE LOS KAMAYOQ

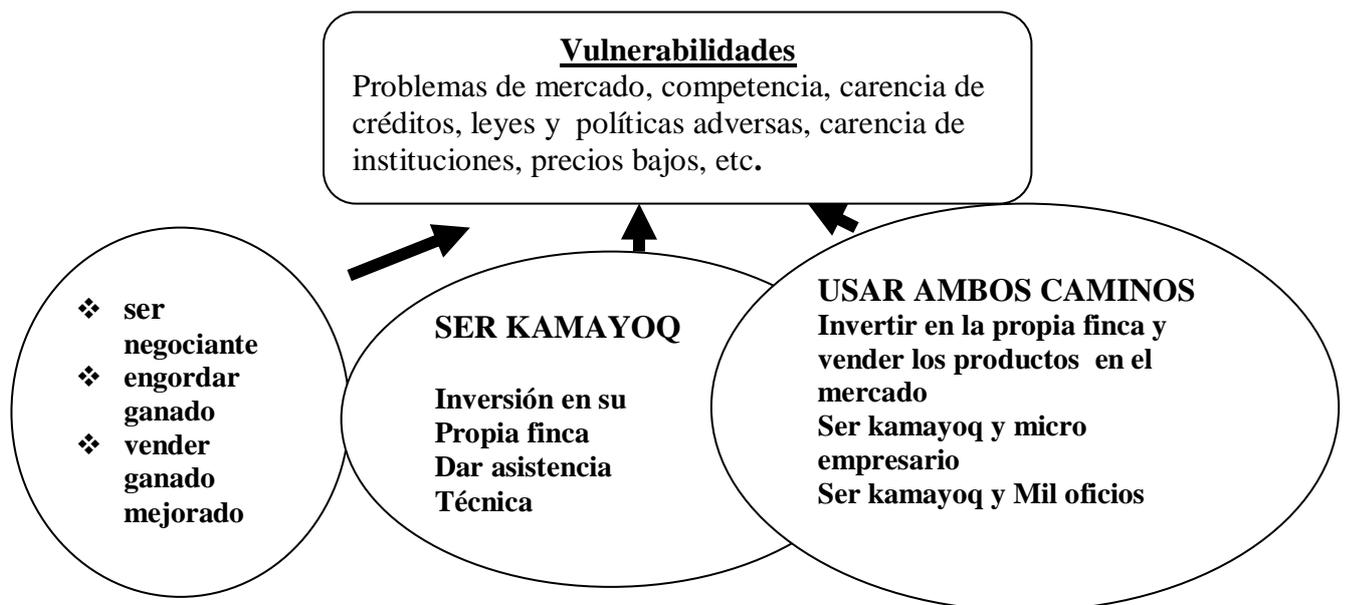
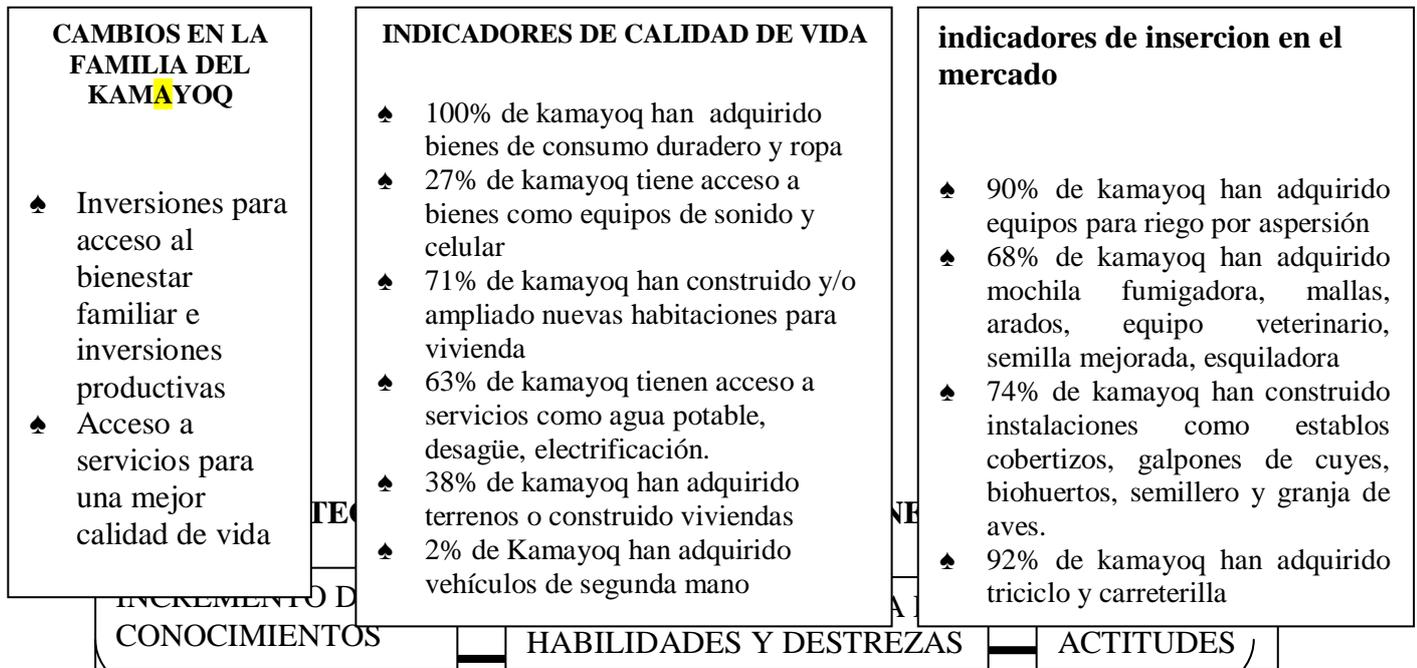
	ANTES	AHORA		ANTES	AHORA
Bienes de consumo	Numero	Numero	Activos naturales	Numero	Numero
Televisión	73	114	Ganado vacuno criollo	94	83
Radio	126	136	Ganado mejorado	15	80
Bicicleta	93	112	Ganado ovino criollo	82	79
Triciclo	34	52	Ovino mejorado	09	52
Equipo de sonido	18	57	Alpacas mejoradas	45	52
Teléfono	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			

Lo interesante es que en comparación con las demás familias de la comunidad el peso de las inversiones productivas que realiza el kamayoq es mayor. Así tenemos que una familia

campesina común invierte el 40% de sus ingresos en la compra de bienes de consumo y 10% para la compra de bienes de capital agropecuario. Los kamayoq tienen una actitud al revés. Opta por una preferencia por la adquisición de insumos, equipos, instalaciones, herramientas o pequeñas maquinas para impulsar sus nuevas actividades destinando en ellos aproximadamente el 60% de sus ingresos; el resto para la educación de sus hijos, bienes y alimentación.

Cuadro N. 6

INDICADORES DE LOS CAMBIOS EN LOS ACTIVOS FISICOS

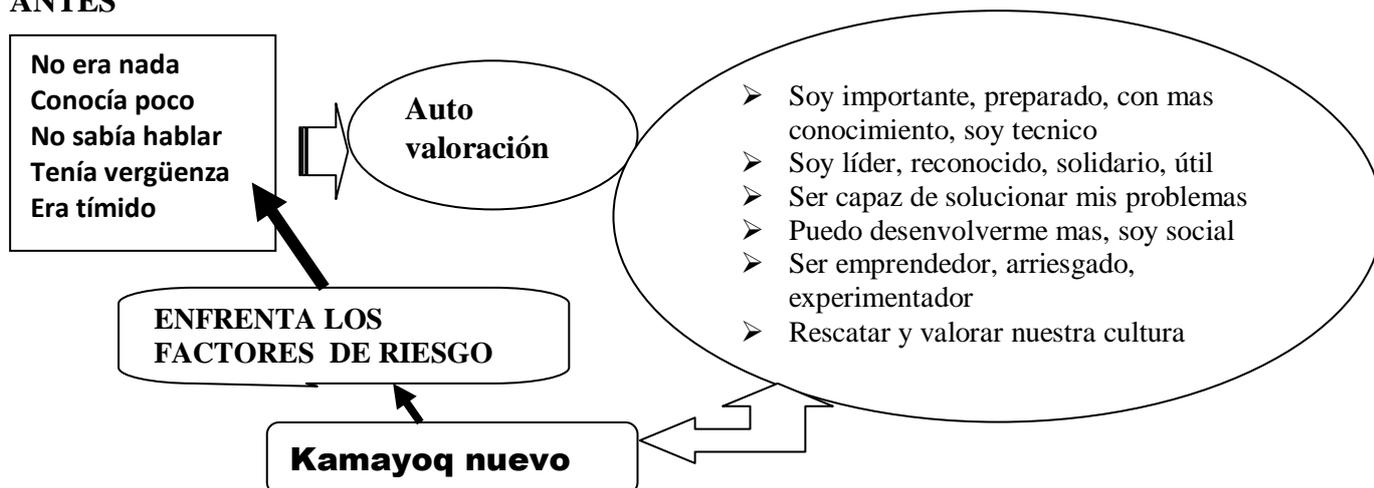


1.3.5. Impactos en el capital humano

1.3.5.1. Mejora de autoestima y seguridad personal

Los cambios y transformaciones ocurridas en las familias de los kamayoq a raíz del **incremento de sus capitales y activos**, ha generado un conjunto de efectos multiplicadores en la seguridad material y personal para seguir adelante en su lucha para salir de sus condiciones de pobreza. Esto significa haber tomado una actitud pro-activa frente a las vicisitudes cotidianas y estructurales y *empoderarse* sobre la base de sus capacidades mejoradas y validación de su aplicación en sus predios. Aquí un esquema de estos cambios.

ANTES



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.

Afianzamiento de 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.

1.3.5.2. Impactos en el capital social

En las relaciones hacia adentro se expresan:

- En las relaciones con sus familiares que viven en la comunidad

- Relaciones con las familias-clientes de su comunidad
- Compromisos frente a la comunidad
- Relaciones con familias de otras comunidades

1.4. PROCESO DEL LOGRO DE IMPACTOS

A nivel de los capitales de los kamayoq, los impactos más 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 demás capitales. Todo a partir de la **ampliación de sus conocimientos, habilidades y destrezas** (capital humano), desarrollando y liberando todo su potencial latente. 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 (**capital natural**) de las capacidades ampliadas y cuya expresión se objetivizó en la mejora de la calidad de sus recursos y la mayor disponibilidad de estos (pastos cultivados, compra de ganado mejorado, disponibilidad de pasto, riego por aspersión, mejoramiento de suelos con abonamiento natural).

Ello permitió que la familia del kamayoq empiece a incrementar sus ingresos mediante la cadena del valor y, consiguientemente tenga mayor disponibilidad de inversión y acceso a otras fuentes financieras para incrementar sus activos o pagar sus deudas (**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.

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.

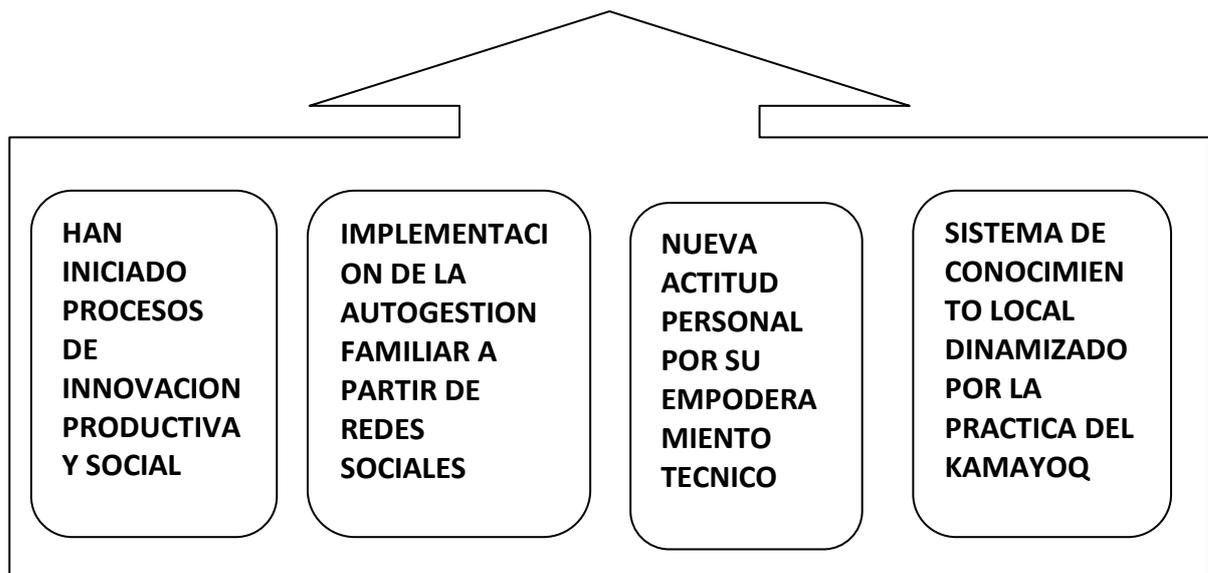
Este proceso tiene diferentes inicios dependiendo del grado de conocimiento, activos disponibles, oportunidades y capacidades de los kamayoq. Muchos de ellos han iniciado sus emprendimientos ya desde una experiencia previa (por ejemplo como negociantes de ganado), la misma que ha sido potencializada, mejorada y abaratada en sus costos por las inversiones en pastos cultivados y en cobertizos gracias a lo aprendido en su formación. Otros han empezado prestándose dinero para comprar sus bienes de capital o insumos y de allí han continuado con sus inversiones. Algunos han comenzado creando o fortaleciendo sus redes sociales y sobre esa base “se han lanzado” a sus emprendimientos.

Lo valioso de estos procesos es que han sido construidos en base a prueba-error-prueba y han crecido conforme se ha ido afianzando su rol de emprendedores y proveedores de servicios.

En resumen, los kamayoq han logrado establecer un conjunto de estrategias 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.

NUEVAS DINAMICAS FAMILIARES DE LOS KAMAYOQ



1.4.1. Impactos no económico-productivos

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:

- ❖ Inversión en la educación de los hijos
- ❖ Mejora de la vivienda
- ❖ Compra de bienes
- ❖ Mejora en la calidad de alimentación
- ❖ Afianzamiento de la armonía familiar,
- ❖ Reconocimiento social

1.4.2. Tipología de kamayoq

Los kamayoq han asumido su rol de oferentes de asistencia técnica en una tipología de carácter procesal donde se ve el grado de desarrollo relativo alcanzado por cada kamayoq y sus estrategias para cumplir con esta función dentro del marco estructural ya analizado.

En primer termino para aclarar que **no existe kamayoq a dedicación exclusiva**, todos los kamayoq comparten actividades complementarias con la de asistencia técnica. Por ello han ampliado sus esferas de influencia hacia familias-clientes de otras comunidades y de distinta

posición económica. En esa perspectiva, los kamayoq se han ido ubicando en diversos “grados de desarrollo”, que pueden combinarse unos a otros, pero por el estudio precisamos caracterizar a los siguientes tipos de kamayoq:

1. 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 probándose a si mismo. Demanda instrumentos, equipos y capacitación constante (refuerzo)⁷. Sus relaciones con la comunidad son fuertes.

Tiene como ocupación principal ser agricultor o ganadero y desarrolla paralelamente otras actividades complementarias y extra-agropecuarias. Su perfil es de ser joven entre 25 a 30 años con mínimos activos naturales y financieros, siempre esta necesitando recursos económicos y buscando fuentes de generarse ingresos.

En términos de capital social tiene pocas redes, aun se halla “atado” al medio comunal; sus capacidades personales recién se van formando; en su rol de kamayoq aun es inseguro, tiene mucho entusiasmo pero no tiene la destreza. Abarca aproximadamente el 25% de los kamayoq activos.

2. 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.

Posee casa, terrenos y ganados pero en poca cantidad, cuenta con redes comunales y fuera de ella, se vincula con algunas instituciones, es inquieto con capacidades personales mejoradas y aun sin un horizonte productivo claro, sin posicionamiento económico. En términos numéricos son el 33% de los kamayoq, siendo el grupo mas numeroso, con edades entre 30 y 35 años.

3. 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. En muchos casos abandona su rol de kamayoq.

Sus redes sociales son pequeñas o poco desarrolladas, busca apoyo institucional de todo tipo de manera constante, considera que la solución a sus problemas va provenir de afuera y con apoyo institucional; no tiene confianza en si mismo, ni en sus capacidades. Cuantitativamente son pocos (4% del total).

4. El **kamayoq “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

⁷ Algunos de ellos (2 o 4) se han vuelto a matricular en la Escuela de Kamayoq a fin de reforzar o aprender nuevos conocimientos tecnológicos.

productivas con su rol de oferente de servicios. Con la comunidad mantiene relaciones cordiales.

Maneja una actividad económica principal habiendo instalado en su unidad familiar un conjunto de mejoras e instalaciones para desarrollar su trabajo. Tiene entre 40 a 45 años. Su acceso a información es amplio, sus redes con sus vecinos, comunidad e instituciones es fluida; pertenece a gremios y asociaciones varias. Esta empoderado y se siente seguro de su capacidad. Comprende el 28% de los kamayoq.

5. El kamayoq “innovador” = es el grado mas alto del desarrollo del kamayoq, 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 kamayoq es complementario. Su vínculo con la comunidad se mantiene en términos formales.

Busca financiamiento constantemente, esta en la perspectiva de ampliar su negocio y entrar a rubros como la agroindustria y la transformación. Mantiene redes amplias con la comunidad, instituciones y empresarios privados. Es bastante competitivo y busca capitalizarse vía crédito. Es autosuficiente, inquieto con sus innovaciones. Significa el 10% de los kamayoq.

kamayoq activos y no activos

Los kamayoq se desarrollaron como tales en un proceso que se va desde los “iniciados” hasta los “innovadores” a lo largo de varios años (10 años). En dicho proceso se fueron formando nuevas promociones que se incorporaban al mercado laboral, pero también se fueron decantando otros. Partimos que en un inicio *todos* fueron kamayoq y asumieron ese rol bajo los parámetros de acuerdo con la comunidad y con ITDG. Fueron ampliando sus redes, relaciones sociales, fueron descubriendo la validez de las tecnologías, la aplicaron en sus predios, los replicaron en las unidades familiares de sus clientes, encontraron oportunidades para generar ingresos y empleo y así poco a poco la dinámica propia del desempeño del kamayoq, sumada a sus capacidades, inquietudes, experticia y decisión personal hicieron que *continuara o dejara de ser kamayoq* (oferente de asistencia técnica). Pero en ningún momento esta decisión negaba el proceso de *empoderamiento tecnológico que el promotor había iniciado*.

1. Este derrotero de *realización personal* se hizo carne en todo tipo de kamayoq: tanto en los “machu kamayoq” de formación integral, como en las promociones sucesivas especializadas; cruzó a los kamayoq del piso de valle como a los del piso de puna. A los kamayoq que tenían acceso a mercados dinámicos como a los que apenas se vinculaban. En tal virtud los kamayoq tomaron la decisión de convertirse en “no activos” porque las condiciones estaban dadas y contaban con el *caldo de cultivo* ad hoc, es decir poder convertirse en “*productores agrarios*” y no solo agricultores, con posibilidades de enfrentar el mercado, el intercambio desigual, la variación de precios y otros factores de vulnerabilidad. De manera que el dar el *salto* implicaba asegurar un posicionamiento económico de no-dependencia.
2. Otros kamayoq decidieron continuar con su rol de proveedores de asistencia técnica pero de otro modo. Probaron y experimentaron en sus unidades familiares, validaron las tecnologías, instalaron y crearon su *propio laboratorio* de donde se proveen los insumos y recursos para generar sus ingresos propios. En tal sentido les fue “fácil” articular sus negocios propios con el otorgamiento de asistencia técnica y seguir desempeñándose

como kamayoq. Es el caso de los criadores de cuyes, productores de yogurt, miel, criadores de reproductores y disponer de ganado mejorado. Es así como surge el concepto de “activo”.

- Entonces, los kamayoq “activos” y “no activos” indistintamente pueden ser *mil oficios, consolidados e innovadores*, es decir que el ser microempresario puede implicar un abandono del rol de kamayoq, pero también su continuidad. Ello nos enseña la versatilidad del campesino para ir acomodando sus estrategias según como se va moviendo la coyuntura socioeconómica y pueda el salir airoso. Ver cuadro.

CARACTERISTICAS DE LOS KAMAYOQ “ACTIVOS” Y “NO ACTIVOS”

ASPECTOS	KAMAYOQ ACTIVOS	KAMAYOQ NO ACTIVOS
PERFIL	Productor agropecuario, emprendedor, microempresario	Productor agropecuario, emprendedor, microempresario
REDES	Comunales, extra comunales e institucionales desarrolladas	Comunales, extra comunales e institucionales desarrolladas
ACTIVIDADES	Combina actividades económicas con labores de asistencia técnica	Centra en 1-2 sus actividades económicas de tipo rentable
PUBLICO	Exclusividad de atención en comunidades de altura Desarrollo actividades en el piso de valle con competencia	Exclusividad de implementación de sus negocios en piso de valle por el acceso al mercado
VISION	Lograr más ingresos económicos por todo concepto. Consolidarse	Lograr más ingresos económicos. Ampliar sus actividades, tener tienda
PROMOCION	Kamayoq integrales y kamayoq especializados	Kamayoq integrales y kamayoq especializados
ACTITUD	Muy ocupado, busca ampliar redes	Muy ocupado, busca crédito informal
PERFIL	Jóvenes y adultos, con interés, ganas de aprender, avanzar	Mas experiencia, 40 años a mas, mayor posesionamiento

- Existen una complejidad de variantes respecto a la provisión de asistencia técnica y el rol de microempresario. Muchos kamayoq antiguos siguen estando de kamayoq combinando con otras actividades comerciales y kamayoq de la quinta promoción que ya no ejercen, pero que se han convertido en microempresarios.

1.4.3. Limitaciones del modelo kamayoq

La limitación de esta propuesta se halla en el marco institucional, dado que viene solo y desde la iniciativa de ITDG lo que genera *dependencia* aun sin proponérselo, dada que es la única que apuesta en esa dirección sin mayores sinergias, alianzas y co-financiamientos de la institucionalidad local y regional.⁸ Desde la mirada de los campesinos es el único *referente pedagógico para una educación rural alternativa*.

Otro aspecto vulnerable es la dependencia económica de fondos de la cooperación internacional, poniendo en peligro su sostenibilidad económica, dado que depende de *un proyecto* y como todo

⁸ En las provincias de Canas, Espinar y Chumbivilcas existe la experiencia del Programa Empleo y Juventud-PEJ de la Prelatura que también promueve un modelo parecido a través de la “Escuela Andina”.

proyecto esta sujeto a una temporalidad. En tal sentido se tiene que construir una estrategia que se institucionalice en el marco de la realidad rural peruana.

Por ello, el tema de la sostenibilidad de la Escuela de Kamayoq, 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 y 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 replicándose en otros ámbitos, para otros campesinos y ampliando su horizonte. Por otra parte significa establecer elementos para “formalizar” la Escuela de Kamayoq en términos de darle valor oficial y que emita *títulos a nombre de la nación*, 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.

Los resultados, efectos e impactos de dicha experiencia, han sido realmente sorprendentes, tal como se los presentamos a continuación:

1.4.4. Impactos en *calidad de vida* alcanzados por la Escuela de Kamayoq:

- 1. Se ha incrementado el bienestar de las familias (activos humanos, sociales, físicos, natural y financiero) de los kamayoq, expresados en la ampliación de su vivienda, compra de bienes duraderos, alta inversión en la educación de sus hijos y en el emprendimiento de nuevos negocios.*
- 2. Los kamayoq han desarrollado 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 reconversión en sus vidas a partir de su aplicación en sus propias parcelas y crianzas.*
- 3. 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, como cobertizos, viveros, apiarios, etc.*
- 4. Constitución de grupos de interés y asociaciones de productores y en el emprendimiento de negocios particulares bajo la modalidad de microempresas familiares; asumiendo ellos el control de los procesos productivos y de comercialización*
- 5. 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 etc.*

6. *Fortalecimiento y consolidación de las familias, reacomodándose los roles de los miembros; aprendizajes nuevos por parte de mujeres e hijos, donde el kamayoq sirve como modelo de emprendimiento y éxito.*
7. *Reducción de las vulnerabilidades en la disponibilidad de recursos naturales, créditos, capital de trabajo debido a la mejoras realizadas por los kamayoq para mejorar la calidad de sus suelos, aprovechar de manera mas eficiente el agua y contar con mayor disponibilidad de alimento para sus animales.*
8. *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.*
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 el campo pecuario, siendo demandado por los usuarios campesinos para brindar servicios de sanidad animal, mejoramiento genético y otros.*

1.5 Lecciones aprendidas

- I. La propuesta pedagógica de la Escuela de Kamayoq, quien se inscribió en un sector crucial para solucionar la pobreza campesina: **trabajar con la población 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.
- II. 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.
- III. La clave, el detonante y motor de este proceso fue 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).
- IV. 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.

- V. Se ha acelerado la inserción de la economía rural en el proceso de globalización, con todas sus implicancias, especialmente en el manejo del mercado y sus diversas variables, haciendo que los kamayoq desarrollen respuestas creadoras. Una expresión de ello es su rol de proveedores de asistencia técnica explicados en la tipología.
- VI. Se ha logrado revertir en las familias kamayoq los procesos de migración y búsqueda de ingresos extra agropecuarios a partir de las actividades emprendedoras iniciadas, habiéndose utilizado de manera profusa la mano de obra familiar.

1.6. Recomendaciones

1. Considerando que los impactos han rebasado el aspecto puramente de la asistencia técnica para la transferencia tecnológica, sugerimos realizar estudios sobre los impactos socio culturales de los kamayoq, en la medida que muchos de ellos han dejado de ser *indígenas* y convertirse en *agricultores* con poder económico y social.
2. Para atender el tema de la sostenibilidad de los kamayoq y ellos puedan vivir de dichos ingresos, sugerimos que la formación de nuevas promociones se articule a cadenas o subsectores de demandantes claramente identificados y con potencial de desarrollo económico (microempresarios, comerciantes) los pagos por los servicios serán mayores y los Kamayoq activos crecerán en número. Se puede formar kamayoq destinados exclusivamente para *tipos de productores* ya no solo pensando en hacer servicio a la comunidad.
3. Un tema que hay que contemplar y desarrollarlo es **la participación de los gobiernos locales y/o del gobierno regional** en la apuesta por el modelo: por ejemplo los municipios pueden formar parte de la propuesta formativa de la Escuela de kamayoq y asegurar institucionalmente el desempeño de los kamayoq en las comunidades dando asistencia técnica a las familias a partir de los proyectos productivos que se impulse.

BIBLIOGRAFIA

1. Gonzalo La Cruz, Carlos de la Torre, Javier Coello, Gabriela Hidalgo
2. “Factores que limitan el desarrollo de los mercados rurales de asistencia técnica en la sierra sur del Perú: Una propuesta de solución mediante promotores campesinos”. SEPIA, 2009. Lima.
3. Robert Chambers y Gordon Conway : “Medios de Vida Sostenible”. Separata PUC, 2008.
4. Carlos de la Torre Postigo. “la experiencia de los kamayoq”. ITDG, Lima 2000.
5. Van Immerzeel y Javier Cabero. “Pachamama raymi”. La fiesta de la capacitación. MASAI - DEXCEL. Lima, 2003.