

Las soluciones “gancho”

Giovanni Bonfiglio

Abril 2016

En un congreso internacional de aeronavegación, donde se discutía sobre las posibles soluciones para evitar la caída de aviones que se malograban en pleno vuelo, un ingeniero sorprendió a todos diciendo que tenía la solución definitiva a ese problema. Insistió diciendo que era una solución efectiva y que nunca fallaba. Todos le preguntaron cuál era esa solución, entonces respondió: “es simple: basta con poner un gancho sobre el avión”. Pero... de dónde se cuelga el gancho? Le preguntaron todos los asistentes. A lo que respondió: bueno, yo inventé el gancho, ahora les toca a ustedes descubrir de dónde lo enganchan, para que el avión no se caiga.

Este es un chiste, pero algo parecido se da también en algunas propuestas que pretenden dar solución a problemas sociales. Una de las soluciones “gancho” se deriva de lo que algunos científicos sociales descubrieron a fines del siglo pasado, luego de décadas de fracaso en políticas de desarrollo basadas solamente en inyectar capitales financieros a los países pobres. Se llegó a la conclusión que el desarrollo no depende solo del capital financiero, sino de valores y activos no monetarios, entre los cuales la confianza y la capacidad de trabajar conjuntamente. En los organismos internacionales que financian el desarrollo, le pusieron el nombre “capital social” a ese descubrimiento que supuestamente resolvería los problemas del desarrollo. Es que esos organismos se encargan de administrar “capitales”: comenzaron hablando de capital “financiero” (dinero), luego del “humano” (educación), luego del “natural” (recursos naturales), y finalmente del “social”. Este último entendido como recursos “intangibles” que inciden en el desarrollo, el más importante de los cuales es la confianza, la colaboración en el trabajo y la capacidad de asociarse para propósitos comunes. Después de todo, el término “capital social” es una analogía, tomada del concepto de capital como algo que se incrementa, que se acumula. Pero algunos lo tomaron al pie de la letra, como si fuese algo que se aplica mecánicamente, al igual que se aplican el capital económico. Es decir, pensaron que era una receta: incluso se dijo que había que “invertir” en capital social.

Desde entonces el “capital social” ha sido una receta propuesta para muchas cosas, casi como si fuese una panacea. Ejércitos de promotores del desarrollo se lanzaron por el mundo para encontrar dónde estaba ese “capital social”. Toneladas de tinta se han gastado en ese intento. Cada uno pensó encontrarlo a su manera. En Perú hubo incluso un economista que elaboró un índice de capital social, en base al número de comunidades campesinas que había en cada departamento. El mensaje era: donde hay más comunidades, más capital social, por ende mayores posibilidades de desarrollo. Cuando es todo lo contrario! A más comunidades, menos asociatividad y menos capital social, esto es lo que hemos encontrado en nuestro reciente estudio en Huancavelica.

Es que a los pobres no les gusta asociarse. En realidad no solo a ellos, tampoco a nosotros los urbanos clasemedios. Nos gusta tener control sobre nuestros recursos y nuestras empresas, manejar nuestras iniciativas lo más independientemente posible. Asociarse tiene un costo psicológico y emocional, es algo que genera stres, implica perder autonomía y entrar en

arreglos con otros. La prueba está en las juntas de vecinos de los edificios donde vivimos, donde todos se tiran la pelota a la hora de administrar los servicios comunes. Trabajar conjuntamente es algo difícil, requiere condiciones especiales que se dan en pocos casos. Sobre todo, se requiere compensar el costo psicológico de asociarse con otros. Todos nos asociamos cuando no hay más remedio que hacerlo y si obtenemos ventajas que compensen el “costo psicológico” de depender de otros. Esta es la razón de fondo por la que fracasaron las miles de cooperativas agrarias de producción en la década de 1970. No fue un estrangulamiento externo, sino un colapso interno. Todos los campesinos beneficiarios de la Reforma Agraria querían la parcela propia, no importaba si fuese pequeña y pobre, con tal que fuese propia. El anhelo de autonomía es lo más grande que tenemos todos, y porqué negarle ese anhelo a los pobres? Los intelectuales y promotores del cooperativismo de producción se dieron de narices ante la realidad, pero por orgullo nunca reconocieron sus errores. La falta de reconocimiento de los errores del pasado ha hecho que perduraran por mucho tiempo soluciones “gancho” apelando a la asociatividad, como si de este modo estuvieran “invirtiendo” en capital social. En las últimas décadas se han apoyado en el Perú miles de empresas comunales, la gran mayoría de las cuales han fracasado. Las que sobreviven es porque los campesinos más hábiles se han apropiado de la empresa y la conducen como empresa privada o multifamiliar, conservando solo la formalidad de lo “comunal”.

El tema de la asociatividad ha sido una solución “gancho” aplicada en los últimos años para resolver el problema del minifundismo y la ineficiencia de la baja escala de producción. El mensaje que han recibido muchos pequeños productores es el siguiente: quieren financiamiento? Pues asóciense! Como ha reconocido honestamente un pequeño productor de paltas en Huancavelica: “nos asociamos para tener financiamiento”. Pero esa solución ha dado resultados solamente entre pequeños y medianos productores que aceptan asociarse como subterfugio para acceder a financiamiento. Una vez acabado la supervisión de los financiadores, la asociación se disuelve. Una vez más, los que imponen la asociatividad se dan de narices con la realidad.

En estos días, de propuestas electorales y planes de gobierno, resurgen propuestas en base a la asociatividad como solución a los problemas de desarrollo rural. Una vez más, se acude a una solución “gancho”, pues la asociatividad no es para los campesinos pobres, lo es para los que tienen capacidad de gestión de su parcela productiva. Un funcionario de Agrorural de una provincia huancavelicana lo ha dicho con claridad: los que se asocian no son los más pobres, sino los que tienen mayores capacidades, los que buscan dinero para financiar sus iniciativas. Son familias de pequeños y medianos productores, que encuentran en los fondos concursables una alternativa barata al financiamiento de sus iniciativas.

La promoción del desarrollo no puede darse con recetas sacadas de la manga. La asociatividad no es algo que se puede lograr en base a condicionamientos más o menos disfrazados de “financiamiento de planes de negocios”, requiere de condiciones que se logran con tiempo y mucho esfuerzo. Para comenzar, habría que preguntar a los campesinos si quieren asociarse. Lo que se puede hacer es crear el entorno vial, jurídico y de asistencia técnica que haga posible una mayor asociatividad y mayor posibilidad de emprendimientos. La asociatividad debería ser un punto de llegada, no de partida. Quizás en vez de buscar capitales “sociales” habría que

impulsar el capital “individual” o el “capital familiar”, aquello por el cual la gente está en disponibilidad de poner su mejor esfuerzo.

Recientemente he asistido a una reunión con campesinos del distrito de Anchonga, en la provincia de Angaraes, Huancavelica (que son también miembros de comunidades campesinas). Uno de los lugares más pobres del país. El objetivo era presentar posibilidades de programas de desarrollo rural. Cuando los campesinos tomaron la palabra, todos dijeron que querían apoyo para cada uno por separado; el argumento que esgrimían con fuerza es que en el pasado tuvieron apoyo en grupos comunales y no funcionaron. Fue un reclamo bien claro y dicho con mucho énfasis. Así como hablan los campesinos, en forma directa, sin medias tintas. Fue la mayor lección sobre estrategias de desarrollo rural que he recibido en mi vida.