



Invertir en la población rural

# IDEAS DE INNOVACIÓN

Fernando Francia



**PREMIO**  
A LA INNOVACIÓN  
JUVENIL RURAL DE  
AMÉRICA LATINA Y  
EL CARIBE



Esta iniciativa está financiada por  
el Ministerio de Finanzas de la  
República Popular de China

## **DEDICATORIA:**

# **A la juventud de América Latina y del Caribe que innova con la finalidad de salir adelante de la crisis**

© 2021, Centro de Conocimiento y de Cooperación  
Sur-Sur y Triangular  
Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)  
ISBN: 978-92-9266-149-6

**Revisión técnica:** Cintia T. Guzmán

**Conducción técnica:** Denise De Freitas Carvalho,  
Juliana Grangeiro, Elodie E. Esteve

**Entrevistas y redacción:** Fernando Francia, Costa Rica

**Fotografías:** Todas las fotos presentadas en las crónicas pertenecen a los responsables de las iniciativas.

**Diseño gráfico:** Ane Louise Gaudert & Maúna Produtora

# ÍNDICE

## Ideas de innovación

<b>Agradecimientos</b>	<b>4</b>	<b>Colombia: Chao COVID 19</b>	<b>36</b>
		El contagio de la acción	
<b>Presentación</b>	<b>5</b>	<b>México: Mujeres de Cambio</b>	<b>42</b>
		El motor de cambio	
<b>Introducción</b>	<b>6</b>	<b>Colombia: Energía Grata</b>	<b>50</b>
		Con energía al futuro	
<b>Bolivia: Caminnos</b>	<b>8</b>	<b>Perú: Putzkan</b>	<b>58</b>
Se hicieron visibles		Valor para las personas	
<b>Brasil: Raeasy</b>	<b>16</b>	<b>Colombia: Agroune</b>	<b>66</b>
Todos ganamos		Saber esperar	
<b>Perú: Comunidades iluminadas</b>	<b>22</b>	<b>Cierre del Proyecto</b>	<b>74</b>
Soy esa luz en el rincón invisible de la sociedad			
<b>Honduras: Telesan</b>	<b>30</b>		
Ya no importa la distancia			



# AGRADECIMIENTOS

El Premio a la Innovación Juvenil Rural ha sido posible gracias a la colaboración, apoyo y patrocinio de más de 40 instituciones socias en América Latina y el Caribe, que estuvieron comprometidas en varias etapas de las dos ediciones del concurso desde el lanzamiento de su primera edición en enero de 2020. Apoyaron con la difusión para garantizar que el certamen fuese conocido en todos los países de la región, con la participación de especialistas técnicos para la evaluación de las iniciativas y, también, patrocinando la entrega de premios.

Agradecemos al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) por su apoyo directo en la organización y realización del evento virtual de lanzamiento de la Segunda Edición del Premio desde su sede en San José, Costa Rica, en marzo de 2021.

Agradecemos especialmente la dedicación de todos los equipos de las distintas divisiones de la sede del FIDA en Roma y de sus oficinas de Panamá, Lima y Brasil, cuyo apoyo ha sido fundamental para la implementación del Premio a lo largo de 2020 y 2021.

Agradecemos a la Fundación ACUA por su compromiso, más allá de las restricciones sanitarias que limitaron las posibilidades de intercambio presencial inicialmente planeadas y a la Universidad EAN por su empeño directo en la concepción y realización de los eventos de lanzamiento en 2020 y cierre del Premio en 2021, por su apoyo técnico en las evaluaciones y por ofrecer cursos de profesionalización a finalistas y ganadores del Premio en sus dos ediciones.

Agradecemos también a la Fundación Alpina por el premio adicional ofrecido a la iniciativa mejor calificada en la 2ª Edición del concurso en la categoría “Soluciones de Comercialización y acceso a mercados”.

Finalmente, agradecemos a todos los socios institucionales del Premio, incluyendo empresas privadas, universidades y organizaciones que han apoyado en su realización y colaborado para acercarnos cada día más a una sociedad en la que nadie se quede atrás, tal y como lo promete la Agenda de Desarrollo 2030 de las Naciones Unidas.

# PRESENTACIÓN

En América Latina y el Caribe, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) lleva más de cuatro décadas impulsando el desarrollo de comunidades rurales. Trabaja junto a ellas y sus gobiernos en proyectos para abrir caminos hacia su prosperidad, brindándoles las capacidades y la asistencia financiera que requieren para avanzar. El Fondo coopera con gobiernos estatales y nacionales y con instituciones y organizaciones no gubernamentales de la región, mediante estrategias y acciones que son dirigidas para favorecer a los pequeños productores y a los grupos vulnerables de las áreas rurales.

En el marco de estas acciones, el Centro de Conocimiento y de Cooperación Sur-Sur y Triangular del FIDA para la región de América Latina y el Caribe, con base en Brasil, lanzó en enero de 2020 el Premio a la Innovación Juvenil Rural, un proyecto financiado por el Mecanismo de Cooperación Sur-Sur y Triangular entre China y el FIDA. El proyecto, que se focaliza en la juventud rural como segmento de actuación prioritario, nació de la necesidad de identificar y promover iniciativas innovadoras, emprendidas por jóvenes de América Latina y el Caribe.

El objetivo principal del Premio fue fortalecer las capacidades emprendedoras de estos jóvenes y brindarles oportunidades de intercambio para promover la implementación sostenible, la difusión y réplica de sus soluciones a desafíos constantes que enfrentan los pequeños agricultores rurales.

Tras una primera edición exitosa que culminó en julio de 2020 con la premiación de diez iniciativas innovadoras<sup>1</sup> dedicadas al desarrollo rural de la región, en marzo de 2021 el FIDA decidió lanzar una segunda edición, organizada remotamente desde la sede del IICA en Costa Rica. Este segundo concurso enfocó su atención en iniciativas innovadoras, impulsadas por jóvenes de 18 a 35 años, que contribuyen a superar los desafíos de la pandemia de COVID-19 en las áreas rurales de la región.

Las cinco categorías técnicas escogidas para esta edición fueron: Empoderamiento femenino e inclusión de género, Inclusión financiera, Reciclaje y energías alternativas, Soluciones de conectividad y Soluciones de marketing y acceso a mercados.

El Premio a la Innovación Juvenil Rural contribuyó con sus acciones a visibilizar la creatividad y empeño de jóvenes de la región que están al servicio de un desarrollo rural inclusivo y sostenible, en busca de una sociedad más resiliente frente al impacto de la pandemia de COVID-19.

Llevar a cabo estas dos ediciones del Premio a pesar de las circunstancias y del distanciamiento social ha sido un reto para todas las personas involucradas. Sin embargo, la juventud de América Latina y el Caribe confió nuevamente en la propuesta del FIDA y respondió al llamado con más de 130 propuestas registradas. El panel de expertos que había participado en las evaluaciones de las iniciativas de la primera edición del Premio volvió a acompañar al equipo del certamen con entusiasmo. Cada iniciativa fue evaluada conforme a criterios de selección rigurosos y finalmente nueve de ellas fueron galardonadas. Presentamos las historias de sus emprendimientos a continuación.

<sup>1</sup> Descargue la publicación Caminos de innovación directamente en la [Plataforma de Conocimientos LAC del FIDA](#)

# INTRODUCCIÓN

**Las ideas son fundamentales para enfrentar todo tipo de situaciones. Son como las semillas que deben germinar para que crezca una planta, así también para los proyectos de innovación**

En 2020, la pandemia de COVID-19 nos obligó a organizarnos de una forma diferente. Las actividades cotidianas se vieron frenadas por el distanciamiento social necesario, pero la vida en el campo no se detuvo, así como tampoco se detuvieron las ideas de los jóvenes para hacer frente a una situación con impactos excepcionales.

La juventud rural vive en una región que presenta muchos desafíos: falta de acceso a servicios financieros y tecnológicos, limitaciones en materia de conectividad, salud y servicios básicos en general. Estos factores contribuyen a acentuar la marginalización y el aislamiento de sus habitantes y, en particular, la migración de los jóvenes hacia las zonas urbanas, en busca de mejores oportunidades.

Sin embargo, al aumentar la representación de dichos jóvenes en la toma de decisiones, así como reconocer su productividad e impacto en sus comunidades, es posible encontrar nuevos caminos e ideas hacia el desarrollo de las economías rurales de la región. Los jóvenes son más intrépidos y hábiles para asumir riesgos, para innovar, adoptar nuevas tecnologías y adaptarse al cambio. Poner el foco en los jóvenes es incentivar la innovación y el presente.

Crear estaciones de servicio donde no parecía ser negocio, abrir un mercado para la venta de productos del campo en internet, llevar luz a comunidades olvidadas del desarrollo, acercar las especialidades médicas a tierras lejanas, llevar sus propias compras de mercado a la puerta de quienes no podían salir en pandemia, brindar talleres que puedan generar una actividad económica a las mujeres, dotar de servicios básicos a comunidades marginadas, crear valor para las personas involucradas en las cadenas productivas y generar oportunidades de financiamiento fuera del mercado bancario para proyectos agrícolas.

Son nueve ideas de innovación que surgieron durante la pandemia o anteriormente a este período particular y tuvieron que adaptarse al mismo. Todas generando respuestas a la nueva realidad.

Así, en Bolivia, Alejandro, un joven abogado, innovó ideando “Caminnos”, un sistema de estaciones de servicio financiadas y administradas por las propias comunidades para generar prosperidad en lugares aislados.

En Brasil, Deise y Marco contribuyeron al desarrollo de pequeños agricultores de la región de Santa Catarina creando “Raeasy”, plataforma que reduce el número de intermediarios entre el productor y el consumidor.

En Perú, Elizabeth trabaja con comunidades de la Amazonía, limitadas en sus quehaceres cotidianos y comunicación por falta de energía mediante el proyecto “Comunidades iluminadas”.

En Honduras, Eimy utiliza la comunicación como el mejor aliado para combatir el aislamiento de las comunidades rurales creando una red de telemedicina llamada “Telesan” para beneficio de pequeños centros de salud rurales marginados.

En Colombia, Yeisully y su equipo implementaron un sistema de trueque y ayuda mutua llamado “Chao COVID 19”, para acompañar a los habitantes del Departamento de Caldas y contrarrestar la situación de aislamiento que amenazaba su sobrevivencia.

En México, los azares del destino empujaron a Alan a ofrecer talleres de capacitación a mujeres rurales y crear “Mujeres de cambio”, para contribuir con su independencia financiera y su autoestima.

Mientras tanto, en Colombia, Jenifer y Alexander buscaron soluciones sostenibles a través de un proyecto llamado “Energía Grata” para llevar luz, conectividad y bienestar a comunidades rurales marginadas en Cartagena.

En la región de Huaraz, en Perú, Milly decidió utilizar sus conocimientos sobre cadenas productivas para apoyar a mujeres tejedoras de lana de oveja y alpaca y así aumentar la rentabilidad de su trabajo con la iniciativa “Putzkan”.

Desde Bogotá, Colombia, Weimar fundó “Ágroune”, un emprendimiento que canaliza financiamiento hacia productores que no son sujetos de crédito tradicional.

Cada historia es una idea llevada desde su concepción hasta la puesta en práctica con el entusiasmo de la juventud por cambiar el mundo para mejorarlo, para mostrar solidaridad y un futuro posible en las comunidades rurales.

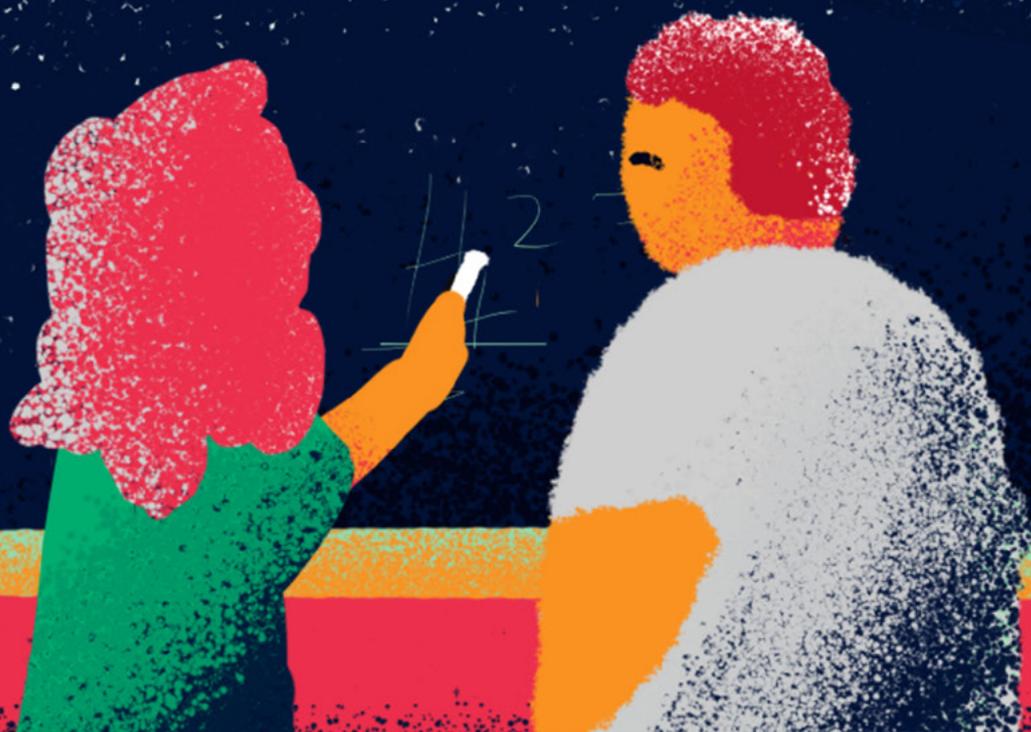
Cada historia es un testimonio de vida, un compartir de experiencias que nos muestra, una vez más, preocupaciones comunes y relacionadas con el sector rural. Pero nos muestran también y, sobre todo, el ingenio y la capacidad de resiliencia de la juventud de nuestra región.

Los jóvenes son el presente. Veos claramente cómo se moldea el futuro con ideas y acciones expertas de jóvenes que ponen todo su empeño, su talento y su capacidad de innovación al servicio de un desarrollo rural sostenible.

Las ideas de innovación en el mundo rural no se detienen. Aquí presentamos nueve de ellas, hechas realidad. Muchas más están sucediendo ahora y deberíamos conocerlas.



**BOLIVIA:**  
**Caminnos**  
**SE HICIERON**  
**VISIBLES**



## Era algo distinto a lo acostumbrado, era una comunidad rural que quería hablar de negocios. No sabía bien a lo que se expondría

La reunión a la que iba era distinta a todas en su trayectoria profesional. No sabía bien con qué ropa debía presentarse. Normalmente, iba de traje y corbata, ¿debía ir de esa misma manera a esta reunión?

Era algo distinto a lo acostumbrado, era una comunidad rural que quería hablar de negocios. No sabía bien a lo que se expondría.

Su área de trabajo en el bufete son los trámites legales para la apertura de nuevas empresas, nuevas gasolineras, todo tipo de trámites legales, todo tipo de gestiones, son encargadas a él. En el bufete, sus padres son socios, pero tenía que ganarse el puesto de todas maneras.

Ya estaba acostumbrado a lidiar con empresarios de alto nivel, entre ellos los empresarios gasolineros. Conocía bien la Agencia Nacional de Hidrocarburos donde habitualmente gestionaba permisos y solucionaba cualquier situación que se presentase.

Alejandro Trujillo no es socio, pero entró luego de recibirse de abogado en la Universidad en 2010. Trabajar en el bufete donde sus padres son socios es una facilidad y un desafío a la vez. No puede fallar, no quiere fallar. Trata siempre de hacer la mejor letra.

Se puso jeans y una camisa de botones, blanca, pensaba que haría calor. De todas maneras, llevó el saco, para no parecer muy informal. En el trabajo, el código de vestimenta es muy importante, dice mucho de lo que se pretende o de lo que se piensa de las personas con las que se reúne.

Alejandro iba hacia la comunidad de Entre Ríos, en el Departamento de Cochabamba, Bolivia, pero a casi 200 kilómetros de su capital. En su automóvil, con el aire acondicionado encendido, no apreciaba realmente el paisaje que se movía rápidamente a sus costados. Miraba fijo en la carretera y se preguntaba cómo tomarían los de la comunidad lo que les iba a decir. ¿Quiénes lo estarían esperando? ¿Qué responderían?

Varias semanas antes, en su despacho en el bufete, un grupo de líderes de esa misma comunidad habían ido a conversar con él. Ellos se quejaban de que no tenían gasolineras cerca, que solo viajar a cargar combustible y volver era un gasto del propio combustible que lo hacía inviable.

Tomó el caso *pro bono*, es decir, gratuitamente, la idea era conseguir que la autoridad de hidrocarburos autorizara el envío de un camión cisterna regularmente a la comunidad.

Fue rechazado y así se los hizo saber en su momento. Los camiones cisternas solo van a las estaciones de servicio. Aquellos pobladores, líderes comunales de Entre Ríos, eran invisibles.

En aquel momento, colgando el auricular del teléfono tras haber comunicado la respuesta negativa, y varias semanas antes de la visita que haría posteriormente en jeans y camisa a la comunidad, lo pensó. ¿Qué tal si?... no, era muy difícil.

A un empresario gasolinero, una estación de servicio en esa comunidad no le era rentable. Alejandro lo sabía, él asesoraba regularmente a los dueños de gasolineras. Poner una sería una inversión que difícilmente se sostendría por empresarios que buscan el retorno de la mejor manera posible.

Luego de aquella llamada y del primer esbozo de una idea quedó dándole vueltas al asunto en su cabeza, pero rápidamente se puso a trabajar en lo suyo, en los clientes del bufete.

En el automóvil, viajando hacia la comunidad de Entre Ríos, iba masticando esa idea que no sabía si podría ser viable, pero que pensaba había que intentarlo.

¿Sería posible que esa comunidad, que necesitaba una estación de servicio, pudiera construirla y gestionarla? Sus conocimientos en tramitología estatal, permisos, capacidad empresarial, sus estudios en derecho, sus labores asesorando, justamente, a empresarios de la industria, le habían dado algunas herramientas que aplicándoles creatividad podrían servir en ese momento.

Ahora a la comunidad con un plan. ¿Qué tal si ellos mismos tomaban la iniciativa? Era una idea descabellada. ¿Una comunidad instalando una estación de servicio? La inversión es millonaria y el proceso para iniciar un emprendimiento así es de los más complicados que hay.

Pero Alejandro quería proponerlo y tenía que saber qué pensaban los líderes de la comunidad, aquellos mismos que habían pedido el camión cisterna negado. En la comunidad necesitaban la gasolina para trabajar, para producir.

De alguna manera se identificaba con ellos, sentía empatía. Él había vivido toda su vida en la ciudad, con privilegios que no todos tienen en Bolivia. Pero había nacido en una comunidad rural, en Valle Hermoso, y había algo en su historia que lo unía a las comunidades, al menos en lo que él reconocía de sí mismo. Valle Hermoso tiene una refinería, de allí se extrae el petróleo, pero tampoco hay gasolineras. Había algo en su pasado que de alguna manera le provocaba sensación de cercanía.

Ya antes había visto con perplejidad los conflictos entre el campo y la ciudad, la polarización que se había instalado en el país. Ya antes había asistido a los diálogos de sordos entre quienes no se escuchan ni se hablan. Entre quienes no se entienden. Para Alejandro, "el otro" debe ser con quien construyas para no caer en el divisionismo que en nada favorece al país, ni a las comunidades, ni a la gente.

Esas rencillas que se han vivido en sonados enfrentamientos entre campo y ciudad existen porque hay mucho resentimiento, piensa. Unos invisibilizan a los otros y estos resienten ese olvido.

En la universidad y en la práctica de abogado le dicen siempre que no se involucre en lo personal, que resuelva y salga del tema y siga trabajando. Pero esta vez, se involucró emocionalmente.

Pensó que las comunidades podrían ser empresarias. Una propiedad colectiva, generando lucro colectivo y bienestar real para la localidad y su gente.

Si la empresa es de propiedad colectiva, es decir, si la comunidad es la accionaria, las decisiones serían colectivas y las ganancias se invertirían según las prioridades de la propia comunidad.

Los habitantes tendrían que aprender a pensar como empresarios, para que el emprendimiento no caiga, que genere ganancias, que funcione y sea sostenible. Pero tendrían que mantener su espíritu comunitario de bien común y de beneficios colectivos para que no se transformase en una empresa más que no necesariamente considera a la gente local.



El fundador de la iniciativa, Hugo Alejandro Trujillo, caminando con un miembro de la comunidad local

## Sería una forma de dejar de ser invisibles. Para ellos, para el mercado, para las autoridades

Sería una forma de dejar de ser invisibles. Para ellos, para el mercado, para las autoridades.

Todo eso pensaba Alejandro mientras iba camino a Entre Ríos. En cómo decirles todo eso. En cómo convencerlos. Y claro, en el medio millón de dólares que significa la inversión de una gasolinera.

A Alejandro le impresionó el camino. Un camino prácticamente vacío. Una carretera larga. Pensaba en los recorridos que tenían que hacer para conseguir gasolina. Llevar bidones o tanques para cargar sus vehículos de trabajo, gastar la gasolina que cargaban para ir a buscar la gasolina.

Lo más importante de lo que les tenía que hablar era que tomaran la cultura empresarial y la pusiesen a su servicio, que buscaran la forma en que esa cultura, esos quehaceres, esos sistemas y metodologías sirvan al emprendimiento colectivo.

Alejandro ya iba llegando a la comunidad. Veía la carretera, el camino. No había mucho más. Una casa un poco maltrecha lo recibía. Unas 120 personas dentro querían escucharle.

La comunidad estaba acostumbrada a recibir a personal de gobierno, de la Agencia de Cooperación de Estados Unidos, USAID, y de otras organizaciones no gubernamentales. Estaba acostumbrada a pedir.

Dejó el saco en el automóvil y sintió hostilidad. Las miradas se posaban sobre él como exigiendo algo, pidiendo algo. Algo tenía que darles, a eso estaban acostumbrados.

Y sí, Alejandro venía a darles algo, una idea. Pero ni un centavo. Es más, él les cobraría por su trabajo, así se los haría saber en siguientes reuniones.

Ese día, en esa primera reunión, Alejandro quería sondear si la comunidad estaba preparada para asumir el protagonismo para liderar una empresa colectiva. El proceso no sería de inmediato, había que avisarles que no se harían ricos de la noche a la mañana. Que el proceso duraría muchos meses, que podrían cansarse, que habría avances y retrocesos, noticias buenas y malas en el camino.

La hostilidad se convirtió en curiosidad.

— ¿Nosotros, dueños de la estación de servicio? Pero no sabríamos administrarla, no sabemos construir algo así.

— Yo les daría un asesoramiento. Hace años que acompaño a los empresarios a realizar lo necesario para esto mismo. La diferencia es que aquí no hay un dueño, sino muchos.

## Alejandro había entendido que ellos tenían sus procesos, sus tiempos, sus formas. Respetarlas era una manera de que dejaran de ser invisibles

Pero si fuera tan sencillo cualquiera lo haría, le dijeron. Y Alejandro se sinceró. No será sencillo, les dijo, y cuesta mucho dinero.

— ¿Cuánto cuesta? preguntaron unos cuantos al unísono.

— Medio millón de dólares, dijo Alejandro e hizo silencio.

Era una cifra inabarcable. Por momentos inentendible. Había que pasarlo a pesos bolivianos, dibujar los ceros. Silencio.

Alejandro desarrolló un simulador que permitía calcular la inversión necesaria para que la idea echase a andar. Cerca de un 20% del monto total, al menos eso piden los bancos para realizar un préstamo.

Eso sin contar que las comunidades todavía eran invisibles. Más adelante, aunque ya tuvieran personería jurídica, los bancos se inventarán el doble de requisitos por ser campesinos, invisibles. Alejandro, como abogado, les ayudará a realizar un reclamo frente al banco que ganarán.

Pero en la primera reunión, con un calor infernal, con miradas suspicaces y muchas preguntas, alguien de la comunidad, interrumpió.

— ¿Y qué ganas tú?

— Yo les cobro mis honorarios. Yo vivo de esto. Ustedes logran su emprendimiento, tienen su gasolinera y yo cobro como abogado, como en cualquier proyecto.

— Otros llegan, nos ofrecen tractores, nos ofrecen cosas y luego quedamos amarrados a ellos, reclamaron en seguida.

— Aquí cada uno es independiente, autónomo. Ustedes me pueden despedir.

Alejandro sabía que tenía que generar confianza, una relación de trabajo, no vertical sino horizontal. Las comunidades tienen sus formas y las empresas tienen las suyas. En este caso había que respetar ambos mundos. Y hacer que funcione.

Con el simulador, la gente en la reunión vio que cada familia debía aportar cerca de 500 dólares.

El medio millón que Alejandro había mencionado al principio, ya sonaba posible. Pero tendrán que pensarlo, meditarlo, decidirlo en colectivo con las familias.

Alejandro había entendido que ellos tenían sus procesos, sus tiempos, sus formas. Respetarlas era una manera de que dejaran de ser invisibles.

Era más sencillo convencer a un empresario a colocar una estación de servicio allá, pero el empresario piensa muy fríamente. ¿Por qué ponerla ahí si puedo ponerla en un lugar más rentable? Se preguntaría. Alejandro lo sabía, es más, ya lo había intentado.

Pero en aquella primera reunión, Alejandro todavía no meditaba sobre estas cosas. La innovación que él fue viendo en el camino no era el descubrimiento de algo desconocido, era una innovación más bien contextual. Las estaciones de servicio ya existen y hay miles, pero hacer un emprendimiento de propiedad colectiva de unas 150 a 200 personas, familias, en el área rural y que funcione es una innovación.

— Estamos innovando en un sentido empresarial rural, tenemos que desarrollar toda una estructura, pensará más adelante.

Alejandro tenía claro que debía mantenerse como un prestador de servicios, no imponer su visión, ni sus intereses, sino asesorar a la nueva empresa en formación.

La reunión no fue fácil. Las miradas eran tensas, la desconfianza estaba presente. Ese día Alejandro no sabía si se iría abucheado o aplaudido o con indiferencia que sería aún peor.

Era el primer encuentro y en ese momento nadie sabía que iba a haber muchas reuniones más. Que irían a decenas de reuniones en bancos, con otros empresarios y que a todas ellas Alejandro los acompañaría como su asesor.

Alejandro tampoco sabía que a partir de allí su propio emprendimiento crecería y que otras comunidades también querrían construir una estación de servicio y que replicaría, mejorando, la metodología creada para esta comunidad. Empezaba a surgir “Caminnos”:

Los dirigentes de la comunidad escuchaban con atención. Muchos mayores que Alejandro, que en ese momento no llegaba aún a los treinta.

— ¡Nosotros no sabemos nada de construcción! gritó alguien.

— ¡Somos campesinos!

¿Cómo se le ocurría a un abogado decirles, en una mañana de calor bochornoso, en una instalación en bastante mal estado, que debían construir una estación de servicio de 500 mil dólares?

Algunas personas se exasperaron. Los líderes de la comunidad pidieron calma. Alejandro se ponía más nervioso. Sudaba su camisa blanca.

No sabía en ese momento que varios meses más adelante, hasta lo invitarían a pescar y conversar. Alejandro pasaría muchas horas entendiendo la visión de vida que tienen las comunidades, para poder entender sus dinámicas, para poder asesorarles mejor desde su propia cosmovisión,



Construcción de una de las estaciones de servicio en la comunidad de Colomi

desde sus intereses, pero cumpliendo con los estándares que la sociedad, el Estado y el mercado fijan para un emprendimiento del tamaño de una gasolinera.

Allí mismo, en la reunión, luego de recibir toda la información, la comunidad le pidió tiempo. Seis meses se tomarían.

Alejandro tuvo la oportunidad de una maestría en Estados Unidos, aprendió mucho más de economía, del mercado oculto en la base de la pirámide y ahí, en una de esas aulas majestuosas de la Universidad de Michigan, se le apareció la imagen de un camino. Un camino y las comunidades alrededor. Pensó en emprender, justamente, en esa base de la pirámide, en esa base a veces invisible que soporta mucho de lo que sucede en la economía y de la que se ven poco beneficiados. Ahora sería distinto, pensaba. Esos habitantes de esa base oculta, pasarían a generar sus propias ganancias, pero no sería automático ni rápido.

Aquella primera reunión terminó sin acuerdos, pero con mucho futuro. Alejandro miró su camisa blanca, tenía sudor y alguna suciedad, habían pasado algunas horas ya desde que se bajó de su automóvil con aire acondicionado. Se dio cuenta que había salido de su zona de confort para enfrentar un mundo nuevo. Pero tenía un camino.

Meses más tarde, otras comunidades lo llamarían, en el futuro se realizarán unas 5 estaciones de servicio con este modelo de gestión empresarial colectiva.

Pronto llegaría el día de la inauguración de la de Entre Ríos, después de toda esa epopeya de procesos burocráticos, constructivos, empresariales y dificultades. Otra vez cruzaría aquellos caminos como la primera vez, pero ahora con más seguridad y con una sonrisa imborrable en el rostro. Lo había logrado.

Todo estaba arreglado de fiesta, la gente se amontonaba cerca de la estación de servicio. Le habían puesto nombre, Tricolor Nacional, en alusión a la bandera boliviana. Le vinieron a la mente las imágenes de los enfrentamientos entre el campo y la ciudad de su país y pensó:  
— Esto necesita Bolivia para desarrollarse, oportunidades en las comunidades, para que dejen de ser invisibles. Y volvió a sonreír mirando la escena.

**“Nuestra idea es que cumplamos nuestra función, se genere un impacto, un valor y dejemos de ser necesarios. Que realmente haya un cambio de paradigma. Esa es nuestra innovación”**

El ambiente era de mucha emoción, una madre dijo que si esto hubiese estado hecho hace algunos años, su hijo no habría tenido que irse. Había colores verde, amarillo y rojo. Globos y adornos. Hacía calor. La alegría acaparaba a todo el pueblo. Ellos eran los dueños de lo que se estaba inaugurando, nadie les había regalado nada. Ni siquiera Alejandro, que les cobró 50% de sus honorarios cuando obtuvieron el préstamo y 50% cuando la obra estuvo terminada y funcionando.

Una vez que la estación de servicio genere dividendos para la comunidad, Alejandro ya no será imprescindible, incluso ellos tendrán abogados de la propia comunidad y seguirán adelante como empresa.

Aunque él fue la chispa que dio arranque a todo este proceso, se fue callado en medio de la algarabía ese día de la inauguración. Habría querido decirles que algún día eso sería cotidiano, que las comunidades se volverían artífices de su propio desarrollo y que Caminnos, la organización que fundó para generar estos procesos, ya no sería imprescindible para ellos.

“Nuestra idea es que cumplamos nuestra función, se genere un impacto, un valor y dejemos de ser necesarios. Que realmente haya un cambio de paradigma. Esa es nuestra innovación.”

Por ser una puerta para esas comunidades, para su desarrollo, para que en el ambiente rural haya oportunidades, Caminnos recibió el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría Soluciones de comercialización y acceso a mercados en 2021.

Su emprendimiento, que ayuda a otros emprendimientos a surgir, ya está mutando. Está desarrollando un software que permita controlar que se hagan las cosas. Un sistema que analice el funcionamiento de los emprendimientos por medio de preguntas y que genere reportes para medir el desempeño de las nuevas empresas y su gestión. Eso ayudará a evaluar con parámetros específicos las iniciativas, como un monitoreo que señalará posibles espacios de mejora en el momento adecuado.

Alejandro mira hacia atrás, sigue por los caminos de las comunidades alejadas en Bolivia. Ve que esos pueblos no están vacíos, están llenos de sueños, de empeño y de futuros accionistas de sus propios emprendimientos.

**Caminnos, Bolivia**

Instagram: @caminnos\_org

Web: <https://www.caminnos.org>E-mail: [alejandro.trujillo@caminnos.org](mailto:alejandro.trujillo@caminnos.org)

Phone: +591 633 83499

**BRASIL:**

**Raeasy**

**TODOS  
GANAMOS**



- ¡Dale recargar!
- Pero le acabo de dar, todavía nada.
- Ya tenemos todo listo, pero ¿cuándo va a comenzar esto?
- Paciencia ¿no?, nos dijeron que no eran 100 metros planos, que era un maratón. Pero estamos cerca.
- Sí, sí, pero ya quiero ver cómo funciona en la realidad. Todavía veo solo las compras ficticias que hicimos nosotros, pero ya está todo listo.

Ahí están los productos de la cooperativa de Campo Alegre, aquí en Santa Catarina, al sur de Brasil. Todavía recuerdo cuando por fin accedieron y nos dijeron que sí. Cómo lo celebramos, ¿verdad?

- Sí, le mostramos el sitio, conversamos y le propusimos que vendiera sus productos en nuestra plataforma. Ya para ese entonces teníamos armada gran parte de lo que hoy se puede ver en la página.
- Por cierto, ¿ya entró alguna compra?
- No, no. Tranquila.

Lo bueno de esa cooperativa era que tenía muchos productos, y que se nos hacía más sencillo que pudiera ofrecer bastante diversidad en el mismo lugar para una misma compra online.

Recuerdo que fue muy emocionante mostrarle todos los planes de venta, las ideas que teníamos y mostrarle la plataforma desde el lado del vendedor. La comercialización es siempre un tema para los productores y ahora con la tecnología se les puede ayudar, aunque a veces lo vean complicado. Teníamos que explicarle bien las funcionalidades, las formas y los mecanismos.

- ¡Sí! Saltamos de alegría en aquel momento. Fue un paso importante, un productor había confiado en nosotros. Fue la emoción de pensar en nuestras propias familias, que se sacrificaban tanto para poder vender sus productos. En las dificultades que vive el campo de nuestro Estado. Ahora podríamos ayudarles.

Los agricultores generalmente no están tan familiarizados con la tecnología de Internet, no tienen la confianza instantánea con un modelo de negocio nuevo como el que les presentábamos. Al inicio fue muy complicado, porque no teníamos portafolios de clientes, no teníamos un caso de éxito para conversar, teníamos que explicarles con detalles las cosas que sucederían en la web, en la aplicación y en el WhatsApp. El agricultor familiar, productor rural confía más si ve personalmente las cosas y si vamos al campo a hablar con ellos. Por eso la pandemia nos perjudicó un poco y pasamos a abordar a los agricultores por llamada que es un contacto más frío.

Todo se fue alineando. Somos Deise Mezzaroba y Marco Amaral. Y estamos viendo nuestra propia página, esperando que alguien realice la primera compra.

Ya antes hicimos algo de publicidad y mercadeo, en redes sociales, entre amigos y familiares.

- ¿Quién será el primero en comprar?
- ¡Qué emoción, pronto lo sabremos! -le doy recargar a la página... F5, nada.

¿Te acuerdas que antes queríamos hacer otra cosa? Queríamos procesar productos agrícolas. Acercarnos a la industrialización de la materia prima. Siempre hemos visto que la materia prima, mientras menos procesada, industrializada, menos valor agregado y menos ganancia. Queríamos hacer una marca que procesara, empacara y vendiera productos y así poder comprar mucha de la producción del campo a buen precio.

Seguimos creyendo que es una buena idea, quizás pronto la podamos realizar.

- Fue en la incubadora que cambiamos de planes, ¿no?
- Sí. ¡Qué tiempos aquellos! (Todavía no carga una compra).

Al salir de la Universidad teníamos muchas ideas, mucho entusiasmo y muchas ganas de hacer algo. Nosotros nos conocimos en los últimos meses de nuestro trabajo final universitario. Tenía que ver con la agricultura porque ambos venimos de allí.

## Allí comenzamos a esbozar el nuevo plan: un mercado digital

Estudiamos juntos en la Universidad de Estado de Santa Catarina, en el campus São Bento do Sul.

Más adelante, en la incubadora, nos vimos confrontados a modelos de negocios, análisis, investigación de mercado, planificación financiera, mercadeo, todo. Allí vimos que una marca industrializadora requería locales, inversiones muy grandes, maquinarias, sanidad, protocolos muy estrictos.

Allí comenzamos a esbozar el nuevo plan: un mercado digital.

A nivel internacional ya hay muchos sitios de compras, pero nosotros queríamos que el centro de todo fuera conectar a la ciudad con el campo.

En clases de la incubadora tecnológica Luzerna, pudimos ir desarrollándolo a nivel de idea. Analizamos, proyectamos, visualizamos.

- ¿Te acuerdas de los primeros dibujos? No se parecen al resultado final.

– Hicimos tantos bosquejos, evolucionamos mucho desde la primera idea para madurar lo que ahora estamos viendo frente a nosotros.

- Nada que entra la compra. Fijate si alguien consulta algo en el chat.

La incubadora fue fundamental, allí pudimos desarrollar el mercado digital como propuesta tecnológica, como startup.

Los salones estaban llenos de otras compañeras y compañeros ideando sus propuestas, un ambiente de creación, de visiones de futuro. Los docentes fueron como mentores para nosotros. Allí vimos nociones de administración, de economía, de presupuestos, de diseños de marca, de planes de negocio, de mercadeo.

Sabíamos que no podríamos hacer todo nosotros. Una vez diseñado el emprendimiento, teníamos que ir a buscar quien nos acompañara en la aventura, realizando la programación del sitio, el diseño de marca y todo lo necesario, siempre bajo nuestra supervisión.

En la incubadora nos hablaban de escalabilidad, de facilidad de inversión, de análisis de competencia. Por eso, finalmente nos decidimos por el “marketplace”, un mercado digital. Vimos que no había muchos emprendimientos parecidos, y que nuestra idea tendría mucho espacio para crecer.

Nuestro proyecto lo tenía todo: el modelo de negocio era escalable, era de fácil instalación, tecnificaba el tema del mercado, tenía un concepto y se apegaba a lo que queríamos hacer: conectar el campo con la ciudad y generar ganancias para los productores.

Eliminar los intermediarios, por ejemplo, era un fin en sí mismo. Los intermediarios son los que elevan el precio al cliente final restando el beneficio para los productores.

- Dimos en el clavo, ¿no?
- Oye, pero nadie compra. ¿Será que hicimos lo correcto?
- Paciencia, paciencia.



El desafío ahora es encontrar los clientes, que quieran valorizar el productor rural. Nuestros precios no son los más baratos, pero tampoco tan caros. Es que sin intermediarios hay unos cuantos pasos que se ahorran. Pero no queremos presionar al productor.

- ¿Ya?
- Nada. F5, F5, F5.

Nuestra inversión la logramos con ayuda de las familias. Nosotros éramos recién egresados. No teníamos un empleo, queríamos crearnos nuestro propio emprendimiento.

Con el impulso de la incubadora pudimos tener claridad de lo que queríamos, contratamos a terceros para realizar la programación, el diseño de la marca y el mercadeo, tres ejes claves del emprendimiento.

Estudiamos muchas tiendas online. Pero ninguna se adaptaba exactamente a lo que queríamos, por lo que a los programadores les fuimos bosquejando nuestra idea. Tomábamos funciones y bloques de varios modelos de negocios de otros sitios y fuimos adaptándolos. No conseguimos una plantilla hecha, sino que programamos de cero nuestra propia página con nuestros colaboradores, por supuesto.

- Esa parte demoró mucho.
- Sí, creo que podemos decir que nos atrasamos un año.

Pero no son atrasos, son definiciones, ajustes, reorientaciones para que lo que hiciéramos lo hiciéramos bien. Desde el punto de vista tecnológico y funcional y siguiendo con nuestra idea hacia el desarrollo del campo.

- No sé. Creo que tenemos que parar y hacer algo. Nadie compra.
- No te apresures, ya vienen, ya vienen. ¿Se hizo el plan de mercadeo esta semana?
- Sí, sí. F5, F5, F5.

Nuestro concepto tiene que ver con el sol, con la tierra, con el agua, con los elementos que hacen que crezca la vida en la tierra, la materia fundamental de la agricultura. Con Ra, el dios egipcio del sol y con la raíz que es la base de las plantas. De ahí surgió el nombre de nuestro emprendimiento.

- Un nombre que también tenga que ver con el concepto de “fácil”.
- Sí, fácil para el comprador.

Es que siempre todo tenía que verse desde dos puntos de vista. El productor y el comprador. Tenía que ser amigable para ambas partes.

Surgió el término Raeasy, una conjunción del dios del sol, raíz y fácil. Fonéticamente estaba todo en un vocablo. Todo al mismo tiempo. ¡Ese es el nombre!

- ¡Y estaba libre el “.com”!
- F5, F5, F5.

Ahora, mientras refrescamos la página esperando, tenemos todo listo. Incluso los rollmops, un aperitivo de origen alemán que se consume mucho en Campo Alegre, igual como aquella primera vez que conversamos imaginando el proyecto.

Unos años antes de este momento, en un bar de Campo Alegre, nos tomamos unas cervezas y comimos rollmops.

Allí pactamos que haríamos algo juntos, un emprendimiento que acercaría al campo y la ciudad, como nosotros mismos, que somos un crisol del campo y la ciudad.

Ahora tenemos con nosotros un vino. Queremos brindar con la primera compra que no llega aún. ¿Llegará?

- ¡Claro que llegará! Y si no, pues compras tú algo. Reímos nerviosos.

Ya nosotros hicimos compras ficticias para validar las funcionalidades, pero ahora estamos esperando las de verdad, porque la campaña en Facebook, y por todos lados, ya está girando.

F5, F5, F5.

...

Algo en la pantalla cambió.

Las lágrimas nos saltaron, repentinas, imparables. Nos abrazamos, vimos en vivo y en directo la llegada de la primera compra. No era mucho dinero, era simbólico, ¡nuestro emprendimiento inició! Todo el esfuerzo allí representado con un “1”, una venta. 68 Reales.

## Allí pactamos que haríamos algo juntos, un emprendimiento que acercaría al campo y la ciudad, como nosotros mismos, que somos un crisol del campo y la ciudad

- ¡Salud!
- ¡Salud!
- Tanto lo esperamos y ahora no lo creo. ¿Es en serio? ¿Quién es?
- Es nuestra primera venta.

Nos volvimos a abrazar. Volvimos a repasar cada momento de los últimos tres años. Pensamos también en nuestras familias, que son productoras del campo, en las comunidades que iban a poder vender sus productos directamente. ¡Esto fue lo que soñamos! Raeasy.com funcionando.

Ahora a ver que todo marche bien, que le llegue el mensaje a los productores de que se vendieron sus productos para que los preparen.

Nuestro sueño estaba sucediendo frente a nuestros ojos. Le dedicamos este esfuerzo y, toda la empresa misma, a todos los productores rurales familiares, a esas personas que hicieron parte del proyecto desde el inicio y en especial, claro, a nuestros padres, nuestra inspiración, nuestra razón de existir.

- A la memoria de Valdir Marcos Mezzaroba, mi padre, y por mi madre querida, Lucila Chince Mezzaroba.
- Y a los míos, Jose Adilso Borges do Amaral e Ida Bambi do Amaral.
- Salud.



La fundadora de Raeasy, Deise Mezzaroba (izquierda), visita a una familia de agricultores

Varios meses después ya no le daremos insistentemente al F5, las ventas ya serán cotidianas. Nos ganaremos el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), en la categoría de Soluciones de Conectividad, en su edición del 2021.

Tendremos, además, planes para el futuro próximo, como cambiar algunas funciones, hacerlas más amigables aún, agregar reservas para turismo rural y unos cuantos cambios, para que el productor tenga el camino más simple y que haya menos intervención manual en el proceso.

En todo este proceso nuestra idea de emprendimiento cambió de forma varias veces. Lo que nunca cambió fueron nuestras ganas de unir el campo con la ciudad y la ciudad con el campo directamente, generar beneficios a los productores eliminando intermediarios.

Cada compra, hoy, es una forma de apoyar a esa identidad que tenemos tan fuerte, el campesinado de Santa Catarina y de todo Brasil.



**Raeasy, Brasil**

Facebook: @raeasy.com.br

Instagram: @raeasy\_

Web: <https://raeasy.com>

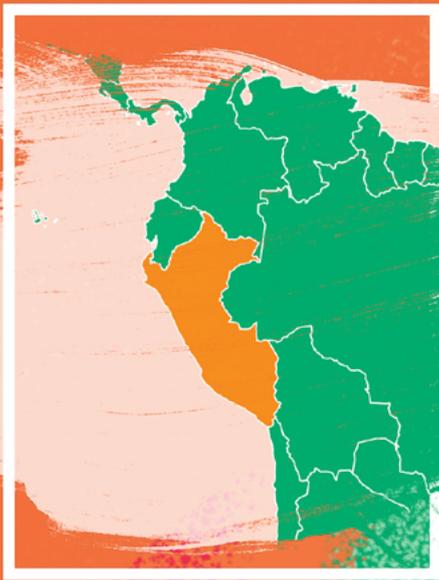
E-mail: [contato@raeasy.com](mailto:contato@raeasy.com)

Phone: +55 49988373155

PERÚ:

**Comunidades iluminadas**

**SOY ESA LUZ EN EL  
RINCÓN INVISIBLE  
DE LA SOCIEDAD**



Ustedes saben que yo existo, pero no saben ni cómo describirme. Saben que soy energía, pero no si soy una onda o una partícula. Ustedes me utilizan, sacan provecho de mi existencia en mis diferentes formas y, muchas veces, dan por sentado que ahí estoy y estaré.

Pero, ¿qué pasa si no estoy?, ¿qué pasa si al caer la estrella que nos ilumina de día, el sol, no me tienen a la mano?

Ustedes pensarán que con presionar un interruptor aparezco y es cierto. Pero no siempre. Yo soy la luz eléctrica, una energía que nos facilita la vida en muchas ocasiones.

Ustedes no saben lo que algunas comunidades tienen que hacer para poder encontrarme, para poder utilizar mi poder, mi fuerza, mi irradiación.

Hay muchas historias de cómo las personas tratan de hacer para que llegue a sus casas.

Hay países con más cobertura eléctrica que otros, hay países donde la geografía ayuda a eso y en otros hay políticas públicas que durante mucho tiempo favorecieron a generar una cobertura amplia.

Hay regiones, sin embargo, que no cuentan con la comodidad que la gran mayoría de las poblaciones de América Latina tienen. Son rincones casi ocultos de nuestros países, en los que las personas sobreviven con muy poco y están marginalizadas de muchos de los beneficios que otros disfrutaban sin reparar en ello.

A mí me encanta viajar por nuestra Amazonía. Allá la gente es más alegre, es confanzuda, es más cercana. Todos te reciben con los brazos abiertos y siempre quieren participar de lo que uno lleve.

## Hay países con más cobertura eléctrica que otros, hay países donde la geografía ayuda a eso y en otros hay políticas públicas que durante mucho tiempo favorecieron a generar una cobertura amplia

Tomo un mapa, estudio la zona, averiguo en Internet informaciones acerca del desarrollo de las comunidades aledañas y elijo un destino. Tiene que ser un lugar donde haya varias comunidades cercanas o conectadas por un río, que no tengan electricidad y que pueda hacerse una gira visitando cada una en un lapso corto.

Soy Elizabeth Corzo, estudié sociología porque me gusta estar en contacto con la gente, con las comunidades, conocer sus necesidades, sus aspiraciones y ayudar a que su cotidianidad mejore.

Encontrar este trabajo fue una gran suerte. Antes tuve que presentarme para muchas entrevistas, hasta que una pequeña oficina me recibió. Era “PowerMundo”, una empresa social que conecta a peruanos sin acceso a energía con tecnologías solares. Me gustó el énfasis en los temas sociales que ellos imprimían a sus actividades. Aunque allí tuviera que hacer todo tipo de tareas, desde marketing, hasta ventas y también las visitas a las comunidades.

Eso es lo que me gusta, ir a las comunidades, visitarlas, hablar con la gente.

En el mapa, a veces parece fácil, pero puede que no lo sea tanto, ya no me sorprende tanto como al inicio. A veces algunas comunidades aparecen como electrificadas, pero no lo están, en ocasiones ni aparecen. La planificación toma su tiempo. Primero me pongo en contacto con las comunidades organizadas, con las que se puede por correo postal, por teléfono o de la forma que sea. En total quizás he visitado 50 comunidades. Hasta la última milla, como solemos decir.

A veces aparezco en el mapa como que sí estoy, ustedes dirían que sí estoy, pero las comunidades no me conocen. A veces me conocen, pero no me tienen a la mano. A veces están los postes por los que yo viajo, tú podrías verlos si llegases hasta allí, pero yo no aparezco porque no están conectados a la red. Son las dificultades de muchas comunidades rurales pequeñas, en la Amazonía peruana, donde cuesta que llegue. Ustedes lo saben.

**Eso es lo que me gusta, ir a las comunidades, visitarlas, hablar con la gente**

Hay veces en que alguien consigue alguna lámpara de batería, pero dura poco. Soy el centro de las conversaciones por un rato. Los lugareños no tienen acceso a otras tecnologías más apropiadas como las lámparas de energía solar. De esas que Elizabeth lleva en sus aventuras.

Ustedes podrán decir que algunas comunidades pueden no necesitarme, que tienen kerosene, lámparas o velas. Pero saben bien que no es lo mismo.

Cuando llegamos a la embarcación, allí está el botero esperándonos. Somos tres viajeros por unos 15 días. No sabemos dónde vamos a dormir, ni en qué condiciones, a veces la ducha de cada mañana será en el río. Uno planifica desde Lima, pero luego todo es muy distinto. Estamos acostumbrados.

Los botes también varían, dependiendo del viaje, a veces tienen techo, a veces no y navegamos a rayo de sol. Salimos temprano, muy temprano, en la mañana, y cargamos el bote. Nuestras mochilas con ropa y accesorios personales, la comida para unos cuantos días, los folletos y decoraciones para las reuniones y las lámparas, claro. Unas cuantas cajitas que llevan ese objeto que será sorpresa de muchos en cuanto lo enseñemos.

El botero se queda a bordo, pero yo acampo, porque sacamos todas las lámparas, que llevamos al colegio, o a locales comunales, o a casas que nos prestan su sala. Son casas abiertas.

Luego del inicio del viaje, paramos frente a una comunidad, son las cuatro de la tarde, bajamos las cosas, el botero se queda y yo voy a conversar con los anfitriones. Normalmente, la señal de que estamos pasando cerca de una comunidad es que vemos niños jugando, vemos mujeres lavando ropa, actividades cotidianas.

Las reuniones en las que muestro las lámparas se hacen de noche, porque así los efectos son más contundentes.

Una de las familias beneficiarias de la iniciativa



Adorno el lugar, pongo las lámparas y me siento a esperar a las personas que fueron convocadas. Normalmente viene toda la comunidad, es un momento de reunión y hasta de esparcimiento, pongo algo de música, vienen niños que juegan, familias enteras, todos listos para escucharme.

A eso de las siete de la noche estoy lista para la presentación.

Ustedes no han visto algo igual, o, más bien, ustedes lo ven tan seguido que ya no es sorpresa. Pero yo estoy allí, iluminando todo el local. A veces es un aula de escuela o un salón comunal. Brillo y todos quedan boquiabiertos. Me entenderán cuando digo que soy el centro de la noche y que alumbro de forma espectacular. Los niños se acercan, se quedan viéndome fijo. No es que nadie sabe lo que soy, soy la luz eléctrica, pero no están acostumbrados a tenerme tan cerca. Y aquí viajo junto a Elizabeth en forma de lámpara solar que me lleva a rincones impensados.

Yo soy la luz, pero conmigo vienen formas de conectar celulares o pequeños aparatos y viene también la posibilidad de estudiar más allá de las horas del día, la posibilidad de reunión entre amigos, en familia, la promesa de más diversión. Solvento muchas necesidades simultáneas.

Pongo en una mesa unos volantes. También las lámparas, algunos carteles en las paredes. Quiero que todo se vea atractivo, porque, aunque la luz es el centro, quiero entusiasmar a las personas. Les vengo a ofrecer una solución práctica, barata, apropiada a sus necesidades y que les puede durar mucho.

Ellos están acostumbrados a utilizar lámparas de kerosene o candelas. Elementos que pueden ser peligrosos, que tienen su costo y se gastan rápido.

Luego de esperarlos, cuando el salón ya está lleno, el presidente de la asociación o alguno de los líderes me da la palabra.

Los miembros  
presentan el  
proyecto a  
la comunidad



Yo comienzo a hablar del problema. Hago un cálculo de cuánto gasta cada familia con las velas, o con el mechero. Entre todos, sumamos el gasto mensual, lo multiplicamos para sacar el gasto por año. Luego por cinco años. Nos damos cuenta que el kit solar que les vengo a ofrecer es más barato y significa un gran avance tecnológico al mismo tiempo.

Escucho los comentarios de los habitantes. Muchos se quejan, efectivamente, de los elementos rudimentarios de iluminación. Algunos incluso se quejan de que les han puesto paneles solares, pero si dejan de funcionar nadie viene a arreglarlos o si se cambian de casa no se los pueden llevar.

Así, poco a poco, cada comunidad a su ritmo, vamos haciendo conciencia del problema. Y allí, señalo la lámpara solar y les cuento de la solución que traigo.

Es mi momento, ustedes no han visto la cara de sorpresa y felicidad al mismo tiempo. Elizabeth toma uno de los aparatitos que me hacen brillar, pero se le cae. Todos miran con preocupación.

Sin embargo, les cuento, yo sigo brillando desde el piso. Y Elizabeth solo lo levanta y demuestra lo resistentes que son. Es un truco que PowerMundo utiliza para desvanecer el temor por un nuevo aparato que parece frágil.

La gente los quiere, algunos no se animan a comprarlos, otros tienen que consultarlo con su familia si no está toda allí, en el salón del evento.

Algunos se decidirán mañana. Otros ya podrán comprarme.

Elizabeth muestra todos los implementos que vienen en la caja, explica para qué sirve cada uno, mientras yo sigo protagonizando el evento.

Veo a los niños acercándose a mí, con sus caritas contentas, risueñas. Veo a las mujeres mirándome fijo, hasta encandilarse. Veo a los hombres que me miran de reojo.

Cuando termino la exposición, ya todos analizamos juntos el problema que hay en la comunidad y en las casas de cada uno, cuánto les cuesta actualmente la iluminación y cómo funciona. Paso a explicarles la nueva solución que traigo.

## Allí me llevo las lámparas, las deajo encendidas como continuando la demostración. La familia ve en vivo los beneficios que pueden traerles

Los kits solares que llevo son apropiados a las comunidades, de fácil uso, de larga duración y se recargan con el sol. Duran cinco años en promedio. En general, el precio que les ofrecemos está subvencionado. En PowerMundo conseguimos financiamiento para que el costo a las comunidades sea el mínimo y que de verdad sea una solución.

Dentro de unos meses, por ejemplo, al finalizar 2021 y en 2022, visitaremos escuelas para dotarlas de soluciones solares de forma gratuita, gracias a que ganamos el concurso “Conectarse Para Crecer” 2020. El proyecto se llama Escuelas Iluminadas. Ya están mapeadas dos comunidades, en Indiana y Loreto, ya hablé con profesoras que están muy interesadas. En este caso, se trata de llevar una radio portátil con lámpara solar que carga la radio y con una tarjeta de memoria micro SD con contenido precargado para cuando no entre la señal de radio. En esa tarjeta estarán audiocuentos, audiolibros, podcasts, entre otros contenidos educativos e informativos para los niños y niñas, así como para sus familias.

Aquí en el salón comunal, la gente sigue decidiéndose por el kit solar que les vine a ofrecer. Logro vender unos cuantos. Se hace tarde. A eso de las 9 de la noche, el salón se va quedando vacío. Yo antes habré acordado con una familia cenar y dormir en su casa.

Allí me llevo las lámparas, las deajo encendidas como continuando la demostración. La familia ve en vivo los beneficios que pueden traerles.

Para muchos yo soy imprescindible, pero en numerosas comunidades yo aún no existo. Ustedes dirán que se puede vivir sin mí y es cierto. Pero muchas actividades a las que todos están acostumbrados se hacen conmigo en cada esquina.

Así como llego a los rincones de las casas, con proyectos como este llego aún más lejos, hasta estas comunidades aisladas tanto de mí como del resto del país.

PowerMundo es una de las organizaciones que me lleva. Que trata de democratizarme y que lo hace de tal forma que las comunidades marginadas puedan acudir a mí.

Una vez, un niño se quedó mirándome gran parte de la noche hasta que sus ojos se cerraron de sueño. Otra vez, unos muchachos jugaron conmigo en el centro. También he visto gente leyendo hasta altas horas de la madrugada, o gente abrazándose, simplemente sabiéndose uno a la par del otro, con luz tenue, pero persistente.

Al día siguiente, cargamos el bote nuevamente y la historia se repite en otras comunidades. En ocasiones, deajo algunos equipos en algún lugar céntrico, para pasar de regreso a ver si hay quienes se hayan decidido a comprarlos. Hay que darles tiempo para decidir.

Llevamos ya unos 100.000 usuarios, impactados con las soluciones, miles de sistemas solares vendidos.

Los precios varían porque casi siempre conseguimos financiación para subvencionarlos, la gente en las comunidades al final no paga ni la mitad de su costo.

También depende de la versión del aparato. La tecnología cambia mucho, no damos hoy la misma solución que dábamos hace unos dos o tres años.

Cada lámpara tiene la posibilidad de conectar un aparato pequeño, como un celular. Esto quiere decir que además de la luz, también traemos energía eléctrica, que brinda acceso más permanente al teléfono como herramienta importante de comunicación.

Nuestra innovación es traer la tecnología multifuncional a quienes lo necesitan. Pero sobre todo nos enfocamos en construir una empresa social, acercando productos diseñados para facilitar la vida de las personas a poblaciones que no tienen acceso a ellos.

Mi viaje suena como una aventura. Muchas veces no sé dónde dormiré, no sé si hay baños o qué comeré, pero lo que sí sé es que estaré en contacto con gente que necesita este tipo de soluciones y que, si no viajo en esas condiciones, ellos no podrán acceder a la tecnología.

Nosotros creamos una metodología para llevar el producto, enseñarlo, explicar sus funciones y ventajas, diseñamos el plan de comunicación, volantes, exposiciones acordes a las comunidades a donde vamos. No es siempre el mismo discurso, hay que informarse y aplicar lo aprendido durante nuestra formación profesional para saber cómo dar la explicación.

**Allí donde  
llego yo, no  
solo alumbro,  
ilumino sus  
propias vidas**

Podrían hacerse anuncios en televisión o en radio, pero no llegaríamos a esas comunidades. Podríamos simplemente enviar los dispositivos y esperar a que los compren, pero no es el objetivo principal de nuestra actividad. Las comunidades requieren atención especializada y allí estamos nosotros para brindarla.

El objetivo final de nuestra “aventura” es que la gente tenga mayor oportunidad de acceso a la energía. PowerMundo puede documentar su experiencia positiva demostrando que todavía queda mucho por hacer, no solamente en Perú, sino en otras comunidades de la región.

En 2021, ganar el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría Reciclaje y energías alternativas fue una gran emoción. Porque lo que hacemos, lo hacemos con pasión. FIDA consideró que nuestro proyecto, “Comunidades iluminadas”, mejora las condiciones de vida en el campo y permite un acceso sostenible a la tecnología mediante el uso de energía solar.

En los últimos meses, debido a la pandemia, no hemos salido a las comunidades. Extraño ese trabajo de acercamiento de tecnología innovadora a las comunidades, generando bienestar para contribuir a su desarrollo. Extraño la aventura y la cercanía con la gente.

Ustedes no han visto la alegría que genero. Cuando llego, a veces de sorpresa, a veces esperada, veo sus caras. Se iluminan no solo conmigo, sino con sus sonrisas, con la risa explosiva de quien ve la magia suceder.

Ustedes no ven tampoco a la gente planificando donde colocarme, prueba ponerme en medio de la sala, arriba, un poco más contra la pared. Ordena todo para ponerme en el centro de sus vidas. Algunos me quieren para la iglesia, para la escuela, para el salón comunal.

Además, cuando ya estoy brillando en cada uno de sus rincones, las familias se ponen a embellecer sus casas, sus hogares. Lo he visto con mi brillo.

Allí donde llego yo, no solo alumbro, ilumino sus propias vidas.

Una vez llegué a un pueblo que había sido desplazado por un fenómeno climático que había destruido los hogares de cientos de personas. Gente que estaba acostumbrada a la electricidad, pero que en su nuevo hogar no tenían. Al verme, en esos dispositivos solares, volvieron a sonreír.

Así, con proyectos que ayudan a que yo pueda brillar en diversos rincones del mapa peruano, voy viajando, como onda o como partícula, como luz o como energía, como necesidad o como alegría, para dar visibilidad a todos esos lugares oscuros que antes eran invisibles.



**Comunidades Iluminadas — Powermundo, Perú**

Facebook: @PowerMundo

Web: <http://www.powermundo.pe/>

E-mail: [info@powermundo.com](mailto:info@powermundo.com)

Phone: +51 945 377 802

HONDURAS:

**Telesan**

**YA NO IMPORTA  
LA DISTANCIA**



Pronto seré médica, mi sueño desde la infancia. Ya voy a entrar a mi octavo y último año, tengo que elegir, o concursar, para el lugar de la práctica profesional.

Estando en diversos centros hospitalarios antes, había visto pacientes de Gracias a Dios, en la costa sureste hondureña, en una zona indígena llamada Moskitia. Había visto sus necesidades, me había dado cuenta lo injusto que es que una enfermedad fácilmente controlable se salga de las manos por el tiempo que demoran en recibir la atención, por lo lejos que están de cualquier centro hospitalario. Y como me gustan los retos y porque creo que la medicina tiene un papel social importante pensé: allá quiero hacer mi práctica.

Resulta que a poca gente le interesa ir allí, así que eludí el concurso por querer ir a un sitio alejado en el que siempre hay vacantes de practicantes.

Soy Eimy Barahona y en 2017 ya terminé mis estudios en la Universidad Católica de Honduras, lista para hacer la práctica profesional.

Ya estoy imaginando todo lo que puedo hacer, trataré de ir hacia las personas, romper la barrera de la distancia llevando la medicina a los lugares donde más se necesita. Estoy muy feliz. Escribiré una carta al Colegio Médico de Honduras y la Secretaría de Salud para que me asignen a Gracias a Dios. ¡Eso es!

— Ahí hay mucho narcotráfico y dificultades, me dirán mis padres.

— Confíen en mí, responderé, como siempre han hecho.

Tendré que prometerles no ponerme en riesgo y portarme bien. Y así lo haré.

Llegaré a Puerto Lempira, es un hospital modesto, debe atender a una gran extensión de selva, montaña y costa. Mucho territorio y mucha gente para un hospital lejano.

Respiraré ese aire distinto que se siente en la Moskitia, habrá tanto por hacer. Experimentaré una mezcla de sentimientos al ver tanta pobreza y saber que podré ayudar, que podré hacer la diferencia.

La distancia es una barrera para la práctica de la medicina, porque el tiempo de respuesta mientras más breve mejor para tratar heridas, enfermedades o cualquier otro procedimiento.

## **Sueño, lo haré siempre, con que la inversión pública en salud alcance para que toda la población tenga acceso de calidad y en tiempo a la sanidad**

El hospital será muy distinto a los que conozco en Tegucigalpa, notaré la carencia, notaré la distancia, notaré también la marginalización de ciertas comunidades en mi país, la falta de infraestructura pública necesaria para el bienestar de todos.

Sueño, lo haré siempre, con que la inversión pública en salud alcance para que toda la población tenga acceso de calidad y en tiempo a la sanidad.

Un grupo de más de diez practicantes de medicina llegaremos a Puerto Lempira. Querremos hacer de todo, no nos alcanzará el tiempo. La jornada completa en el hospital, trataremos de ir a las comunidades más lejanas. Nos juntaremos con una organización que canalizará a quienes queremos ayudar más allá de nuestro trabajo en el hospital. Los fines de semana visitaremos las comunidades, atenderemos a personas que lo necesiten y llevaremos materiales de primeros auxilios.

Conoceremos la realidad del lugar. Niños con enfermedades curables, pero en estado avanzado, mujeres embarazadas sin chequeos en situaciones críticas, personas con mordeduras de serpientes, mordeduras de cocodrilos y muchas cosas más. Veremos incluso una alta incidencia de la enfermedad por descompresión del buzo que sucede a los pescadores que descienden a profundidades y acumulan una burbuja de nitrógeno y suben sin hacer paradas de descompresión. Es que ellos no tienen capacitación, solo tratan de hacer el trabajo para transnacionales que llegan a sacar langosta de la zona. Si pasan más de 24 o 48 horas con eso, quedan paralizados.

Dormiremos poco, entregaremos todo a nuestra pasión, a la práctica de la medicina.

Una tarde, como cualquiera, veré a una pareja llegar con su bebé llorando, preguntaremos qué pasó mientras tratamos de dar los primeros auxilios. Ya para cuando la revise, estará en paro respiratorio, se acercará otro médico, haremos maniobras de reanimación. La mamá nos contará llorando y temblando que la bebé se metió un frijol en la nariz, que vienen en camino al hospital desde hace cuatro horas, que mientras se trasladaban la niña se había desmayado dos veces.

Los gritos, los esfuerzos, el silencio.

¿Qué más podremos hacer? El cuerpo extraño se habrá ido más profundo y no tendremos herramientas para hacer algo más. Impotencia. Silencio aturdidor. La madre llorando sin gritar. El padre casi sin respirar. Serán escenas diarias. Un frijol. Algo simple, una maniobra que puede hacerse rápido con las herramientas adecuadas.

## Los gritos, los esfuerzos, el silencio



Residentes de la comunidad de Mocerón con sus certificados de capacitación

Antes, estudiando nos enfrentamos a situaciones límite, en aquellos momentos siempre había algún médico que nos decía qué hacer. En la Moskitia, no habrá nadie. Enfrentaremos esto solos y será algo cotidiano.

Veremos muchas mujeres embarazadas con situaciones complicadas. Lamentablemente, las parteras están prohibidas, en un sinsentido de la medicina. Algunas podrían capacitarse para ofrecer solución a los partos difíciles o adelantarse a los problemas.

Un caso que me tocará atender será el de una mujer que intentó tener el parto en su comunidad porque no tenía medios para trasladarse: todo se complicó y tuvieron que irse al hospital, a varias horas de su comunidad. Al llegar al centro de salud, el bebé había fallecido, tenía tres días con el bebé muerto en su vientre y tuvo que quedarse internada dos meses en el hospital. No hablaba español, la dejaban sola, no le explicaban lo que había sucedido. La mujer regresó devastada.

Dirán que los médicos nos hacemos insensibles a la muerte, a mí no me pasará eso. Pero, al ser algo cotidiano muchos tendrán que hacerse duros para resistirlo.

Llegará el momento en que el activismo descontrolado por ayudar se transformará en reflexión. Querremos pensar cómo hacer nuestra práctica más funcional, cómo hacer que la población que está alejada no sienta la distancia como una barrera tan grande para su salud.

Volveré de esa práctica con el corazón en la mano, destrozada, realizada por todo lo que habré podido aportar, pero desgarrada por dentro por ver tantas dificultades para la práctica médica.

Nos reuniremos unas quince personas, formaremos Moskitia Med, un grupo informal, que se juntará para reflexionar, para tratar de ayudar más allá de la pura práctica como requisito de graduación.

Nos graduaremos, sí, mi familia feliz me tendrá de regreso. Yo habré dejado parte de mi inocencia en la Moskitia, parte de mi corazón. Están tan lejos pensaré.

En Moskitia Med pensaremos en la telemedicina. Una práctica en acción desde hace quince años en México, en Costa Rica y algo también en Guatemala. Pensaremos que nosotros, en Honduras, también tenemos que poder hacerlo. Ya lo estaremos experimentando, informalmente, mediante el uso del celular.

Haremos una red empírica, consultaremos de manera más activa, enviaremos rayos X, electrocardiogramas, segundas opiniones, nos involucraremos un poco más en los distintos centros médicos donde estaremos.

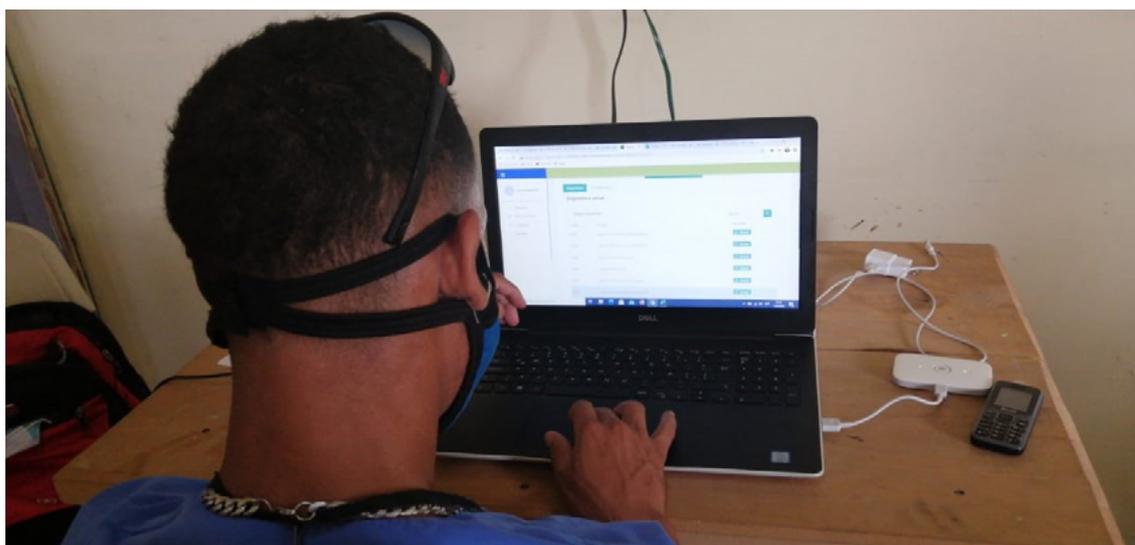
La emoción y la pasión se irán perdiendo con la cotidianeidad, pero los tres que quedaremos, seguiremos con nuestro sueño y formaremos Telesan.

Querremos entrarle de lleno a la telemedicina, no sabremos bien cómo hacerle en un inicio, pero lo haremos.

Concursaremos con nuestra idea en la Universidad de Antioquia, en un concurso de proyectos innovadores en América Latina y El Caribe en salud. Propondremos charlas a distancia, capacitación y entrenamientos, más telemedicina empírica. Lo ganaremos y seremos uno de los seleccionados del Caribe.

**Querremos  
entrarle de lleno a  
la telemedicina, no  
sabremos bien cómo  
hacerle en un inicio,  
pero lo haremos**

Operador de  
telesalud  
de Telesan



Con esa semilla germinando, tocaremos más puertas, a todos les gusta la idea, pero no tenemos suficientes recursos. De todas maneras, comenzaremos a obtener resultados, a escalar nuestra propuesta. Veremos que hay un concurso de EuroSan Innova, patrocinado por la Unión Europea, estaremos cinco meses ordenando las ideas y redactando el proyecto y ganaremos. La emoción será indescriptible, porque por fin tendremos recursos para comenzar a hacer posible nuestro sueño.

Yo pensaré siempre en aquella niña que se me murió casi en los brazos por un frijol en la nariz, debido a la imposibilidad de atenderla por las distancias que hay entre el problema y la solución.

El proyecto consistirá en aportar al servicio público una red de profesionales a distancia, un software que permita la comunicación directa, la consulta y la evacuación de dudas.

Para ello, necesitaremos más especialistas, necesitaremos expandirnos en la red para hacerlo posible. Tendremos los recursos y será realidad. Pasarán meses entre lo que imaginamos para el futuro y lograr hacerlo realidad.

Volveremos a la Moskitia, instalaremos paneles solares, llevaremos equipo biomédico, capacitaremos al personal de allá para utilizar la nueva red y sus posibilidades.

El sistema permitiría generar citas a distancia, para que especialistas en Tegucigalpa vean pacientes en la Moskitia, nos brincaríamos la distancia y llevaremos a los especialistas hasta allá.

No solucionará todas las deficiencias, la falta de recursos, la marginalización que experimenté en aquellas condiciones cuando practiqué al terminar la carrera, pero ayudará a mejorar la atención. Sobre todo, será un soporte para que los médicos en la zona sientan el respaldo de una red de especialistas en la que apoyarse en casos específicos.

Sabré que me quedé con una deuda con esa niña, con esos padres, con esa comunidad. Me retumbará en la cabeza ¿Por qué no hice más? Es increíble que haya muertes por diarrea, ¿por qué?

Telesan será una realidad, pero no resolverá todos los problemas de falta de recursos públicos. ¿Qué sí resolverá? Poder consultar con un especialista en tiempo y forma, preguntarle desde allá si hay dudas en un diagnóstico, poder comenzar un tratamiento y tener mayor seguridad como profesionales en salud. Los médicos no lo saben todo, por eso hay especialistas, pero si los especialistas no están en la zona, no había cómo contactarlos. Ahora sí, la red de médicos lo hará posible con Telesan. Tendrán videoconferencias, todo un sistema informático creado por nosotros con el fin de cortar la distancia que nos separa. Nuestra innovación consistirá en anular la distancia, para que las comunidades tengan acceso al conocimiento desde donde están y brindarles el servicio desde donde estemos.

Un paciente que se complica, tendrá la posibilidad de ser atendido por un especialista con telemedicina. Adelantarse a las situaciones que puedan darse y salvar vidas. Incluso a pacientes crónicos, se les puede atender con citas previas, sin tener que viajar hasta la capital. Ellos en Puerto Lempira, el especialista en Tegucigalpa. Veremos casos de Parkinson, problemas neurológicos, psiquiátricos. Acercaremos los diálogos entre el especialista y el médico de la comunidad. Los sueños se cumplirán.

Una de las primeras cosas que sucederá es que los médicos en la comunidad ya no se sentirán solos, que tendrán el apoyo necesario por parte de la red de médicos que formaremos. La teleeducación les gustará mucho porque hay muchos médicos que no pueden viajar para las actualizaciones presenciales, que tendrán la posibilidad de volver a estudiar, de formarse más. Tendremos un personal de salud que se sentirá, además de acompañado, valorizado. Habremos aumentado la capacidad de diagnóstico y de resolver problemas, que el médico en la comunidad ahora puede.

Lo veré como una herramienta de acceso, las brechas de sanidad entre la comunidad y la capital son muy profundas, demasiado, pero en lugar de no contar con nada, tendremos por lo menos este tipo de comunicación.

El médico de la comunidad podrá ingresar a una plataforma web, enviar consultas, escoger el servicio a donde quiere enviarlas, habrá siempre un residente permanentemente y en menos de 48 horas la consulta será evacuada o se

programará una cita de teleconsulta. Será toda una organización de horarios de especialistas, cada médico tendrá su usuario y al ingresar a la plataforma tendrá acceso a un mundo nuevo de posibilidades. Habrá neurología en las comunidades lejanas, que antes ni siquiera era un sueño.

Ganaremos varios premios, varios concursos y convocatorias, tendremos los recursos que nos hacían falta, implementaremos un sistema robusto para Gracias a Dios.

En 2021, ganaremos el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), en la categoría de Soluciones de conectividad, por incluir comunidades enteras en los servicios de salud pública e innovar con la práctica médica a distancia.

Más adelante, hasta nos pedirán ayuda desde la Secretaría de Salud, ya que habrán visto nuestros avances y querrán hacerlo también en otras regiones de Honduras.

Todo eso, no solo sucederá en mi imaginación. Por ahora, es 2017 y yo solo sueño con poder practicar la medicina, con poder ayudar a las comunidades lejanas. Sueño con la Moskitia, ese lugar sagrado, exuberante, profundo, pero con tantas carencias. Sueño con acortar esas distancias que no permiten la adecuada atención de las personas.

Es por eso que quiero hacer mi práctica en Gracias a Dios, allá donde nadie quiere ir, allí donde los problemas pequeños se hacen grandes. Soñaré que puedo.



**Telesan, Honduras**

Facebook: @TELESAN-Honduras

Instagram: @telesan.hn

Web: <https://www.comsaludparatodos.org/>

E-mail: [eimybarahona@gmail.com](mailto:eimybarahona@gmail.com)

Phone: +50495783039

**COLOMBIA:**

**Chao COVID 19**

# **EL CONTAGIO DE LA ACCIÓN**



A la pandemia la veníamos viendo desde lejos. Era algo que estaba en China, luego que afectaba a algunos países cercanos y europeos. Pero de repente, entró con fuerza a nuestro país. No esperábamos los acontecimientos como se dieron y nos dimos cuenta que teníamos que hacer algo.

Ya sabemos que los jóvenes somos una fuerza activa, nuestra organización, la Asociación de Jóvenes Emprendedores, tenía varios años funcionando en Colombia donde desarrollábamos muchos proyectos y un sinfín de actividades. Mi nombre es Yeisully Tapias y soy una de las fundadoras de este emprendimiento.

Comenzamos a darnos cuenta que lo que estaba pasando ya afectaba a miles de personas de muy diversas maneras: gente que no podía ir a trabajar, gente que no podía ver a sus familias, gente que no podía seguir sus vidas como antes de la pandemia.

Pero nosotros somos jóvenes, pensábamos, a nosotros no nos pasará nada, decían algunos. Sin embargo, no era así, también nos podía afectar la enfermedad y también nos impactaba el encierro que comenzaba a protagonizar nuestro país.

En las zonas rurales esta situación no se siente tanto porque uno siempre tiene algún terrenito o un patio donde salir, ver el sol, respirar aire puro. Las grandes aglomeraciones de personas en las ciudades veían el encierro con más potencia.

Lo que sí impacta en las zonas rurales es que las distancias son mayores y las restricciones imposibilitaban transitarlas. Ir al mercado ya era un problema. En las ciudades es más fácil pedir comida o comprar varias por las distintas plataformas que desde el teléfono celular funcionan para llevarte el mandado a la puerta de tu casa, pero en las zonas rurales muchas no funcionan.

Como organización, nosotros sabíamos que nos teníamos que ayudar entre nosotros, entre los jóvenes, y que éramos una fuerza social capaz de ayudar a otras personas también.

¡Eso es lo que tenemos que hacer! Seguir ayudando. Lo lógico fue que ayudáramos a nuestras familias, a las personas cercanas. Si ellos no podían salir, alguien tendría que salir por ellos. De ahí pasamos a verlo como una forma de ayudar a más personas y si se ampliaba hasta podría ser una manera de emprender, de obtener un trabajo parcial. Al fin y al cabo, una entrada de dinero por hacer un servicio social.

En la Asociación, nos dimos a la tarea de organizarlo. No podía hacerse sin pensar, a lo loco, porque la enfermedad también nos podía afectar. Necesitábamos protocolos, herramientas para la desinfección, para el cuidado nuestro y de las personas a las que ayudamos.

Estábamos imaginando una estrategia que mitigase los efectos negativos de la pandemia en la población juvenil rural y en sus familias.

Implementamos los cuidados y pensamos en cómo organizarnos. Imaginamos un proyecto que pudiera servir de múltiples maneras a las personas, a las comunidades rurales, y también a quienes lo llevábamos adelante.

Nuestra Asociación de Jóvenes Emprendedores ya había sido premiada años atrás por generar organizaciones de jóvenes en el Municipio La Dorada, en el departamento de Caldas.

Yo era más joven en ese entonces y al ver a mi madre organizándose en cooperativas y asociaciones de mujeres para salir adelante pensé que los jóvenes también podríamos hacerlo.

## Fuimos creciendo más allá del municipio, con jóvenes rurales y urbanos, que trajeron otras ideas en temas deportivos y culturales, lo que enriqueció al grupo

¿Cómo lo hicimos? Llamamos a los hijos de todas las mujeres desplazadas que se venían organizando en el municipio e iniciamos de forma empírica nuestra organización. Invitábamos a los jóvenes a ser parte de un proceso organizativo de fortalecimiento y de liderazgo para emprender. En ese entonces, éramos unos 150 jóvenes buscando alternativas de vida, de producción y convivencia.

Pensamos en producir peces, unas mojarra rojas, y nos dimos cuenta que para que todos tuviéramos algo que hacer necesitábamos más. Comercializamos los peces, producimos abonos orgánicos, entre otras actividades.

Fuimos creciendo más allá del municipio, con jóvenes rurales y urbanos, que trajeron otras ideas en temas deportivos y culturales, lo que enriqueció al grupo.

Desarrollamos proyectos culturales, círculos de estudio y aprendizaje, entre otras actividades. Así fuimos formalizando la Asociación Jóvenes Emprendedores para apoyar el desarrollo y prosperidad económica y social de todos sus asociados y de las comunidades. Nos dimos cuenta que podíamos acceder a convocatorias, a premios, a formación, a capital semilla.

Pero eso fue hace casi diez años. Mucho antes de la pandemia.

Lo importante es que ya teníamos una metodología para generar ideas y proyectos que nos ayudaba a potenciar el que se llamaría “Chao COVID 19”, porque así queríamos decirle: “¡chao!” y que no nos afectase tanto, o al menos bajar su impacto en las vidas de la gente que teníamos alrededor.

Estructuramos este nuevo proyecto, Chao COVID 19, en torno a tres ejes principales:

1. Protección y prevención: las familias del territorio reciben kit de protección y capacitación básica.
2. Servicio y mercado en casa: llevamos a las puertas de los hogares alimentos y productos que generalmente obligan a salir de las zonas rurales para conseguirlos al mismo costo.
3. Trueque: alternativas de comercialización para la gran variedad de proyectos y pequeñas producciones de las comunidades rurales.

— ¡Buenas tardes! Llamaba a la puerta de una casita de madera. Aquí le traemos su pedido.

— Ah, muchas gracias, que bendición, contestaba la señora.

Ese diálogo se repetía muchas veces en el día, muchos días. Los muchachos de nuestro emprendimiento trabajaban para que el mercado llegase a las casas sin que las personas tuvieran que salir hasta el pueblo a comprar o conseguir su diario.

Nos habíamos organizado y estábamos trabajando como un reloj. Los pedidos entraban, salíamos a hacer las compras, a conseguir lo necesario, los jóvenes entregábamos. Además, hacíamos capacitaciones, repartíamos los kits de protección y fomentábamos el trueque.

No contamos, no contaba yo, con que el virus también llegase a nuestra puerta. Mi esposo se contagió y yo también. El proyecto continuaba, pero yo en cama.

Fatiga, desaliento, dolor en los huesos, se me fue el sentido del gusto, el olfato, parecía que solo comía medicamentos. Mi esposo y yo vivíamos solos y entonces nadie podía venir a ayudarnos. Eso sí, recibíamos nuestros pedidos como forma del proyecto. Me preocupaba atender mis responsabilidades. Dentro de lo posible, a distancia, en remoto, hacía lo que podía con las fuerzas que me quedaban.



Miembro del proyecto ayuda a la agricultura en la cosecha de plátanos

A veces me venían los recuerdos de otras dificultades, si acaso mayores. Mi padre secuestrado y luego asesinado, mi familia desplazada, mi mamá con ocho hijos. Yo sabía que tenía que salir adelante y que podía hacerlo.

La organización siguió actuando, yo daba direcciones y las compañeras y compañeros ejecutaban y hasta tomaron el liderazgo del proceso mientras yo estuve enferma. De repente, estaba en una conversación en Zoom y se me complicaba la respiración. Conseguimos inhaladores para el oxígeno, no tuve que ir al hospital, pero me entró miedo.

Hemos hecho tanto por cuidar a nuestras comunidades del Covid. En el proyecto, buscábamos el contagio de la acción solidaria y de los emprendimientos y no del virus.

Eso me puso aún más en los zapatos del otro. Cuidarnos como sociedad, pensar de forma colectiva es fundamental. La pandemia está dándole un mensaje a la humanidad, los jóvenes tenemos que entenderlo y cambiar nuestros estilos de vida que nos han puesto en esta encrucijada. Ya nada será igual, eso lo sabemos.

El proyecto incrementó sus medidas sanitarias y de protección. La Asociación continuaba fuerte con las entregas. Todo el equipo llevaba mascarillas, camisetas con el logo del proyecto y con distanciamiento seguía visitando las casas. Algunos en camionetas de doble tracción para acceder a las comunidades más aisladas, otros hasta en lancha. Así es el mundo rural, los caminos no están todos pavimentados.

Viví la solidaridad en carne propia, lo que producían las familias, lo que me traían, lo que me dejaban afuera de la puerta para ayudarnos con el mercado. El propio equipo de trabajo me consentía también.

Llegué a pensar en un momento que podía ser complicado, con todo lo que uno veía de la enfermedad, pensé que todo podría ser peor. Entendí que ser joven no me hacía inmune al virus. Pensábamos que éramos super poderosos, nos cuidábamos sí, pero también pensábamos que no era con nosotros, que somos unos berracos, que eso le da a la gente mayor, no a nosotros. Pero cuando a mí me dio tan duro, hubo momentos en que llamaba a los líderes espirituales porque tenía miedo de morir. Pedía perdón por lo que había hecho y por lo que no había hecho.

El equipo de Chao COVID-19 lucha contra el aislamiento de los más pobres



Mi apego a la familia se fortaleció. ¿Qué pasaría con mis hermanitos, que viven cerca, si yo no estoy? ¿Quién les ayudará? Alcancé a hacer en mi mente, una carta a las personas que podían ayudar a mis hermanos, mientras me costaba respirar.

Mientras tanto el mercado seguía llegando a las comunidades, incluso a mi casa.

Luego, recién recuperada, me daba temor salir, yo no quería volver a pasar por eso y entendía que igual tenía que hacerlo y cuidarme más. Fue un llamado al cuidado de mi parte y también para todo el equipo y nuestros familiares.

Nuestras vidas son importantes, pero además nosotros representamos un proceso y no podemos estar contagiando a las personas. Estamos dando la cara por la Asociación y por mostrar que los jóvenes podemos encargarnos de esta tarea fundamental basada en la solidaridad y hacerla bien.

**La pandemia no era solo algo del 2020, siguió en 2021 y seguirá. Por eso nuestro proyecto continúa desarrollándose y adaptándose**

Estamos para proteger, resguardar, cuidar y por eso establecimos límites de salidas, mayores restricciones y más medidas de seguridad. El equipo sabía que no podíamos darnos el lujo de reuniones familiares, teníamos que cuidarnos por el bien del proyecto, por el bien de cada uno. Eso de salir con la familia, de juntarse a celebrar cumpleaños, no podíamos hacerlo. Tampoco organizar fiestas como lo hacíamos antes de la pandemia.

La pandemia no era solo algo del 2020, siguió en 2021 y seguirá. Por eso nuestro proyecto continúa desarrollándose y adaptándose.

Ganamos el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría Soluciones de Comercialización y acceso a mercados, por trabajar contra el aislamiento de las personas más empobrecidas, ofreciendo alternativas colectivas que abren caminos a la inclusión social de comunidades socialmente aisladas.

Antes, ya habíamos ganado algunos premios y reconocimientos por diversos proyectos emprendidos, como el Premio CAFAM a la mujer 2016, por ser yo la creadora de la Asociación y potenciar las habilidades de los jóvenes de la región con el fin de mejorar sus condiciones de vida y la de sus familias. También fui premiada como Mejor Caldense del año en 2016 por mis esfuerzos y el de mis compañeros en emprendedurismo y búsqueda de paz, reconciliación y oportunidades para los jóvenes rurales.

En 2017, alcanzamos incluso a apoyar nuevos emprendimientos como Family Bike que es el resultado del sueño y esfuerzo de un joven que convirtió su pasión por el ciclismo en un emprendimiento para beneficiar a su propia comunidad, con un aporte en capital semilla y asesoría para su fortalecimiento.

En 2021 iniciamos un proceso de replicación y acompañamiento en la implementación del proyecto “Chao COVID 19” en las comunidades de Namaldí, Talamanca y Barra de Pacuare de Costa Rica, donde 120 familias campesinas en condiciones de vulnerabilidad están siendo beneficiadas, como lo hicimos en el Departamento de Caldas en Colombia.

¿Y mañana? No nos quedaremos con lo que ya estamos haciendo. Ahora estamos buscando generar ayuda para familias rurales con semillas, hortalizas, animales de granja, para que tengan mejores condiciones económicas en sus territorios.

Otros compañeros también se contagiaron en el proceso y ya salieron de la enfermedad. Pero al recuperarse, todos han querido seguir contribuyendo en nuestro proyecto que fue pensado para la emergencia y que luego fue reforzado para continuar como forma de vida solidaria, que acerca a las personas y que busca sobre todo traer más oportunidades a la vida en el entorno rural.



MÉXICO:

Mujeres de Cambio

EL MOTOR DE  
CAMBIO



## JUANA

- ¡Mi amor, me voy a casa de mi tía!
- Bueno, con cuidado, sin ver a nadie.
- Sí, mi amor.

Juana, un nombre ficticio para no revelar su identidad, toma algunas cositas y sale. No se arregla mucho, más bien nada. El pelo amarrado. Un vestido largo que la tapa bien. Sin maquillaje. Un bolsito con lo imprescindible. Le da un beso al marido y se va. Por dentro está emocionada, pero no lo puede mostrar. Va a la casa de la tía, sí, pero no va a visitarla, va a un taller de alimentos en conserva.

Vive en Las Flores, Paraíso, una localidad petrolera en Tabasco, estado que colinda con el Golfo de México.

“Quién fuera como mi prima”, piensa Juana. A ella sí la dejan aprender cosas o trabajar. Pero Juana tiene que estar en su casa, sin salir. No solo para que no le vean los moretones, sino para que ella no vea a nadie. Solo puede trabajar en los quehaceres de la casa, esperar al marido y tenerle lista la comida y todo arreglado. “¿Pa’ qué quieres trabajar, si trabajo yo?” le dice el marido exigiendo el plato de comida caliente. “Aprender esas cosas es perder el tiempo, tú naciste para estar en la casa y atenderme a mí y a los hijos”, cuenta Juana que le dice el marido.

Pero hoy se levanta más temprano, hace la comida para tenerla lista, limpia la casa rápidamente, saluda amorosamente y se va a lo de su tía. Es sábado. En los talleres ella siempre es muy insistente en empezar a tiempo o antes si fuera posible, y muy preocupada por la hora del final. No puede abusar del tiempo fuera de casa. En lo de su tía, encuentra muchas mujeres, muy distintas, que por diversos motivos también están allí.

## ALAN

En 2020 cayó sobre nuestras cabezas la pandemia. Todo iba a cambiar, pero no sabíamos cuánto, ni cómo, ni cuánto iba a durar. Los niños y niñas ya no corretean por los pasillos de las escuelas, ni en las aulas, se quedan en casa. Y con los niños guardados, es difícil continuar con el programa que yo coordinaba y que tan buenos resultados nos había dado. Yo no esperaba que simplemente suspendieran mi contrato, me corrieran, creí que transformaríamos la manera de hacerlo. Pero no.

“Alan Cupil, ya no necesitamos de sus servicios”, me dijeron.

Quedé sin trabajo en uno de los peores momentos de la humanidad para no tener trabajo. Y nuevamente, experimenté ese bajón en el que sientes que tu vida no tiene sentido, que no sabes cómo salir adelante, donde te comienzas a cuestionar todo. Así lo sentí.

Unos meses antes yo había ganado un concurso del Instituto Mexicano de la Juventud para presentar un proyecto. Quien ganase recibiría la personería jurídica o constitución legal de una fundación para poder continuar con actividades más formales. Yo tenía muchas ideas, producto de mis estudios y de mis intereses en temas científicos y ambientales. El proyecto consistía en la producción de forraje verde hidropónico para áreas de traspaso, un proyecto que yo tenía en papel. Había dado capacitación sobre el tema en campo y lo adapté para la convocatoria.

**“Alan Cupil, ya no  
necesitamos  
de sus servicios”,  
me dijeron**

## Mi sueño era tratar de cambiar elementos anclados en la sociedad y dejar huella en los demás

Así nació la organización que dirijo, Fundación Contigo es Posible AC. Decidí ocupar mi tiempo echando a andar ese proyecto.

Yo me había imaginado como investigador, principalmente, era lo que me emocionaba. Pero uno va haciendo lo que la vida le va poniendo al frente y con mi fundación y un proyecto ganador me puse manos a la obra. Quizás no sería investigador, pero podría ser un emprendedor social. Hacer acciones que muestren como la ciencia es un motor de cambio social. Si tan solo pudiera demostrar eso, me daría por satisfecho y tendría para mis gastos, claro.

La fundación generó la posibilidad de hacer incidencia comunitaria. Esto es que la ciencia proyecte y visibilice la importancia de la educación, de la formación de niños y de que ellos brillen y ganen oportunidades. Pude palpar una ciencia diferente. No la ciencia que yo quería al inicio, pero una ciencia con función social, que traslapa todo lo que se produce en laboratorio a una aplicación de impacto en las comunidades.

Mi sueño era tratar de cambiar elementos anclados en la sociedad y dejar huella en los demás.

Iniciamos una campaña llamada “Un Tabasco Más Verde”, tratando de recuperar especies endémicas, juntamos las semillas, las pusimos a germinar y plantamos árboles. Pero no lo hicimos en terrenos baldíos o en espacios comunales. Innovamos y lo hicimos en patios de casas de comunidades en situación de vulnerabilidad, violencia o con problemas sociales y económicos. Era una forma de valorizar sus terrenos, e incluso de dotarlos de sombra y frutas.

Hacíamos un levantamiento de cuántos árboles quería la gente según su terreno y el día del evento los voluntarios iban y entraban en las casas de las personas a sembrar los árboles.

Nunca he buscado aplausos, porque la gente que busca aplausos cae en la simulación. Busco un cambio en la sociedad. Que lo que yo estoy haciendo sea una motivación para alguien más. El trabajo realizado llamó la atención de un excompañero en una de las Unidades de Servicio de Apoyo a la Educación Regular (USAER) en Tabasco. El reto era vincular a niños con discapacidad con la ciencia y nos fue muy bien.

Luego de la experiencia piloto, firmamos un convenio de colaboración para trabajar con nueve niños durante dos años. Ellos tenían que resolver una problemática real de su comunidad y así nació Ciencias Sin fronteras, un programa de nuestra fundación.

Convertir una plaga, una maleza acuática, en fertilizante le dio reconocimiento a los niños que participaron en el proyecto y ganaron una feria estatal. Luego ganamos a nivel nacional y fueron a Phoenix, en Estados Unidos, a representar a México a una feria de ciencias. Me tocó prepararlos desde el punto de vista cognitivo, emocional, con sus familias. A uno de esos niños lo contrataban para extraer de manera ilegal madera en Guatemala. El trabajo en ciencia, su dedicación y aprendizaje, así como su entusiasmo, logró vencer los temores que significaba su participación.



Las mujeres evitan el desperdicio y honran el sabor de las frutas de temporada

La satisfacción más grande es que los niños siguen en contacto, aun tiempo después de terminado el proyecto. Cuando comenzaron, solo pensaban en cursar secundaria, si acaso, y luego hasta se estaban preparando para entrar en la universidad, en el área de ingeniería.

Luego lanzamos otro proyecto con otros tres niños. También participaron en ferias y pudieron ir a un campamento de emprendimiento social. Ganaron Expociencias en Tabasco, en Monterrey. Finalmente ganaron una feria estatal y una nacional y representaron a México en el Stockholm Water Price que se hizo virtual por la pandemia.

Todo eso había logrado, pero vino la pandemia. Se acabó ese maravilloso trabajo. Todo se derrumbó por un tiempo para el mundo, y también para mí. No es sencillo cuando todo lo que hacías se desmorona, quedan las satisfacciones, pero el futuro se ve borroso.

## **JUANA**

Además de muchas mujeres, allí en la casa de la tía de Juana está Alan. Es el facilitador del taller. Juana lo mira como extrañada. “Yo sé hacer conservas, mi abuela me enseñó”, piensa. “Pero no soy hombre, no puedo dirigir un taller”, remata. “Tú naciste para estar en la casa y atenderme a mí y a los hijos”, retumba en sus adentros.

Juana hace todos los ejercicios de cocina con facilidad. Platica mucho con sus compañeras y, de a poco, deja entrever su situación.

Ella quiere emprender, tener ingresos propios, piensa que las conservas, el cacahuate garrapiñado, la manzana caramelizada o la manzana de chamoy pueden hacerse fácilmente en la casa y tener una entrada extra de dinero. Si tan solo pudiera.

Ella sabe -cree— que siendo mujer no puede hacer todo eso. Pero, ¿por qué otras sí? Un hombre sí puede salir, dar clases, mostrar su conocimiento y que le paguen. Ella no.

## Alan aprende a escuchar. Justo adquiere las herramientas para también entender

El mundo de Juana no es el único que se tambalea. Otras mujeres tienen situaciones similares. Ellas hablan poco de eso, pero escuchando en profundidad, con atención, la realidad comienza a aparecer a escondidas en las conversaciones, como en clave.

Alan aprende a escuchar. Justo adquiere las herramientas para también entender.

Por un momento Juana ve en la creación gastronómica una posible salida. “No, qué va, si no es tan fácil”, se reprime.

## ALAN

Al quedarme sin trabajo por la pandemia traté de ver en qué podía ganarme la vida. Mis tiempos de estudiante me habían dado buena redacción y buenas capacidades en investigación. A varios de mis compañeros les terminé ayudando en la corrección de sus tesis y uno de mis excompañeros me pidió ayuda para la tesis de su esposa.

Me metí de lleno en un tema de psicología: la violencia hacia las mujeres. Me di cuenta de los modelos de violencia, que existen diversas formas de violencia: física, económica o patrimonial, sexual, psicológica. Violencia de género, violencia familiar, intrafamiliar, violencia en el noviazgo, todo en torno a la mujer. El tema me atrapó, no solo para poder ayudar a Helena en su tesis, sino porque los hombres tenemos que conocer esas manifestaciones de violencia, para detectarlas en uno mismo y en nuestro alrededor.



Mujeres de la comunidad indígena chontal de Tucta

Al mismo tiempo, me anunciaron que convocarían a facilitadores para un taller de conservación de frutas y verduras y había una oportunidad para impartir dos talleres. Nuevamente vi una oportunidad y me lancé. Me preparé lo mejor que pude, de cocina sabía poco más que menear una cuchara en una cacerola, pero no me asustan los retos.

De repente, con todo y mi preparación en temas ambientales, en ciencia, ecosistemas acuáticos, gestión e impacto ambiental allí estaba revisando la redacción de una tesis en psicología y facilitando talleres en cocina. Pero esos dos aspectos juntos explotaron en mi cabeza.

Dando la capacitación y revisando la tesis, logré visibilizar una nueva oportunidad.

En la literatura sobre violencia hacia las mujeres se dice que de nada sirve impartir talleres para visibilizar la violencia cuando las mujeres no tienen los medios o plataformas para hacer frente a esa violencia y salir de allí. Los expertos dicen que cuando una mujer se da cuenta de la violencia, intenta salir de esa realidad y no existen los medios para poder hacer frente a una vida independiente, se frustran las posibilidades de alejarse del marido agresor y de la situación.

No tienen dinero ahorrado, no tienen empleo, no tienen posibilidades de sobrevivencia y muchas veces, ni siquiera tienen una red social, puesto que el aislamiento las deja sin contactos cercanos.

A todo eso, se le agrega que en México las denuncias muchas veces no llegan a ninguna parte y las mujeres carecen de apoyo de las instituciones responsables. Y aunque intenten salir de la situación de violencia dejando a su pareja, terminan regresando al hogar, prefieren soportar un golpe, una humillación, relaciones sexuales forzadas o lo que sea, antes de que sus hijos padezcan hambre o no tengan con qué mantenerse y sean perseguidas.

Así nace la iniciativa Mujeres de Cambio.



Mermelada preparada por las mujeres del proyecto

**Dando la  
capacitación  
y revisando  
la tesis, logré  
visibilizar  
una nueva  
oportunidad**

## JUANA

Juana deja entrever moretones sin querer, no solo en su piel, sino en su conversación. Ella desea salir del infierno en el que vive, pero no puede. Cree que no puede. Alan se va dando cuenta de eso y sabe que no es la forma decirle que lo deje, que se vaya, aunque es fácil decirlo. No sabemos las realidades y posibilidades de cada mujer.

Juana siempre pendiente de la hora, no vaya a volver tarde a casa. En las pocas sesiones, Alan se da cuenta. Otras mujeres también.

Esta vez, Alan le dice a Juana “mira, trata primero de perfeccionar tu técnica, poco a poco, sin salir de casa, si puedes lo produces, si puedes lo vendes, quizás las señoras cercanas podrían ir por el pedido o mandas a alguien con los pedidos que te lleguen y así vas haciendo algo de dinero”. No es la solución, es un camino.

Para Alan, la idea es que ella logre independencia económica, que pueda cambiar su forma de relación con el agresor. Pero sabe que eso no es fácil. Hasta podría ser riesgoso. Hay muchos elementos que Alan no conoce, no sabe cómo puede reaccionar el esposo, no sabe qué tan fuerte es la violencia y hasta podría costarle la vida a Juana.

**Vimos que, con la pandemia, muchas de las mujeres se convirtieron en vendedoras desde sus casas, encontraron oportunidad**

## ALAN

Mujeres de Cambio trata de combinar talleres que brinden herramientas que puedan traducirse en emprendimientos productivos para las mujeres y a su vez en un acompañamiento a las situaciones de vida por las que estén atravesando.

Le hicimos frente, primero, a la pérdida y desperdicio de alimentos en los patios de las casas, que es una forma de ingresar a un núcleo familiar donde puede haber violencia, y luego creamos un producto para poder empoderar a las mujeres. Vimos que, con la pandemia, muchas de las mujeres se convirtieron en vendedoras desde sus casas, encontraron oportunidad vendiendo comida, trastes, cosméticos, etc. Se volvió una forma de hacerle frente a las dificultades económicas.

El taller resultó exitoso no por cesar la violencia machista hacia las mujeres, sino por brindarles herramientas de empoderamiento y acercarse a compartir o pensar la situación conflictiva de cada una de ellas. Hacerle frente a la violencia no es el tema principal de los talleres, pero ha aparecido permanentemente.

Por ello, integramos una psicóloga a la Fundación y buscamos formas de trabajar abiertamente el tema de violencia contra las mujeres. Por nuestro trabajo en la inclusión de las mujeres como sujeto de cambio en sus propias vidas recibimos el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría Empoderamiento femenino e inclusión de género, en 2021.

En el futuro, buscaremos funcionar con mayor acompañamiento profesional en los talleres de conserva acerca de los temas de violencia machista, para que el proceso de cambio en las mujeres sea integral y crear realmente un impacto positivo en las vidas de quienes lo necesitan. Así, por ejemplo, hemos visto que sería importante comenzar con talleres de autoestima. A una mujer con autoestima, le es más difícil aceptar y permanecer en un ambiente de violencia. El abuso físico o económico tiene raíces en la baja autoestima de las víctimas, una condición además acentuada por la propia situación de aislamiento que las rodea.

## **JUANA**

Juana tiene ahora una habilidad que puede darle retribuciones económicas. Ya vende conservas. Ha recibido, además, otro tipo de herramientas para enfrentar la violencia, sabe que tiene opción. Sabe lo que tiene que hacer para su bienestar propio e incluso para su supervivencia.

Tiene algunas cosas preparadas. Ha logrado ahorrar algo de dinero, muy poco. Ha pensado cómo hacerlo por muchos días, muchas noches.

Tiene todo el plan mental hecho mil veces en su cabeza.

Se detiene un momento, mira el techo, respira hondo. Sabe que, siendo hombre, muy probablemente no viviría estas cosas, que podría más bien estar dando el taller, que podría ser Alan. Pero es mujer y repasa el plan.

# **Pero es mujer y repasa el plan**



**Mujeres de Cambio, México**

<https://www.facebook.com/Mujeres-de-Cambio-100340599002311/>

E-mail: alan.cupil026@gmail.com

Phone: +52 9931153019

**COLOMBIA:**

**Energía Grata**

**CON ENERGÍA  
AL FUTURO**



El domingo 20 de setiembre de 2015 un grupo de jóvenes se lo dedica entero a trabajar voluntariamente en una comunidad. Es habitual que tomen su día libre de estudios o trabajos y busquen actividades para colaborar en barrios marginalizados cerca de Cartagena, Colombia. Son unas 15 personas. No es la primera vez que lo hacen, aunque algunos se conocieron ese día. Tienen en común la búsqueda de un futuro mejor para muchas familias, más allá de las suyas.

Ellos buscan organizaciones donde poder colaborar y volcar su apetito por ayudar a los demás. Saben, ya en ese momento a sus dieciocho o veinte años, que la juventud es un motor de cambio; tienen fuerza, energía y ganas de que sus vidas y las de otras personas con menos oportunidades mejoren. Especialmente en las comunidades donde más se necesita.

En este caso, este domingo, trabajarán con una organización que los convocó a colaborar con la mejora de espacios domésticos con luz natural. Realizan un agujero en el techo, colocan una botella con agua y mediante el proceso físico de refracción, el espacio que era oscuro, recibe una luz mágica que lo vuelve más agradable.

No es lo más productivo, ocho muchachos y muchachas instalando un dispositivo, piensan, pero algo es algo. Y se divierten y ayudan.

Allí están, entre varios otros, Jenifer Colpas y Alexander Durán, dos jóvenes muy activos, entusiastas y con deseos de dar más que un poco de luz natural en el día.

Ya en ese momento, ellos saben que la energía, el saneamiento y el agua, el acceso a servicios básicos, pues, son pilares en la búsqueda de mejorar las condiciones de vida de millones de personas en el mundo. Ellos, hasta ese momento, han ayudado a muchas familias a tener un espacio de vida un poco más agradable durante el día.

## Allí están, entre varios otros, Jenifer Colpas y Alexander Durán, dos jóvenes muy activos, entusiastas y con deseos de dar más que un poco de luz natural en el día

Ese septiembre, en el mundo se está hablando de cómo pasar de los objetivos del milenio a los objetivos de desarrollo sostenible. Las Naciones Unidas proponen nuevas metas de desarrollo para los países de la región. Serán tiempos de nuevos retos formulados para 2030.

La instalación de aquel acceso a luz del día es insuficiente y precario, pero premonitoria. Como imaginando el futuro, Jenifer y Alexander saben que la energía es y será un tema central en el bienestar de las personas. Saben también que los Estados deben asegurar los servicios básicos para las comunidades y aunque las organizaciones sociales y no gubernamentales podrán ayudar, no alcanzará.

Pero en este momento, en este domingo, también sospechan que tampoco se puede pasar la vida tratando de ayudar a los demás de forma asistencialista, ellos querrán hacer algo distinto. Este domingo todavía no lo terminan de conceptualizar, ellos quieren hacer algo más, lo saben ya. ¿Pero qué exactamente? ¿Será que sus compañeros y compañeras del momento tienen el mismo sueño de cambio?

Miembros del  
proyecto en una  
comunidad asistida



Los voluntarios de aquel domingo seguirán encontrándose. Serán unos quince primero, luego unos ocho. Se encontrarán periódicamente, charlarán de las prioridades, de las ideas que quisieran realizar. De cómo hacer las cosas de forma diferente, para tener mejores resultados.

“Resultados más duraderos”, pensará Alexander. “Más apropiados para las comunidades”, dirá Jenifer. Varios asentirán, en las próximas reuniones, anotando en sus cuadernos listas de prioridades.

Pero las fundaciones y las ONG gastan y gastan dinero, transfieren poco a las comunidades en forma de ayuda y se comen la fuerza del voluntariado y, aunque efectivamente logran generar cambios en ocasiones, es un modelo que creen se pueda mejorar en el futuro.

“Aquí hay un nicho de mercado”, pensará Alexander y se los hará saber a sus compañeros en aquellas futuras reuniones periódicas.

Se encontrarán en parques, casas o cafés. Mientras concreten compromisos, bajará el número de personas, de las ocho continuarán cuatro, pasarán a ser dos, Jenifer y Alexander, y querrán ponerle nombre a eso que estarán por crear: así es como algún día “Tierra Grata” se volverá protagonista en sus vidas.

Pero todo eso será aún más allá en el futuro, porque hoy domingo 20 de septiembre, en el que ellos se esfuerzan encima de los techos dando luz a los espacios oscuros, aún no está en su cabeza. Alexander recuerda hoy, mientras trabaja de voluntario, que él vivió, en espacios y condiciones similares, con muchas carencias en su infancia. Por vivencia propia, sabe que resolver lo básico como el acceso a agua y energía eléctrica es un camino para acceder a otras oportunidades también.

Jenifer mira la botella, debe quedar de tal manera que sobresalga arriba y abajo, que reciba luz y la multiplique al interior de la casa. Esta es una solución de día, piensa, no sirve por la noche. De eso hablará ese día también, cuando ya la actividad haya terminado y los voluntarios estén reunidos para conversar sobre las experiencias del día y pensar el futuro.

Alexander y Jenifer creen en el concepto de cooperación, pero creen más en que debe realizarse desde el emprendimiento. El altruismo se quedará corto y querrán emprender, generar empleo y al mismo tiempo que el trabajo impacte de manera positiva en los territorios, para mejorar la calidad de vida de las comunidades.

Aquel domingo en el que iniciaron las conversaciones quedó atrás. Seguirán meses de trabajos voluntarios, meses de pensar nuevos caminos. Instalarán postes con luz solar en las comunidades, como en Palenque, por ejemplo, cerca de Cartagena, que fue uno de los primeros pueblos libres de América. Explicarán allí cómo utilizar diversas tecnologías solares a pobladores que podrán resolver, incluso pagando con sus pocos recursos, una tecnología apropiada a cada situación.

En otras comunidades instalarán baños, algo tan básico, pero necesario para la vida cotidiana. Pero más allá de eso, dimensionarán lo que hacen como un pequeño producto viable, sostenible y buscarán la forma de volverlo emprendimiento.

No esperan llenar las carteras propias, sino mejorar la calidad de vida de la gente, ofreciendo soluciones al alcance de los bolsillos de quienes lo necesitan. Así irá naciendo Tierra Grata. Dejarán los voluntariados para ir generando un emprendimiento propio que lleve desarrollo a las comunidades a bajo costo. Tierra Grata, además de ser el nombre de su organización, es el nombre del pequeño barrio donde Alexander creció, donde también hacían falta la energía, el saneamiento y el agua. Una alegoría de vida motivadora, piensa Alexander.

También habían pensado en otro nombre: "Cactus", porque resiste, guarda agua y nace en lugares inhóspitos, pero a Alexander no terminará de calzarle.

En junio de 2017, Tierra Grata ya tendrá un logo y estarán dándole forma de emprendimiento, alejándose de las estructuras asistencialistas en las que ambos habían colaborado tanto como voluntarios. Será el gran año de Tierra Grata, accederán a encuentros internacionales, a ideas innovadoras, a relacionarse con mucha gente, pero Jenifer tendrá que esperar hasta 2018 para dedicarse tiempo completo al fascinante mundo del emprendimiento con propósito social y ambiental.

Mientras tanto, Alexander consigue un trabajo fuera de Cartagena y eso no le permite dedicarse a tiempo completo, Jenifer será quien se encargue, entonces, de sostener principalmente la nueva organización mientras apenas alcance para un salario modesto.

**En otras comunidades instalarán baños, algo tan básico, pero necesario para la vida cotidiana. Pero más allá de eso, dimensionarán lo que hacen como un pequeño producto viable, sostenible y buscarán la forma de volverlo emprendimiento**

Pero enseguida vendrán buenas noticias. Tierra Grata alcanzará a ser finalista de la convocatoria de apoyos de RECON 2017, con la cual obtienen becas para dos cursos de capacitación: Transformación de valores con el Centro del Dalai Lama del MIT y Fortalecimiento en el modelo de negocio social, con aportes de Impact Hub, Athena y RECON.

Ganan algunos premios que les permitirán obtener recursos... para generar recursos. No será un camino de rosas, o sí, pero con todo y espinas. Lograrán plasmar un plan de trabajo viable, completo, que incluye proveer servicios básicos de energía limpia, agua potable y saneamiento seguro a comunidades rurales.

Con metodologías participativas, el proyecto capacita a mujeres en buenas prácticas de agua y saneamiento e instala infraestructuras de baños de bajo costo, con sanitarios ecológicos que evitan desperdiciar 270.000 litros de agua al año y contaminar las fuentes hídricas. Crean siete prototipos del proyecto en tres comunidades rurales de Colombia y, además de generar abono natural, reducen las infecciones y evitan el acoso sexual que producía la falta de espacios privados para el saneamiento.

Hay un mundo a nivel de productividad que se abre a las comunidades, a las personas, cuando se tienen servicios básicos mínimos garantizados. Si la gente tiene que caminar grandes distancias para ir al baño, las cosas simples se vuelven tortuosas, generan malestar en la comunidad. Que la gente sienta su casa como un hogar, que pueda estar tranquila porque tiene todo lo que necesita y pueda llegar a su casa a descansar realmente, es un objetivo importante para que aquellas conversaciones sobre desarrollo sostenible tengan un contacto con la realidad.

La falta de energía es un claro impedimento para el desarrollo personal, familiar y comunitario. Jenifer y Alexander crearán Tierra Grata y más adelante nacerá Energía Grata como un proyecto dentro de la organización que brinda soluciones de energía solar dentro de los hogares. Los habitantes podrán conectar cuatro bombillos, cargar sus celulares y hasta conectar un televisor.

Con Energía Grata, serán las propias comunidades las que dejarán de gastar tiempo y recursos para algo tan sencillo y tendrán acceso a una tecnología que les facilitará la vida. Esto requerirá una inversión, que podrán realizar en pagos mensuales accesibles. Se generarán guardianes de la energía, familias que accederán a un conocimiento hasta para pequeños arreglos de los sistemas que se instalarán a bajo costo.

La comunidad se empodera cuando los resultados se dan con su esfuerzo y cuando ella participa en la inversión y así los cuida.



Transporte de los filtros de agua para llegar a los beneficiarios

**La comunidad se empodera cuando los resultados se dan con su esfuerzo y cuando ella participa en la inversión y así los cuida**

Energía Grata vende el sistema solar a la familia, lo entrega allí mismo en esos hogares que ya no se iluminan solo de día con el buen litro de luz, sino que pueden satisfacer incluso otras necesidades más allá del acceso a luz durante la noche, también acceden a información, entretenimiento, conectividad.

El proyecto recibe financiamiento y con eso se subvenciona el costo para las familias, además de brindarles plazos de pagos amplios, atendiendo el ritmo de ingresos de quienes trabajan en el campo.

La gente no desea necesariamente todo regalado, quiere saber que puede hacer esfuerzos y salir adelante con sus propios medios. En otras ocasiones, Alexander y Jenifer han visto que la gente no valora lo que está regalado y no se generan cambios sustentables en su forma de vida. Acercarles ese deseo, hacerlo real comprendiendo sus posibilidades, con un crédito basado en la confianza, es parte de lo que hace Energía Grata.

Antes, gastaban dinero en velas, en combustibles, en todo lo necesario para generar una iluminación rudimentaria, pero que sumado se traducía en un monto que podía volverse al cambio de tecnología con mayores beneficios. Ahora, ese mismo dinero pueden destinarlo a una solución que implica impactos mayores, positivos y sostenibles en sus vidas. Además, lo que obtienen las comunidades no es regalado, es algo propio.

Tierra Grata y su proyecto Energía Grata han estado innovando en sus propias prácticas en el camino: el voluntariado que se puede generar a partir del trabajo de la organización, no surge hoy de las ciudades para las comunidades, sino que se genera allí mismo entre los habitantes.

Energía grata les acerca la tecnología, un aparato de varios componentes que tiene convertidor, panel solar, controlador y algunos switches, cables que irán cambiando en su diseño también, evolucionando.



Miembro del proyecto trabaja en la finalización de la estructura sanitaria

sostenibilidad de los resultados, no regalando nada, no creando dependencia con las comunidades, empoderándolas.

En Colombia, el 4% de la población no tiene acceso a la electricidad o tiene un acceso de mala calidad. Mientras tanto, el 14% de los colombianos no tiene cobertura de agua y el 30% de los habitantes no tiene acceso a saneamiento. Al abordar este desafío, Tierra Grata ha proporcionado más de 200 instalaciones que han mejorado la salud, la higiene y los medios de vida en general de aproximadamente 1800 usuarios.

Y en total, Tierra Grata ya ha trabajado con 40 comunidades e instalado cerca de 1300 dispositivos tecnológicos adaptados a sus entornos, mejorando la calidad de vida de más de 11000 personas.

En 2020 son ganadores de Lead2030, una plataforma que aporta recursos para el desarrollo de emprendimientos que trabajan por el bienestar de las comunidades empobrecidas.

Y en 2021, Energía Grata, el programa de Tierra Grata recibe el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría “Reciclaje y energías alternativas”, por llevar electricidad a pequeñas comunidades rurales marginadas y mejorar las condiciones de vida en el campo y permitir un acceso sostenible a la tecnología mediante el uso de energía solar.

Aquel domingo 20 de setiembre de 2015, un grupo de jóvenes voluntarios no sabía que estaba empezando a imaginar la innovación en el campo de la acción social y que, para algunos de ellos, allí estaba comenzando a delinearse su futuro.



El equipo de  
Energía Grata  
en la comunidad  
La Cañada

Cuando cayó la noche en esa jornada en que todo inició, Jenifer cerró los ojos sin saber que no solo había aportado un litro de luz ese día, sino que también iba a imaginar un futuro con energía. Supo en ese momento, eso sí, que había dedicado su día a mejorar un poco la vida de algunas familias y eso quería seguir haciendo. Se durmió pensando que sería maravilloso que esa pudiese ser su ocupación principal y no solo un voluntariado esporádico. Y decidió empeñarse a hacer su sueño realidad.



**Energía Grata, Colombia**  
Facebook: @tierragratacol  
Instagram: @tierragratacol  
Web: <https://tierragrata.org>  
E-mail: [info@tierragrata.org](mailto:info@tierragrata.org)  
Phone: +57 321 229 5209

PERÚ:

**Putzkan**

# VALOR PARA LAS PERSONAS



Estaba sentada en el aula de la universidad, estudiaba la carrera de Administración. El curso era Cadenas Productivas. Yo estaba ansiosa por aprender todos esos conceptos para poder verterlos en un proyecto productivo que involucrara a las comunidades. Yo soy comunera, quiero lo mejor para mi tierra y quiero oportunidades para las personas que la habitan.

Soy Milly Alvarado, estudié en la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, la Unasam, en Huaraz, 400 kilómetros al norte de Lima, en Perú.

*“Una cadena productiva es el conjunto de operaciones planificadas de transformación de determinados factores o insumos en bienes o servicios mediante la aplicación de un procedimiento tecnológico”, explicaba el profesor.*

Yo quería aportar mis conocimientos a trabajadores rurales. Porque muchas veces ellos son ese último eslabón de la cadena, el que menos se beneficia.

Pero en aquel momento yo no tenía claro qué forma iba a tomar mi proyecto. Ni siquiera sabía qué productos serían los que comercializaríamos. A qué cadena productiva le íbamos a agregar valor.

A veces me distraía imaginando que creaba una empresa que beneficiaba a las mujeres rurales. Son mujeres luchadoras, que viven su mundo lleno de problemas, carencias y necesidades. Madres solteras muchas veces o, incluso, víctimas de violencia machista por parte de sus parejas.

“...consta de etapas consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de cambio o transformación, hasta la constitución de un producto final...” continuaba el profesor.

**“...consta de etapas consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de cambio o transformación, hasta la constitución de un producto final...”**

Eso, sí, eso es. Tomaremos un insumo, una materia prima y le aplicaremos una transformación. Estableceremos una cadena productiva, pensaba.

Con el lápiz en la boca, dejaba de mirar y escuchar al profesor. Ya me imaginaba en otro tiempo y otro espacio. Vendía productos que otras mujeres hacían. Pero seguía en el aula y el profesor seguía hablando.

“Se trata, por tanto, de una sucesión de operaciones de diseño, producción y de distribución integradas, realizadas por diversas unidades interconectadas como una corriente, involucrando una serie de recursos físicos, tecnológicos y humanos. ¿Como por ejemplo?”

Para entender el concepto, vemos casos en la Universidad. Por ejemplo, Perú vende mucha materia prima y no le damos valor agregado. Tenemos tanta riqueza, pero vendemos la materia bruta y luego otros países procesan nuestros productos y los venden más caro, con valor agregado. “¿Por ejemplo?”, vuelve a preguntar.

Centro de  
producción textil  
ubicado en Caserío  
la Esperanza, Perú



No sabía exactamente si estaba poniendo atención, pero acababa de escuchar una pregunta. ¿Diseño, producción, distribución, recursos físicos? Se me ocurría la madera. Perú produce madera. “*Así es Milly*”, me contesta. Uff, no estaba tan perdida, pensaba.

¿Madera? Puede ser. Pero ¿qué más aporta Perú al mundo? ¡Alpacas, ovejas! En la lana hay una cadena productiva, se le puede agregar valor, puedo ayudar a las personas, puede venderse y generar empleos. Exportar el ganado implica una ganancia, pero exportar la lana puede significar más. Ahora, exportar productos hechos con lana tiene aún más valor agregado. Me iba, me perdía siempre en la imaginación, en buscar aquello que haría diferente la vida de los comuneros.

Más adelante tendré que pensar en un trabajo de investigación para mi carrera y pensaré en cómo generar sinergia con las comunidades, para hacer un trabajo que mejore las condiciones de vida de las personas, de los trabajadores, de las trabajadoras, sobre todo.

Pero ahora, aún en la clase, el profesor seguía hablando.

“Las empresas industriales tienen cadenas de suministro con mucha logística dependiendo de la materia prima que utilizan, las líneas de producción con las que cuentan y los segmentos de mercado a los que van dirigidos.”

Todo eso tengo que anotar, pensaba. Me va a servir. Mucho después, tratando de perfilar nuestro trabajo de investigación, estaremos imaginando a qué se le puede agregar valor.

Para ello, me juntaré con amigos provenientes de diversas comunidades que estudian diversas especialidades. Juntos buscaremos idear esa cadena de valor de la que ahora yo estoy estudiando.

En esas tertulias donde imaginaremos procesos productivos para nuestras comunidades nos encontraremos con amigos y compañeros. Como Maycol Maguiña de Turismo, Marisa Huaman y yo de Administración, Edwin Giraldo y Milton Camillo de Ingeniería Ambiental. Todos buscaremos aportar a sectores que tradicionalmente han sido vulnerados. Tendremos, incluso, una idea loca, un sueño. Algo grande: ver una comunidad modelo que funcione de manera sostenible, generando valor agregado desde sus recursos de manera sostenible.

Con esa idea iremos a la comunidad de Caninaco, buscando trabajar nuestras investigaciones de forma multidisciplinaria y con la comunidad. Encontraremos recursos importantes para la comunidad como los bosques de aliso, el ganado lanar (alpaca y oveja), restos arqueológicos incaicos, entre otros.

En la investigación trataré de mostrar cómo se obtiene, por ejemplo, una fibra de calidad que esté apta para hacer el hilo y generar un producto que pueda venderse. Ese trabajo me ayudará a perfilar la forma de un emprendimiento productivo. Lana, hilado, teñido, diseño, tejido y venta. Esa es la cadena que quiero generar.

La investigación no podremos concluirla, nos faltará presupuesto. Pero ese mismo obstáculo nos servirá de experiencia.

**La investigación no podremos concluirla, nos faltará presupuesto. Pero ese mismo obstáculo nos servirá de experiencia**

“Necesitamos un modelo de negocio basado en recursos locales”, comentaremos Edwin y yo. Así, a partir de esta búsqueda nacerá Putzkan, una cadena solidaria que sirva a muchas personas, aprovechando los recursos de manera sostenible, es decir considerando el recurso también para las generaciones futuras.

Para fundarla y hacerla realidad, el impulso de nuestro trabajo de investigación resultará fundamental. Sabemos que una cadena de suministro está formada por todos aquellos procesos involucrados, de manera directa o indirecta, en la acción de satisfacer las necesidades de suministro, como nos enseñó el profesor.

Por eso nos surgió la idea de generar una cadena de valor que mejore la fibra, procese la lana y genere un hilo de calidad y ¿quién mejor que las integrantes de las comunidades para hacerlo? Habrá trabajo para las mujeres que se dediquen a los tejidos, todas las comuneras podrán beneficiarse con una entrada de dinero a partir de su trabajo.

Demostraremos que es posible, que podemos agregar valor a un producto valorizando el trabajo de las personas. El reto será ponerlo en práctica y que todos ganemos.

*“Una cadena de valor es una secuencia de actividades que las empresas desarrollan para crear valor, incluyendo los pasos que son necesarios para producir el bien final y son desarrollados en diferentes empresas y locaciones”, recuerdo ahora y pienso que el valor debe estar en las personas.*

Para hacer nuestro proyecto realidad y de utilidad para las comunidades, tendremos que comprometernos con el tema. Visitaremos las comunidades, estudiaremos la materia, no solo los procedimientos y conceptos comerciales y teóricos, sino también la producción de la lana.

Por ejemplo, separar la lana que proviene de distintas partes del animal puede ayudar a mejorar esa calidad. La parte del abdomen es más suave que la de las piernas. Vender esas lanas por separado ayuda a darle mayor valor, de a poco iremos mejorando el producto final.

*“Todas las funciones que participan en la cadena de suministro están destinadas a la recepción y al cumplimiento de una petición del cliente,” dice mi profesor y es justamente lo que queremos hacer. Porque nuestra cadena terminará con un cliente satisfecho por haber comprado un producto de calidad.*

Tomaremos la lana producida en Catac, tendremos que hilarla y lo haremos con mujeres jefas de hogar en Huaraz, habrá que teñirla también aquí, diseñar la pieza, para luego tejer. En cada parte del proceso, alguien ganará algo y al mismo tiempo agregará valor al producto final.

Para aprovechar las bondades de la naturaleza, utilizaremos plantas tintóreas y para garantizar su sostenibilidad reforestaremos con esas plantas tintóreas para devolver o mantener el equilibrio de la naturaleza.

No será sencillo, dirá Edwin, pero nos aventuraremos juntos.

¿Y quién será el cliente?, nos preguntaremos.

Comenzaremos vendiendo en Internet a nuestros conocidos, pero la gente en Huaraz nos preguntará por un local y pondremos una tienda.

Tendremos gorras, bufandas, carteras, bolsos, adornos, muchas piezas a la venta. Incluso algunos recuerdos para turistas.

Habíamos aprendido de la importancia que los trabajadores y las empresas dan a la cadena, nosotros queremos que fuera al revés. Valor a los trabajadores, a las comunidades, además del valor a la cadena. El valor para las personas, diremos. Nuestra innovación estará allí, en la inclusión de mujeres en el trabajo colectivo, en la valorización de la gente en las cadenas productivas.

El nombre, Putzkan, aparecerá de forma natural, proviene de hilar en quechua. Es lo que haremos. Hilaremos cadenas productivas con propósito.

Las mujeres son las que tradicionalmente hacen el hilado y también el tejido. Pero necesitan capacitarse, para que el tiempo que le dedican sea el apropiado, para poder producir lo necesario y recibir una retribución adecuada por ese tiempo. Queremos tejer un futuro sostenible.



Proceso de tintura de lana de oveja con una planta local llamada Chilca

Las mujeres que participen en nuestro emprendimiento recibirán capacitación. Haremos un taller de telar, por ejemplo, trabajando gran parte del día y luego haciendo algún deporte. Habrá que unir al grupo, tendremos que conocernos, saber de nuestros problemas, ayudarnos.

En el centro de nuestra actividad estará el hilado y el tejido. Lo harán mujeres que obtendrán con esto un trabajo remunerado con un precio justo. Con ellas haremos talleres para mejorar sus técnicas, para hablar de su situación como jefas de hogar, como madres y como trabajadoras.

En los talleres que realizaremos en ocasiones hasta por un día completo, o más, aprenderemos a hacer el tejido, aprenderemos sobre los colores, sobre las combinaciones, sobre los significados que tienen los diseños. Aprenderemos sobre finanzas, sobre cómo mejorar nuestra economía, sobre la importancia del ahorro, sobre las formas equitativas de relacionamiento entre nosotras y con las demás personas. Aprenderemos sobre derechos también. Derechos que tenemos como seres humanos, como mujeres, como madres.

Entre las mujeres siempre aparecen temas relacionados con el machismo de nuestras comunidades. Un esposo que golpea, otro que abandona a su pareja e hijos. Otro que no aporta para la manutención de los niños. Poner valor en las personas es también ocuparse de su salud emocional, física y mental. Trabajar autoestima, empoderamiento, habilidades para el trabajo, para la administración y hasta defensa personal y deportes, será parte de las capacitaciones. Los talleres serán de hilado o tejido, pero veremos allí tantas otras cosas más.

Cuando venda la pieza final, tendré que ser sincera con los compradores, con el cliente final. Muchas veces un turista, generalmente un nacional, no importará quién. Ya en la tienda les explicaré, les diré que el proceso de la cadena de valor es que en esa misma comunidad

se genera la lana que luego las mujeres van hilando. Mostraré fotos de quienes están detrás de su producto, fotos de las comunidades, del sacrificio, de la entrega, de todo lo que estas piezas que comprarán brindarán a esas personas que trabajaron y a su entorno.

El cliente verá que sí, los productos están elaborados con fibras de calidad, que hay valor agregado, que es nuestra lana y que es una mano de obra que busca progresar. Productos hechos a mano, ecológicos, cien por ciento naturales, incluso el tinte, todo eso tiene un valor diferencial y el cliente lo entenderá y pagará.

Uno de los valores agregados, por ejemplo, es que los colores no son un adorno más. Los logramos con cortezas de árboles, son colores naturales, ecológicos.

Además, muchos de esos árboles son plantados por las propias mujeres que trabajan con las fibras. Eso contribuirá al repoblamiento de árboles en zonas amenazadas por la deforestación.

**Uno de los valores agregados, por ejemplo, es que los colores no son un adorno más. Los logramos con cortezas de árboles, son colores naturales, ecológicos**

Lanas de colores  
obtenidos  
naturalmente



Eso también es un valor agregado que utilizaremos en la venta del producto final.

Otra técnica que utilizamos tradicionalmente para teñir los tejidos, la sacamos de un insecto que se instala en las pencas de las tunas: de la hembra de ese insecto, la cochinilla, obtenemos el ácido carmínico con el que se produce el colorante natural carmín.

Tiene una gran capacidad tintórea, usamos mucho este colorante en los talleres: con él se puede obtener todo un abanico de colores. Es un procedimiento muy antiguo que se utiliza desde hace varios siglos. Hasta fue moneda de cambio en épocas preincaicas.

A los productores, a las trabajadoras, les explicaré que, mejorando sus productos, trabajando con calidad y partiendo de una buena materia prima seleccionada, obtendremos todos mejores ganancias.

La pandemia nos obligó a cerrar locales, pero abriremos canales de venta. Ya en 2021 entramos en negociaciones con novica.com para vender en un mercado internacional en línea.

También en 2021 ganaremos el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en la categoría Empoderamiento femenino e inclusión de género por liderar un emprendimiento incluyente que impulsa la contratación de mujeres cabeza de familia como tejedoras.

Finalmente, con Putzkan pusimos el cimiento para generar un modelo de desarrollo sostenible en el área textil en los andes peruanos; nuestras piezas ecoamigables cuentan con buena aceptación de la gente que visita la tienda. Nuestra diferenciación es el propósito de nuestro emprendimiento y la calidad ofrecida. La cadena de comercio sostenible que se creó a raíz de nuestro proyecto generó una valorización de las trabajadoras, tanto del punto de vista económico como social y ambiental, y su esfuerzo es ahora reconocido con un pago adecuado que llega a cada una según su aporte en el proceso de producción.



En el centro de producción, los colores de lana se obtienen de forma natural

Nuestra visión de futuro será crecer y ayudar a más personas. Por un lado, ayudar a quienes producen, forestando plantas tintóreas para darle equilibrio el ecosistema y, por otro, seguir abriendo horizontes, de una nueva perspectiva que la zona rural que puede ser problema o solución, de acuerdo a la perspectiva y visión.

Suena el timbre, se acabó la clase. Todo esto ahora está por construir. Sé que mi vida dará un giro y que la innovación y el valor de las cadenas productivas no están solo en papel. Ahora están en mi imaginación y la de mis compañeros, pero pronto estarán en una tienda y en las manos de las mujeres tejedoras que darán sustento a este proyecto.



**Putzkan, Perú**

Facebook: @Putzkan

Instagram: @tejidos\_putzkan

Web: <https://putzkan.wixsite.com/tejidosputzkan>

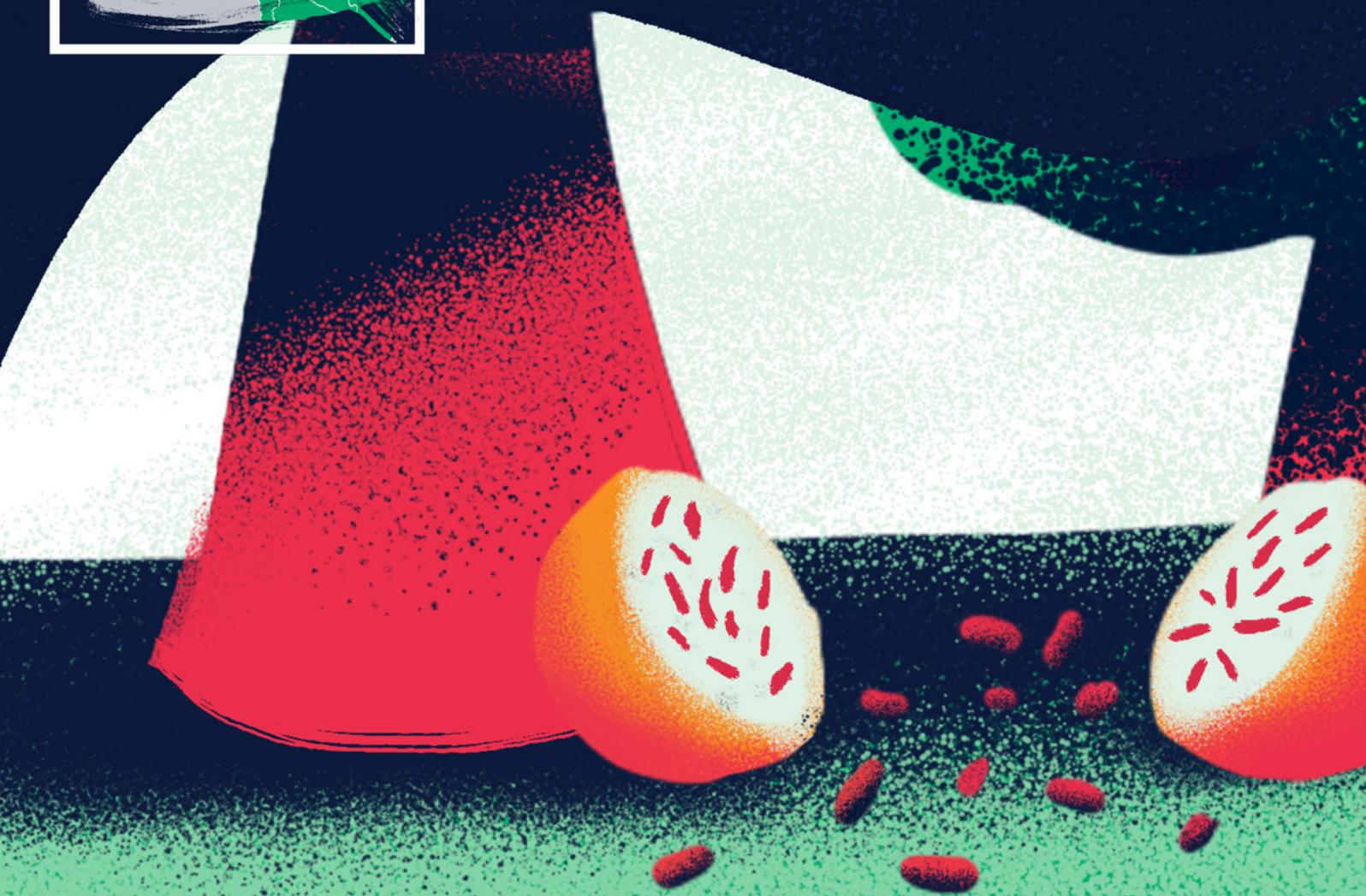
E-mail: putzkand@gmail.com

Phone: +51 928710724

COLOMBIA:

**Agroune**

**SABER  
ESPERAR**



“Este es el momento” pienso y con mi esposa Ingrid comenzamos a delinear el plan.

Ella se mantiene trabajando, yo renuncio a mi trabajo y me dedico plenamente a nuestro proyecto. Estoy muy ilusionado.

La idea la tuvimos hace unos meses, en realidad. Estábamos de viaje por varios países de Europa y vimos que un producto colombiano llamado uchuva (Golden Berry) tenía una gran aceptación. Estudiamos a fondo el tema y vimos potencial. Será una gran idea, pensábamos.

Yo nací en el campo, soy Weimar Mesa, es 2018, aún no cumpla los 28 años y quiero volver a mis raíces, volver a relacionarme con la tierra, con el campo, con la producción. Y todo eso nace con la idea del cultivo de uchucas, que nos dan la ilusión de poder exportar.

En la Agencia Logística de las Fuerzas Militares trabajaba en lo que estudié, Administración Financiera con capacidad de manejo de gerencia financiera de pequeñas y grandes organizaciones, planeamiento de costos, gastos y proyecciones. Pero algo me hacía falta.

¡Lo encontré! Digo mentalmente cuando finalmente, junto con mi esposa, decidimos iniciar un proyecto para cultivar, producir y exportar uchuva a mercados de la Unión Europea, pero no tenemos nada, ni terreno, ni capital, ni contactos, nada. Solo nuestra ilusión y nuestras ganas.

Mi papá nos ayudó a conseguir el terreno indicado, pero al no ser dueños de grandes extensiones de tierra decidimos arrendar. Encontramos un terreno que económicamente no fuera tan costoso y que fuera relativamente cerca de vías de acceso para que logísticamente fuera viable nuestro objetivo, la exportación.

## **“Este es el momento” pienso y con mi esposa Ingrid comenzamos a delinear el plan**

Con el plan bien delineado, hacemos algunas llamadas telefónicas hasta que logramos forjar algunas alianzas estratégicas para ayudarnos con las tareas que significará la etapa de exportación.

— Nuestros ahorros nos ayudarán, pero no tenemos tanto como para cubrir toda la inversión que nos hará falta, me dice con franqueza Ingrid. Es cierto.

Tenemos la expectativa de un gran proyecto, sabemos que será rentable y exitoso, pero nos hace falta algo. Conocemos el mercado, sabemos de administración y también que existen muchas líneas de crédito en diversas instituciones bancarias, así que solicitamos reuniones con varias de ellas.

Los bancos recibían nuestros papeles, nuestras ideas y nuestra ilusión, pero, uno a uno, nos fueron rechazando.

— No vamos a poder, pienso. Pero no soy de darme por vencido rápidamente.

Al inicio uno tiene una gran expectativa. Uno confía en el proyecto y cree que los bancos también. Pero los bancos analizan todo y la mayoría de las veces la respuesta es no.

Al momento de recibir esas negativas por respuesta no lo sabíamos, pero esa fue la semilla principal de nuestro próximo gran proyecto.

Agroune no se trata de uchuvas, aunque la búsqueda de la exportación de las uchuvas nos enseñó el camino.

En el campo todos sabemos que para cosechar hay que esperar. Pero en la economía, en las finanzas, esperar a veces significa perder una oportunidad. Por eso, ahora queremos financiar nuestro proyecto de uchuvas, es el momento de encontrar la manera de realizarlo.

Pero al igual que para más de dos millones de agricultores en Colombia el rechazo bancario es una constante.

Nosotros estamos decididos, unos cuantos “no”, no nos van a detener.

— ¿Cuál puede ser la alternativa? me pregunta Ingrid.

— No sé, respondí. Todavía no lo sabemos, pero encontraremos el camino.

Comenzamos a pensar que el proyecto podría caerse, que la inversión que habíamos hecho, el alquiler, mi dedicación, gastar nuestros ahorros, habría sido inútil. Sabemos que las uchuvas pueden venderse bien en Francia y otros países de Europa, pero tenemos que llegar hasta allí y si no conseguimos financiación, aquí quedaremos.

**— No sé, respondí.  
Todavía no lo  
sabemos, pero  
encontraremos  
el camino**

Conversando con mi papá él me refiere a algunos familiares y algunas amistades.

— Hay gente que tiene un dinero y puede prestarlo, si le ofreces algún beneficio y mucha seguridad, puede que confíen en el proyecto, me dijo.

La confianza es la clave, la confianza y tocar puertas. Saber esperar, nuevamente como mantra aparece frente a nosotros. En economía saber esperar también puede significar encontrar oportunidades.

Así, con nuestro proyecto de uchuvas bajo el brazo, tocamos puertas. Todas las posibles. Principalmente amistades, familiares y gente cercana. Los bancos ya no nos interesan, no queremos más “no” como respuesta. Las personas cercanas te van refiriendo unas a otras. Tocamos muchos timbres, y realizamos muchas llamadas.

Más de cien personas, quizás. Pero aún no tenemos la seguridad que buscamos.

Más adelante, esta será mi actividad principal. Cuando formemos una organización que busque financiamiento para los productores que no son sujetos de crédito. Pero ahora, en este momento, la tarea se me hace fastidiosa. Mucha gente te dice que sí, pero a la hora de la hora no puede. Otros te dicen que lo pensarán, pero realmente no están interesados.

Pero están quienes lo piensan, quienes lo analizan y te dicen que sí.

¡Agua fresca de manantial! Algunas personas van confiando en nuestro proyecto. Son préstamos personales, informales, pero nosotros queremos darles seguridad.

En este momento no tenemos una estructura legal que nos ayude a darle forma a ese detalle tan importante. Pero lo hacemos a nuestra manera, imaginando cómo podrían colaborar y pensando cómo retribuirles al final del proyecto.

— ¿Hay riesgo? nos preguntan.

— Sí. Tenemos que contestar.

Pero ¿quién ha visto una inversión sin riesgo en el área agrícola? Es por eso mismo que los bancos no quieren apostar por los campesinos, por los pequeños productores que no tienen sus fincas para responder por la inversión.

Las respuestas positivas nos dieron el impulso para que pudiéramos mostrar, más adelante, a muchos más agricultores que hay otros caminos más allá del camino institucional.

Hay otras alternativas que igualmente son rentables, viables, que nos permiten llegar al mismo resultado o incluso a uno mejor.

Al hacer las cuentas, Ingrid y yo vemos que ya tenemos lo necesario para la inversión: el proyecto sigue en pie, las uchuvas ya están plantadas y las deudas saldadas. Podemos comenzar.

Y toca volver a esperar. Que todo salga bien en los cultivos, es un nuevo esperar. Lograr la manera de solucionar el problema financiero de nuestro proyecto fue un impulso determinante para encontrar la forma de solucionar ese mismo problema para otros productores.

Así nacerá Agroune, pero hoy aún no lo sabemos. Seguimos con las uchuvas creciendo.

— Esto puede funcionar para otros proyectos, pensamos.

Sí, puede ser, aunque no sabemos si podemos contar con más personas que aporten financieramente, nos costó mucho conseguir las que conseguimos.

La idea queda como una corazonada por ahora.

Nuestro proyecto ya tiene forma. Contratamos más personal para la finca, iniciamos las gestiones para las exportaciones con aquellas alianzas acordadas al inicio.

Pero cuidado. Para exportar hay decenas de parámetros que cumplir. No es solo empacar y enviar. Para eso hay que invertir, hay que trabajar, hay que saber esperar.

## **Las respuestas positivas nos dieron el impulso para que pudiéramos mostrar, más adelante, a muchos más agricultores que hay otros caminos más allá del camino institucional**

La agricultura nos enseña eso, el valor de saber esperar, porque siembras y no puedes cosechar al día o semana siguiente. A veces tienes que esperar meses, o incluso el año siguiente, pero cuando se empiezan a ver los resultados es significativo y eso es lo que finalmente nos da esperanzas. Nosotros pasamos por esas etapas de esperar, de sembrar, esperar otra vez, aprender, trabajar y luego cosechar.

Las uchuvas tienen su tiempo: plantas, trabajas, las cuidas y cosechas. Las siembras y debes esperar unos nueve meses para comenzar a producir y puedes estar unos 15 meses en cosecha. Si utilizas tu terreno con cosechas rotativas, puedes generar mayores tiempos de producción. Pero simultáneamente hay que preparar todo para poder exportar. La calidad del producto, las certificaciones. Si no cumples con esos parámetros, tus productos se quedarán para consumo nacional y serán más baratos y se venderán menos.

Lo principal es cumplir con las buenas prácticas agrícolas y eso lleva a que la finca se certifique previamente como exportador ante el Instituto Colombiano Agropecuario. Este garantiza que la finca cumple con los parámetros para exportar, te da el documento con la aprobación y puedes iniciar tu exportación cuando coseches el producto.

Agroune junto con  
cafeteros del Huila



Agroune todavía no existe mientras seguimos con las uchuvas, pero el éxito de la exportación de la fruta nos lleva a lo que un día imaginamos:

— ¿Qué tal si el proceso que hicimos nosotros lo hacemos, pero para otros proyectos?

Aquella corazonada se transformó en proyecto y el proyecto en dedicación, esfuerzo y más espera. Ahora tendríamos que conseguir por un lado los inversionistas y por otro los productores.

No seríamos un banco, pero haríamos algo similar.

Nuestro proyecto de uchuvas caminó bien. La fruta se pudo exportar, se vendió y llegamos a tener una rentabilidad del 18% de retorno a los inversionistas que confiaron en nuestra palabra. Como eran personas de confianza, no había una estipulación exacta de lo que había que devolverles. Lo habíamos condicionado al éxito del proyecto.

El proyecto de uchuvas es el puntapié inicial de Agroune. El capital que logramos juntar con la pequeña gran fruta lo invertimos.

Pero no solo la idea salió del propio proceso que nosotros llevamos, sino que incluso fue un impulso económico para poder suplir las labores de Agroune, pues estamos iniciando y necesitamos capital, de ahí salió parte de la inversión.

Las uchuvas fue un proyecto personal que nos llevó a otras cosas.

El éxito del proyecto nos mostró que teníamos una oportunidad de negocio. Fue como un hueco en el mercado: había una falla que el mercado financiero no nos solucionaba, pero encontramos la manera de resolverla y generamos conocimiento para ello. Eso y nuestro permanente sueño que el campo viva mejor y pueda hacer las cosas que se propone.

Todavía recuerdo las dificultades de mi papá y mi mamá con sus cultivos de cebolla. Cuando el mercado andaba bien, nuestra familia la pasaba bien, pero cuando los precios bajaban y había que seguir pagando la cuota al banco, nosotros en la familia lo resentíamos. Yo lo notaba, aunque yo era un niño. Eso se me quedó grabado en la cabeza.

Agroune lo hará distinto. Tenemos que convertir esta idea en algo rentable para los inversionistas, para los productores y para nosotros. Pero lo tenemos que hacer pensando en ayudar al agro, insistimos.

La fórmula no es sencilla de extraer, pero aparece en nuestra mente y lo trasladamos al papel: Inversionistas que pueden esperar su rendimiento al final del proyecto, productores con dedicación, esfuerzo y trabajo y, también, nosotros, nuestro nuevo emprendimiento, trasladando el dinero de un lado a otro, preparando, capacitando y acompañando a los productores, convenciendo a los inversionistas, sabiendo que la espera puede dar resultados. Sabiendo también que los resultados no pueden emerger a costa de los agricultores ni de nadie.

Se van alineando los astros. Vivimos la dificultad, encontramos un camino, salimos adelante y dimos un rendimiento importante.

— ¿Por qué no hacerlo con otros? pensamos Ingrid y yo.

De las uchuvas pasamos a nuestra propia organización que une el campo con la ciudad por medio de inversiones de impacto y es ahí donde nace Agroune.

Los primeros que confiaron en Agroune hicieron un salto de fe. No es fácil confiar en un proyecto que inicia. Pero teníamos el proyecto exitoso de las uchuvas para mostrar.

Al inicio no tenemos reconocimientos, ni premios, ni procesos de aceleración, ni apareceremos en medios de comunicación. Más adelante sí, contaremos con todo eso.

De todas las puertas que tocamos, el primero que nos dice sí es para celebrar, un festejo íntimo, porque más que celebración es un compromiso. Recibimos un primer monto de un inversionista que confía en el campo, en Agroune, también tenemos nuestro pequeño capital propio producto del proyecto de uchuvas y ahora lo que nos viene a la cabeza es cómo responder, cómo garantizar que el agricultor cumpla, y ahí la celebración se transforma en preocupación.

Es un choque de sentimientos encontrados, pero nos da impulso para trabajar.

Los inversionistas no reciben un pago mensual como la devolución de un préstamo en un banco. Es una relación distinta. Van a ver dividendos, van a ver retorno, sí, podrán llevarse su inversión más los intereses, sí. Pero con tiempo. Habrá que saber esperar. Mientras íbamos comenzando nuestro proyecto, recibimos un aporte de una aceleradora del Estado, Innpulsa, que nos dio un capital para invertir en una estructura jurídica, y así dar seguridad a las partes.

## **Es un choque de sentimientos encontrados, pero nos da impulso para trabajar**

Es un juego de muchas responsabilidades, porque detrás de una persona que dice sí a una inversión y detrás de otra que tiene un proyecto para colocarla, no está simplemente el dinero, está la ilusión, el esfuerzo de cómo se obtuvo ese capital, el trabajo realizado y está también el trabajo por realizar, el esfuerzo que sigue. No es simplemente un compromiso financiero, es personal, hay emociones, hay relaciones entre las personas.

A eso nos dedicamos.

Nuestro proyecto es innovador porque conecta a inversionistas con el campo de una manera en que no se había hecho más que informalmente. Nosotros le estamos dando una estructura financiera, un modelo, una forma de hacer que la gente se relacione desde la solidaridad, desde la ayuda mutua, pero también desde la inversión y el retorno de capital.

Trabajando en nuestro proyecto, Agroune, ahora nos damos cuenta que no se trata únicamente de trasladar el capital de un lugar a otro, necesitamos un sistema integral para el desarrollo de los agricultores. Entregamos el capital, pero además viene nuestro apoyo, en forma de asistencia técnica para que el proyecto agrícola destinatario se desarrolle con estándares altos, y luego viene nuestro apoyo a la comercialización de la cosecha. Tenemos que apoyar, con nuestra experiencia y nuestra expertise para que el proyecto sea lo más rentable posible, que se venda bien, con precios óptimos. Es un proceso en el que estamos presentes permanentemente.

Ahora Ingrid también trabaja en el proyecto. Hemos contratado a varias personas y tenemos muchos planes a futuro.

El proyecto de uchuvas dio pie a otro, pero de fresas, además de concentrarnos principalmente en nuestra actividad como Agroune.

A los inversionistas los mantenemos informados constantemente sobre el avance de sus proyectos y el retorno de sus inversiones. A los agricultores no solo los apoyamos con la obtención del capital, sino que también los apoyamos con asistencia técnica para que desarrollen proyectos agrícolas altamente tecnificados. Además, por medio de una serie de alianzas comerciales, los apoyamos en la comercialización de sus productos o cosechas para buscar así que el proyecto tenga un éxito para que todas las partes ganen.

Recibiremos en 2021 el Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) porque somos un agente de cambio y desarrollo para el sector rural, por que mostramos que se puede encontrar recursos a favor de la prosperidad del campo y de su gente, fuimos premiados a nivel Latinoamérica en la categoría de inclusión financiera.

## En el futuro nos involucraremos más en los procesos logísticos y de exportación para seguir dando respuesta a quienes deciden desarrollar proyectos agrícolas y a quienes deciden invertir en ellos

Con orgullo miramos ahora hacia atrás, ya contamos con 150 mil dólares invertidos, 15 proyectos apoyados y más de 200 mil kilogramos de frutas producidas en nuestros años de trabajo. Ofrecemos hasta dos cifras porcentuales de rentabilidad y menos de 24 meses para obtener retornos.

Sabemos que los desafíos del campo son muchos, nosotros mismos nos enfrentamos a ellos. Agroune busca ser un aporte a la sostenibilidad financiera y social del campo, un modelo cercano al agricultor y cercano al inversionista, ofreciéndoles garantías.

En el futuro nos involucraremos más en los procesos logísticos y de exportación para seguir dando respuesta a quienes deciden desarrollar proyectos agrícolas y a quienes deciden invertir en ellos.



Las uchuvas ya están siendo consumidas en Francia y, sin saberlo, quienes las compraron fueron también parte de una nueva manera de encarar desafíos financieros en el campo. Las fresas, nuestro nuevo proyecto, serán destinadas al mercado interno colombiano.

Otras frutas regionales como la granadilla, la gulupa, el aguacate, la pitahaya, el limón y muchas más nos esperan tal vez. ¡Nosotros seguimos insistiendo en que la espera vale la pena!



**Agroune, Colombia**

Facebook: @agrune colombia

Instagram: @agroune.inversiones

Web: <https://agroune.com>

E-mail: [proyectos@agroune.com](mailto:proyectos@agroune.com)

Phone: +57 3502750245

# CIERRE DEL PROYECTO

Esta publicación encontró su fuente de inspiración en los jóvenes que nos acompañaron a lo largo de más de dos años de implementación del Premio a la Innovación Juvenil Rural convocado por el Centro de Conocimiento y Cooperación Sur-Sur y Triangular del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).

La capacidad de respuesta de la juventud de la región durante la pandemia de COVID-19 es para todos una lección de resiliencia. Una respuesta fuerte, rápida, creativa y eficaz. La población joven nos ha mostrado una vez más que no escatima esfuerzos para salir adelante. Que sus ideas tienen la fuerza y entusiasmo para verse cristalizadas.

Esperamos que este relato de las nueve iniciativas galardonadas del Premio a la innovación Juvenil Rural en 2021 sea una fuente de inspiración para otros jóvenes emprendedores de la región.

Las historias presentadas en la anterior edición nos recuerdan que el camino del éxito no es fácil. Se dirigen a los jóvenes para decirles que los obstáculos se superan con innovación, pasión y confianza. Y todos sabemos que el desarrollo rural de la región no se puede llevar a cabo sin sus propios actores.

Queremos invitar a todas las instituciones y personas que acompañaron al FIDA en la implementación del Premio en su primera y segunda entrega a seguir trabajando por un futuro mejor para el área rural de América Latina y el Caribe, como lo seguirá haciendo el FIDA.

Agradecemos una vez más a todos los que hicieron posible esta gran celebración del ingenio y protagonismo de la juventud rural. El Premio llega a su fin, pero el Centro de Conocimiento y Cooperación Sur-Sur y Triangular y el FIDA seguirán actuando para promover un desarrollo rural sostenible en el que los jóvenes puedan construir su futuro.

Para más información acerca de las iniciativas del Centro y de los proyectos del FIDA, puede visitar la página:  
[www.ifad.org/lac-conocimientos-sstc](http://www.ifad.org/lac-conocimientos-sstc)





Crear estaciones de servicio donde no parecía ser negocio, abrir un mercado para la venta de productos del campo, llevar luz a comunidades olvidadas del desarrollo, acercar las especialidades médicas a tierras lejanas, llevar el mercado a la puerta de quienes no podían salir en pandemia, brindar talleres que puedan generar una actividad económica a las mujeres, dotar de servicios básicos a comunidades marginadas, crear valor para las personas involucradas en la cadena de suministros y generar oportunidades de financiamiento fuera del mercado bancario: las ideas son fundamentales para enfrentar cualquier situación. Son como las semillas de cualquier proyecto, de cualquier innovación.

Las ideas de innovación que surgieron, algunas previas a la pandemia que tuvieron que adaptarse y otras durante la pandemia como respuesta a la nueva realidad, tienen raíces comunes: mejorar las condiciones de vida y tender una mano solidaria a quienes buscan mejores oportunidades.

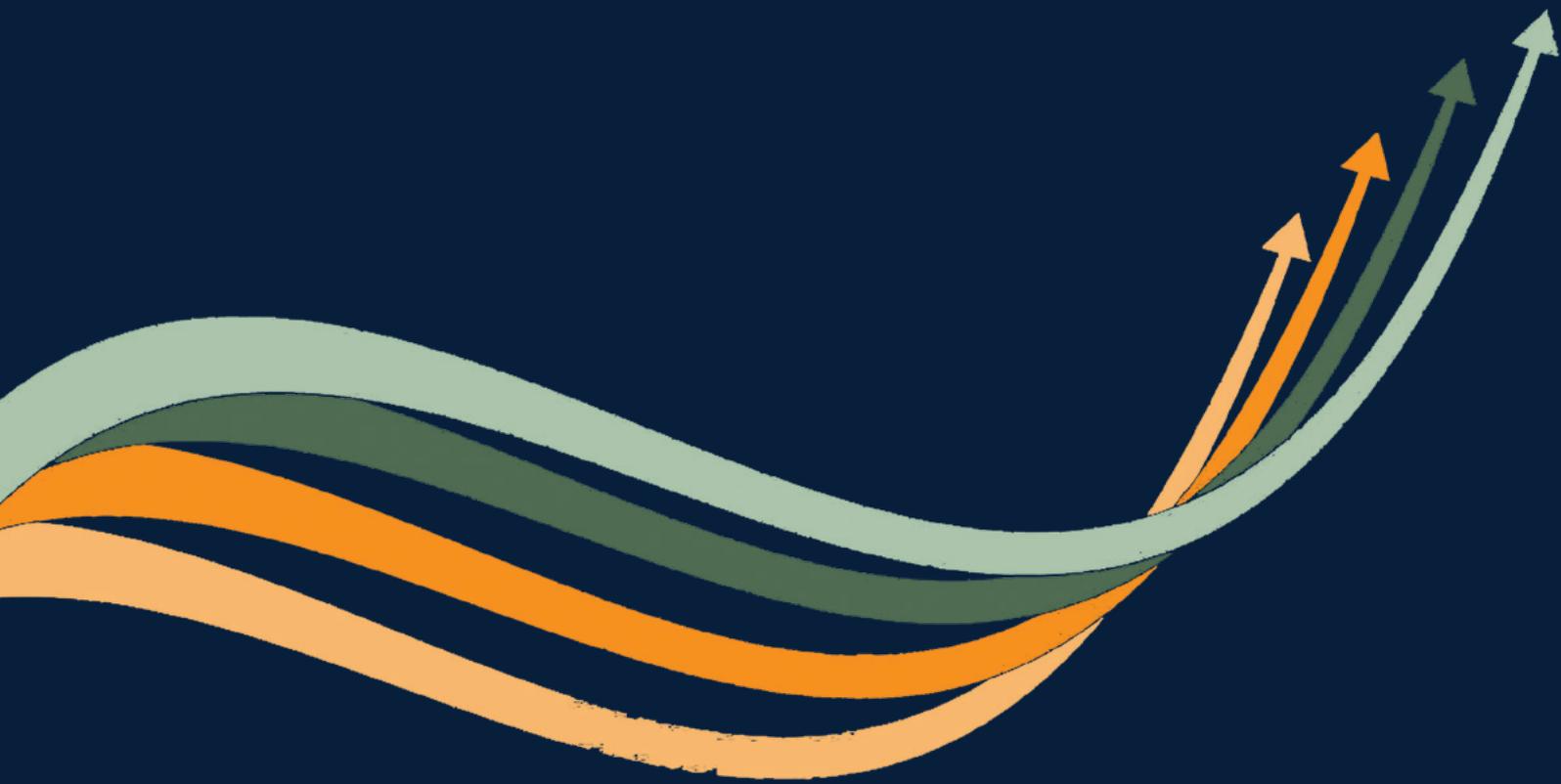
Este libro recoge nueve historias protagonizadas por quienes pudieron poner en prácticas sus ideas de innovación y aportaron con su esfuerzo y entusiasmo a comunidades rurales en América Latina.

Caminnos en Bolivia, Raeasy en Brasil, Comunidades Iluminadas – PowerMundo y Putzkan en Perú, Telesan en Honduras, Chao COVID 19, Energía Grata y Agroune en Colombia y Mujeres de Cambio en México fueron ganadores del Premio a la Innovación Juvenil Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en 2021 y sus historias forman parte de esta colección de crónicas.

**Fernando Francia es periodista, profesor de comunicación y escritura, investigador, editor y productor audiovisual. También es autor de “Camino de innovación” (FIDA, 2021). Como periodista ha trabajado en prensa escrita, radial, televisiva y de internet. Como consultor se ha desempeñado en campañas de comunicación estratégica en México, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Argentina y Uruguay. Tiene estudios universitarios en comunicación de masas, periodismo y comunicación política.**



Invertir en la población rural



**PREMIO**  
A LA INNOVACIÓN  
JUVENIL RURAL DE  
AMÉRICA LATINA Y  
EL CARIBE



This initiative is funded by  
the Ministry of Finance of the  
People's Republic of China

# IDEAS DE INNOVACIÓN

Fernando Francia