NEWS CLIP

USAID GUATEMALA
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Channel: Prensa Libre, Nación Date of Publication: March 18, 2006

The following comes to you courtesy of the Communications Office.

PRENSA LIBRE.com
UN PERIODISMO INDEPENDIENTE, HONRADO Y DIGNO

A una visa del sueño

¿Cómo no se iba a sorprender Mariano Canú cuando supo que el presidente de los Estados Unidos había elegido la asociación Labradores Mayas como una de sus paradas, si hace cerca de un año, cuando intentó tramitar la visa de ese país para ir a ofrecer sus productos, se la negaron?

Por: Gabriela Barrios

Esta ha sido una semana que Mariano Canú difícilmente olvidará. El lunes fue anfitrión del presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, en la empacadora de vegetales de la Asociación Labradores Mayas, en la aldea Chirijuyú, Chimaltenango. El martes, le comunicaron que tras la visita, es un hecho que Fonapaz va a adoquinar inicialmente los dos kilómetros de camino hacia la aldea.

Mariano Canú muestra orgullosamente los extensos campos repletos de lechugas. Foto Prensa Libre: Kattia Vargas.

Y el miércoles, con una mirada de incredulidad, contaba cómo había recibido una llamada de la Embajada de los Estados Unidos para informarle que la próxima semana lo esperan para que haga el trámite de la visa de ese país, la misma que le negaron hace aproximadamente un año a él y a su hijo José Luis, su mano derecha en el negocio, cuando soñaron con poder presentar sus productos a potenciales compradores estadounidenses.

"Tuvo que venir Bush para que me autorizaran la visa", dice, y suelta una carcajada, pero en el fondo la broma refleja la verdad. En aquella ocasión, dice que no se tomaron la molestia de revisar sus papeles. "No hay visa", le dijo tajante el oficial, y llamó al siguiente en la fila.

Canú creyó que hasta allí había llegado la intención de incursionar directamente en el mercado del norte con esas lechugas redondas como balones, y con los apios y zanahorias que se producen en tierras de Chimaltenango. El primer gran salto de superación fue la alianza que establecieron con Wal-Mart Centroamérica, por medio de la marca Del Fresco.

Pero vender a Estados Unidos sus productos, sin tener que pasar por intermediarios como lo hacen actualmente, es el gran sueño de la Asociación. Por eso, los productores habrían querido poder estar el día de la visita de Bush para expresárselo, pero las estrictas medidas de seguridad no lo permitieron.

"Como pude, yo, en representación de todos, lo dije: Lo que nos pidan, eso les producimos", relata Canú.

El elegido

Ni el mismo Canú sabe responder con certeza qué fue lo que hizo que Bush lo eligiera para la visita y antes lo incluyera en su discurso.

Canú cree que fue el presidente del Banco Mundial, Paul Wolfowitz, quien le sugirió al mandatario la visita, pues él ya había viajado a Chirijuyú, o quizá la motivación fue el apoyo que la Agencia de los Estados Unidos para la Cooperación Internacional ha dado a Labradores Mayas, con asistencia técnica para que sus cultivos cumplan con los estándares internacionales requeridos.

"Puede que haya venido para ver si estamos listos para abastecer su mercado, y claro que lo estamos; lo que nos pidan, eso les podemos producir", asegura.

Tres elotes y un tractor

Las manos gruesas y callosas de Canú hablan de su vida. No ha perdido la costumbre de estar de pie desde las 4.30 de la mañana, y aunque ahora pasa la mayor parte del tiempo en la oficina, en reuniones con los productores y compradores, o en la empacadora, supervisando que el producto entre y salga a tiempo, él fue uno de esos labradores mayas que inspiró el nombre de la Asociación.

Tenía siete años cuando murió su padre, un tallador de madera de Patzicía, y tuvo que arreglárselas para subsistir, pues su madre era una humilde tejedora de Patzún. Nunca pudo asistir a la escuela y fue así como llegó a la aldea Chirijuyú, que en español quiere decir "atrás del cerro", para trabajar como ranchero en la finca Santa Marta.

Un día, el administrador lo mandó a "espantar chocoyes en la milpa" (como se llama en el campo la tarea de ahuyentar a los pájaros que se comen el maíz), cuando el dueño apareció con la intención de tomar tres elotes de la cosecha.

Canú no lo conocía, y por eso, sin ningún temor, le increpó: "¡Estos elotes tienen dueño!", y desde ese momento se ganó su confianza. A los 12 años, le preguntó si estaba dispuesto a asumir el reto de manejar un tractor y trabajar la tierra, y Canú no dudó. Los grandes retos nunca lo han asustado.

Manos y pulmones

Pero sin duda, la promesa que años más tarde le hizo a quien luego se convirtió en su esposa, Gregoria Sanic Cuá, marcó su vida y lo impulsó para luchar y aprovechar cada oportunidad que se presentara.

"Todo el mundo le decía a ella: Si te casas con ese campesino, te vas a morir de hambre. Yo le dije: No te ofrezco riqueza, pero tengo mis dos manos y mis dos pulmones para trabajar, y te aseguro que conmigo nunca vas a pasar hambre", relata Canú.

Y no la defraudó. Trabajó como jornalero, fabricó carbón, sembró cebada, maíz y frijol, laboró cuatro años para la Dirección General de Servicios Agrícolas, donde aprendió cómo una semilla mejor podía reducir el ciclo de cultivo, y también participó en el programa de pozos mecánicos y sistemas de riego. Luego observó cómo otros agricultores probaban suerte con cultivos como el brócoli y la arveja china, y se lanzó a su primera experiencia junto a otros productores para negociar así un mejor precio.

"Ese año nos fue muy bien, porque la arveja china siempre deja bonita ganancia. Sólo en el primer año exportamos cuatro contenedores y nos ganamos Q35 mil", recuerda. Pero al final, ese dinero no se reinvirtió en una nueva cosecha. Canú optó por retirarse, y fue así como aprendió cuál debe ser el espíritu del trabajo en cooperativa, cómo la unión de esfuerzos debe servir para el beneficio de todos, pero en especial, de los pequeños productores.

Una mina llamada lechuga

En un programa de la empresa Altertec, en el que Canú laboró como coordinador, conoció la agricultura orgánica y supo de los encantos de la lechuga.

"Es un cultivo más rentable, porque cada 65 días se puede estar levantando una cosecha", dice.

En tan sólo un año, la siembra de lechuga dejó lo suficiente para comprar un camión que recogiera el producto y no tener que sacarlo en carretas.

"Estaba entusiasmado con ese programa, quería hacer algo en grande y me animé a sacar un préstamo de Q25 mil para comprar el terreno donde hoy está mi casa y poder sembrar más. Pero cuando sentí, me despidieron... me dijeron que ya no trabajaría con ellos, y me quedé con los brazos cruzados", recuerda.

En medio de la incertidumbre, algo le decía a Canú que ya era momento de poner en práctica todos los conocimientos que había adquirido, pero el problema era que no tenía los fondos para comenzar, sólo deudas.

"Dos amigos, que todavía están en la cooperativa conmigo, Diego Sanic y Francisco Alonso, llegaron a la casa y me dijeron: Vos tenés el conocimiento técnico, y nosotros podemos ayudarte. ¡Sembremos, hombre! Y así fue como comenzó todo".

Empezaron con seis mil matas de lechuga, al mes ya sembraban ocho mil y la producción ha crecido a tal punto que cada semana le venden a Wa-Mart casi cien mil lechugas, y sólo Alonso, el amigo que le ofreció apoyo a Canú, produce 10 mil en una semana.

"Cuando la gente vio el éxito, se acercó a nosotros, y hoy somos 66 productores en verano, que mantenemos la cosecha con sistemas de riego, y en invierno subimos a

75”, dice.

No todos están en Chirijuyú; también hay de La Alameda, Zaragoza y Santa Apolonia, Chimaltenango.

“La asociación apoya con pilones, fertilizantes orgánicos y financiamiento a los más pequeños, pues los grandes ya pueden salir adelante solos”, asegura Canú, y reciben la asesoría de Agexport en todos los procesos de producción.

El siguiente gran paso fue dejar de vender sus lechugas a un intermediario, que las empacaba y las colocaba en el mercado, y hacerlo por sí mismos.

“Cada vez nos bajaban más el precio, nos ponían más trabas, y fue allí cuando dijimos: Si ellos han podido empacar, ¿por qué nosotros no? Y nos tiramos al agua”, relata Canú.

Además de proveer y empacar la marca Del Fresco, hoy tiene su propia marca: lechugas y apios “Labradores Mayas”, que están en todos los supermercados con el logo que los identifica.

Con los Q75 mil que la cooperativa recibió al ganar el premio a la Productividad Rural, adquirieron un tractor que está al servicio de todos los productores y que ayuda a reducir el tiempo que toma preparar la tierra para plantar una nueva cosecha.

Un hombre feliz

Después de tan intensa semana, en Chirijuyú no falta quien diga que luego de la visita de Bush y de todas las fotos que salieron en los periódicos, Mariano Canú se va a lanzar como candidato a alcalde. Los comentarios ya llegaron a sus oídos, pero él asegura que eso no es lo suyo.

“Mi política es el trabajo, la agricultura. Soy un hombre feliz y me siento orgulloso de lo que he hecho, de ver que con trabajo hemos ayudado a que la gente pueda tener mejor vida y una mejor casita”.

Gregoria ha sido una compañera incondicional y trabaja a su lado en la empacadora, a cargo del área de control de calidad, al igual que sus seis hijos.

“Mis hijos han tenido mejores oportunidades; los mayores se han capacitado con Agexport y una de mis hijas fue la que saludó a Bush en inglés”, cuenta Canú, orgulloso.

Por sus seis nietos, lamenta que la seguridad de Bush no le permitiera tener una cámara para tomar una foto de la visita de Bush y que los pequeños puedan guardarla para cuando crezcan.

“Pero si logro que me den la visa, ¡ese día sí me voy a tomar la foto!”, bromea.

En cifras

100 mil lechugas semanales es lo que Labradores Mayas provee a la firma Wal-Mart Centroamérica.

65 días es lo que toma, en promedio, levantar una cosecha completa de lechuga para colocarla en el mercado. Es esto lo que hace que la producción nunca se detenga.

10 mil lechugas es la cosecha récord de uno de los productores de Labradores Mayas. Se llama Francisco Alonso, y fue, junto a Mariano Canú, uno de los fundadores.