

ATLES IX

LA COMUNITAT DEL REG DEL PIRIGALLO

1. ORGANIZACIÓ DE LA COMUNITAT DEL PIRIGALLO

La comunitat de regants del Pirigallo està format pel conjunt de famílies que utilitzen el canal de reg del Pirigallo per regar els seus cultius.

Des de fa més de cent anys que les famílies que tenen cultius en la zona es reuneixen per tractar i gestionar els canals de reg que abasteixen les seves terres, tot i que no va ser fins al 1957 que es va formalitzar oficialment com a Comunitat de Reg, on en l'actualitat, està conformada per 129 famílies.

El territori gestionat per la comunitat del canal de reg del Pirigallo està dividida en set zones. Cadascuna escull un representant, sent aquest un càrrec rotatiu anualment. També escullen un secretari general i un Dirigent Major del Canal de Reg del Pirigallo, que és qui organitza les reunions i representa a la comunitat davant les administracions. Aquest ha de ser un membre del Pirigallo i és elegit anualment per tots els regants de la Comunitat. La seva principal funció és actuar com a representant i portaveu de la Comunitat de Reg del Pirigallo enfront de Comunitats de Reg de Capinota.

Cada setmana, normalment en diumenge, es convoca una reunió per prendre decisions sobre el canal i per organitzar els torns de reg segons les previsions de cabal, en aquesta participen sempre el Dirigent Major, el Secretari General, els 7 representants de cada zona de la Comunitat del Pirigallo i qualsevol altre regant que hi vulgui també participar. Les reunions tenen lloc a la plaça de davant del Cementiri de Capinota, que és justament on el Canal de Reg principal passa a dividir-se en els canals secundaris.

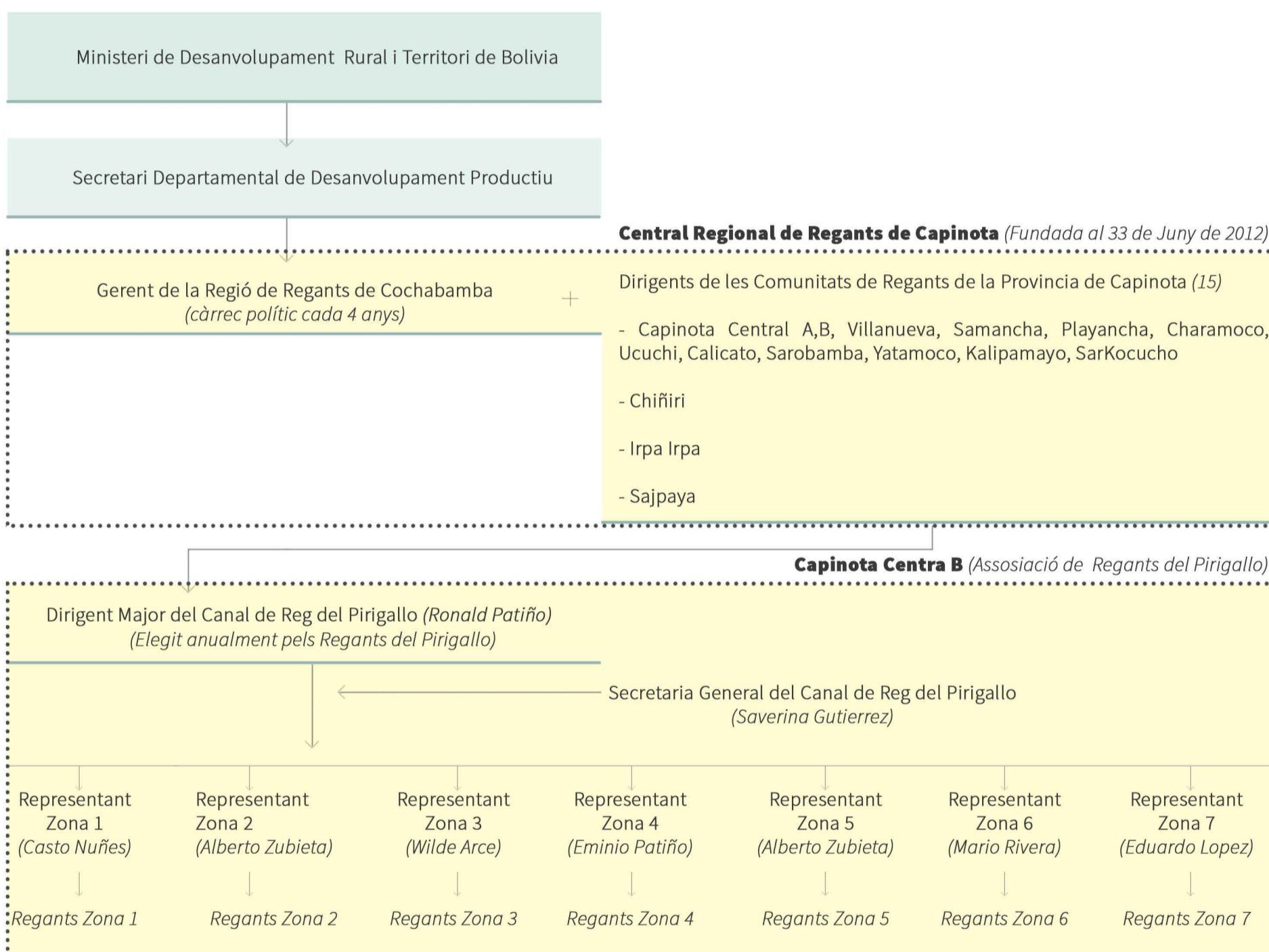


La comunitat de regants del Pirigallo durant una de les primeres reunions per parlar del projecte del canal de reg. Font pròpia

2. ORGANIGRAMA I AGENTS DE LES COMUNITATS DE REGANTS

El 2014 el polític i expresident del país Evo Morales va fundar el Ministeri de Desenvolupament Agrícola i Rural amb l'objectiu de potenciar i desenvolupar l'economia rural al país. Mitjançant aquest Ministeri s'estudien i duen a terme plans de desenvolupament vinculats a la ruralitat, majoritàriament de l'àmbit hidràulic i als diferents sistemes de reg.

Aquest ministeri va agrupar les regions territorials que utilitzen els mateixos sistemes i recursos de la mateixa zona natural en regions de regants. És així com es va formar la Central de Regants de Capinota, la qual representa i reuneix a totes les comunitats de regants oficials i registrades del municipi de Capinota. Es tracta d'una estructura conformada per 15 comunitats de regants, les quals escullen anualment un representat cadascuna que conjuntament amb el gerent de cada regió de regants de Capinota es reuneixen un cop a l'any a la delegació del Departament de Desenvolupament productiu de Cochabamba.



3. PRODUCTIVITAT AGRÍCOLA I ECONOMIA

Mitjançant la recollida de dades facilitades per l'Ajuntament de Capinota i la Comunitat de Reg, s'han recollit unes dades aproximades de productivitat dels camps, segons el producte que s'hi cultiva i la quantitat productiva. Normalment les famílies amb cultius contracten a jornalers per a les labors del camp, sobretot en l'època de collita. Els productes dels camps, un cop collits i netejats, es disposen en sacs. Les unitats es poden calcular per càrrega (nombre de sacs) o bé per @ (pes. Una @ = 11,4 kg).

La collita pot utilitzar-se per l'autoconsum, però principalment va destinada a la venda, que pot ser local a Capinota o bé, com és en la majoria de casos, per ser distribuïda als mercats de Cochabamba i Oruro. Aquesta venda es pot gestionar en la mateixa Capinota el dia de collita on venen els diferents distribuïdors de grans superfícies comercials i es realitza una subhasta. La variabilitat del preu del producte depèn de l'oferta i la demanda, però aquesta és marcada pels distribuïdors, que solen ser qui s'emporta el major % dels beneficis.

Per altra banda, els productors a vegades decideixen anar presencialment a vendre els productes directament a les ciutats, aquests productes es carreguen en camions i els desplacen als mercats setmanals per vendre directament els productes, els preus de venda al mercat els decideixen ells mateixos però normalment en coordinació amb la resta de la comunitat, sent aquesta la forma d'obtenir majors beneficis, però alhora és la que presenta més risc, donat que no s'asseguren poder vendre tota la mercaderia i requereix el sobrecost del transport i la parada al mercat, així com passar tota la nit prèvia al mercat i el següent dia sencer atenent als compradors.

Taula 1. PREUS MITJANS COMERCIALIZATS EN MERCATS DE COCHABAMBA.

Producte	Preus de venda (BS)	Unitat
Papa	250	Càrrega de 10@
Blat de moro	1200	Qq
Blat	600	Qq
Betarraga	100	Càrrega de 8@
Pastanaga	280	Càrrega de 8@
Ceba	220	Càrrega de 8@
All	300	Càrrega de 8@
Tumbo	140	qq/ suc de la Vall
Raïm	Uva 10 a 15	Kg
Carn vacuna	350 a 400	Segons mida i edat de 4 anys
Ovella, cabra, "chivo"	15 a 20	Segons tamany (només a Capinota)
Porc	350 a 400	Segons tamany i pes
Llet	3,2	L (entregat a PIL Andina)
Guarapo (beguda fermentada del raïm)	50	1ª qualitat botella de 2L
	40	2ª qualitat botella de 2L

Font: Elaboració pròpia amb la base del Taller de Diagnòstic del Pla de Capinota, 2014.

Taula 2. RENDIMENTS I VOLUMS DELS CULTIUS DEL MUNICIPI DE CAINOTA .

Cultiu	Producció (TM)	Superfície (Ha)	Rendiment (Kg/Ha)
Papa	19363	2028	9548
Ceba	13671	791	17283
Pastanaga	6222	426	14606
Blat de moro	4475	2465	1815
Remolatxa	1674	140	11957
Nap	934	66	14152
Oca	525	32	16406
All	492	95	5179
Blat	480	394	1218
Fava	3666	118	3102
Papalisa	141	21	6714
Tumbo	69	15	4600
Ordi	63	58	1086
Pèsol	20	18	1111
Quinoa	11	18	611
Tarwi	7	6	1167

Font: Cens Nacional Agropecuari, 2016.

