Viene de la página anterior

Aurora siempre repetía que «lo barato sale caro» y viceversa.

Después llegó el teléfono. La Telefónica contrató a Aurora como «chica del cable», aunque sin el glamour de la serie. La eligieron por discreta y seria, e instalaron la centralita y el locutorio en su salón. La centralita era una tabla con cables y clavijas colgada de la pared. El abonado con teléfono en casa solicitaba a Aurora una conferencia. Ella conmutaba las clavijas y le ponía con el destinatario. Quien no tenía teléfono, acudía a su vivienda y se encerraba en el locutorio, una cabina para hablar con privacidad. No obstante, la intimidad era relativa. Ella debía escuchar la conversación para anotar la duración y cobrar; nunca soltó prenda. No tuvo domingos ni noches libres porque había que atender a cualquier hora. Tras 6 años, automatizaron la centralita y se queda en la calle, digo en su casa. La Telefónica no recogió el locutorio, que acabó como armario ropero por su amplitud y buena madera. Todo se aprovechaba.

Aquella gente vivió la república, la guerra, la posguerra, la dictadura, la transición y la democracia. Aurora sólo salió a manifestarse una vez en su vida: contra el cierre del colegio del pueblo. Se enorgullecía de haber estudiado a sus hijos –lo que ella no pudo– y de que dos fueran maestras.

Aurora fue mi querida abuela. Nunca la vimos correr y, sin embargo, llegó muy lejos. También en longevidad, disfrutando hasta los 97 años de buena salud.

Habría muchas más historias que contar de nuestras abuelas, relatos corrientes pero no por ello menos valiosos. Cada lector tiene guardados con cariño los suyos. Existe una huella indeleble que los mayores nos dejan en nuestra forma de ser y afrontar la vida. Profundos valores transmitidos en situaciones o conversaciones aparentemente intrascendentes.

Así fueron, una generación irrepetible de mujeres abnegadas a las que debemos reconocer su vida de esfuerzo, entrega y amor. Aquella luz de la aurora sigue iluminando nuestras almas y corazones. ■

Manuel J. García Rodríguez es doctor ingeniero de telecomunicaciones

Viene de la página anterior

–vigentes y activos hasta mediados del pasado siglo– que no solo conservaban semillas, cultivos, recetas y razas domésticas adaptadas, sino que construyeron inteligentes agroecosistemas que constituyen valiosos elementos patrimoniales y funcionales paisajes que, a la vez que nos daban de comer, conservaban la naturaleza y preservaban el entorno frente a desastres.

Quizá la primera acción para activar una acción política consecuente sea promover una toma de conciencia generalizada sobre que la conservación activa y viva del patrimonio agrícola mundial no pasa solo por aparcarlo congelado en un archivo, seguir declarando sin más «espacios protegidos» o tenerlo inventariado en un museo, sino por iniciar procesos locales de regeneración, rehabilitación y reorganización productiva y viable de los inteligentes sistemas agroecológicos locales creados por los campesinos preindustriales.

Los principios activos para esa deseable regeneración están enterrados –por eso no los vemos– debajo de los precisos cimientos conceptuales de las humildes aldeas y de la inteligente economía ecológica desplegada por las comunidades campesinas a lo largo y ancho del planeta. Hora es de desenterrarlos, sacarlos a la luz, actualizarlos y ponerlos de nuevo en funcionamiento antes de que sea demasiado tarde. ■

Jaime Izquierdo es experto en desarrollo rural

La tecnología que preserva lo que sabía el abuelo Xuaco

CTIC combina innovación y conocimiento local para impulsar el futuro de los productores de Oscos-Eo



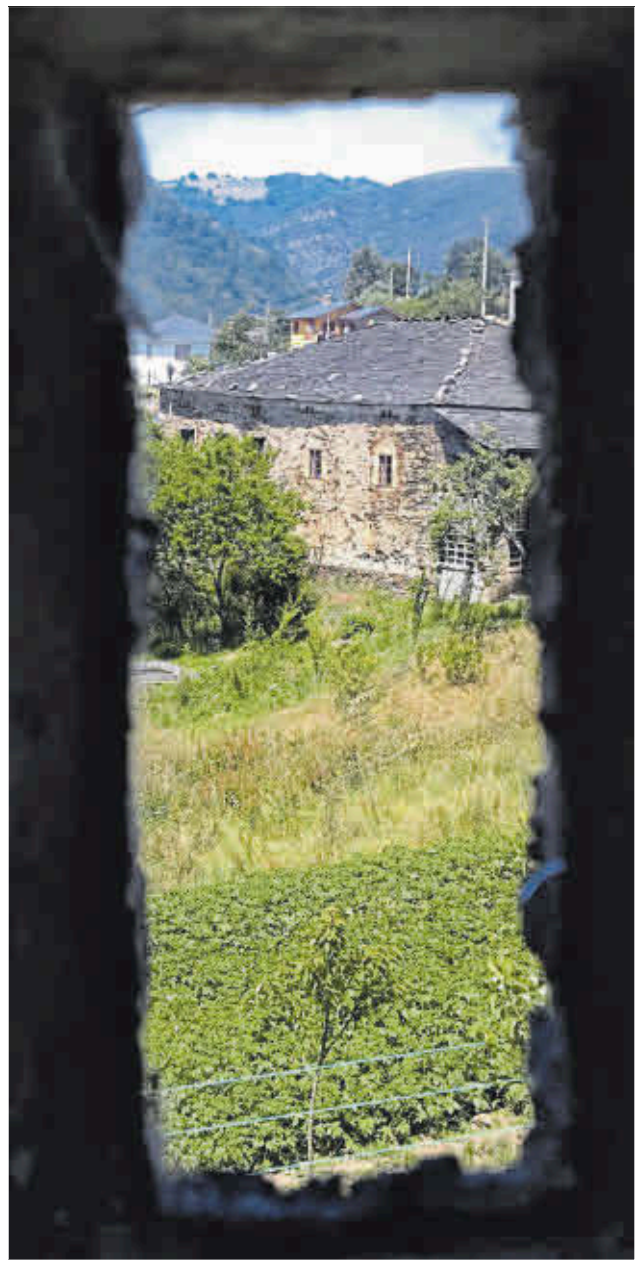
FRAN ROJO

Cuando nos enfrentamos a la gestión de proyectos financiados nos encontramos con la dicotomía del cliente múltiple. Por un lado, el beneficiario final del proyecto y, por otro, quien lo costea, pero también es habitual una entidad intermedia que nos subcontrata y distintos agentes colaboradores, cada uno con sus objetivos, sus tiempos, sus expectativas y sus justificaciones. Cuando hay administraciones públicas por medio, todo se hace aún más complejo: licitaciones, ofertas, valoraciones, requerimientos, adjudicaciones, plazos…

Estamos acostumbrados a manejar esta incertidumbre, nos cambiamos de sombrero para interactuar con cada uno de los agentes. Es nuestro día a día, pero cuando un proyecto llega a ejecutarse, inmediatamente pensamos en cómo podemos aportar realmente valor y en que lo difícil no es hacer tecnologías, sino adaptarlas a las necesidades detectadas, resolver problemas reales, facilitar las cosas… Nuestro objetivo es hacer más útil y sencillo el día a día de las personas introduciendo tecnología.

En este mundo de inteligencias artificiales, de automatizaciones y de exacerbadas virtualizaciones, cobra vital importancia volver a la esencia, a la realidad, tomar tierra, escuchar a las personas, entender los territorios, recordar que mi abuelo Xuaco sabía y me contaba cosas que ChatGPT ni se las imagina y que el conocimiento endógeno de un territorio reside en quienes lo habitan y han decidido quedarse apostando por su futuro, basado en esta herencia recibida y un férreo compromiso de aportar para entregar a generaciones futuras algo mejor.

Con estos mimbres nos toca hacer el cesto y estamos trabajando en la comarca Oscos-Eo de la mano del Ayuntamiento de Santalla (adjudicatario de la ayuda) y como parte de un proyecto más amplio (porque los localismos empequeñecen y pensar en comarca engrandece), con la ayuda de muchas entidades y con el foco puesto en las personas que, a cargo de explotaciones ganaderas, apícolas, agrícolas o productores en general, luchan día a día por sacar sus productos kilómetro cero al mercado, competir contra la terrible globalización desde lo local, con arraigo territorial, sin grandes producciones, pero con la calidad por bandera, apostando por un territorio que tiene futuro, con el convencimiento de que juntos es más sencillo, que los problemas suelen ser comunes y, por tanto, las soluciones también son más fáciles en comunidad, que competir no está reñido con cooperar (es tremendamente gratificante ver cómo en reuniones grupales los productores más jóvenes agradecen a los más veteranos la ayuda prestada para la puesta en marcha de sus empresas) y con unos valores que deben y merecen ser contados porque esa es la verdadera diferenciación del producto y diferencial de compra.



Un huerto en Santalla visto a través de un arco de la iglesia. Miki López

Hacer de la necesidad oportunidad

¿Y la tecnología? Pues solamente es una pieza más para ampliar este conocimiento. Pero un traje a medida para cada empresa, soluciones de trazabilidad rígida sustentadas en «blockchain» en las que se cargan todos los puntos de control que la mayoría de productores ya gestionan por pertenencia a Denominación de Origen Protegida (DOP) o Identificaciòn Geográfica Protegida (IGP) y se ponen a disposición del consumidor final, generación de contenidos audiovisuales profesionales es valorizando los procesos y vinculados a la marca de comarca y de reserva de la biosfera Río Eo, Oscos y Terras de Burón, geolocalizaciones de producciones, pastos, parcelas… Un qué se hace y cómo se hace transparente al consumidor final y un compromiso para identificar nuevas necesidades de proyectos de I+D+i de innovación territorial que complementen al actual y que estas necesidades salgan realmente de abajo a arriba, de la gente del territorio para el territorio, haciendo de la necesidad oportunidad, porque así creemos que deben definirse los proyectos de la gente.

Estamos escuchando, hablamos en la cercanía, nos ponemos las botas, aprendemos diariamente de cada persona que trabaja en una explotación, plantación, producción… y justificamos convenientemente el proyecto para todos los clientes que identifican los pliegos, pero si no somos capaces de darle continuidad en el futuro resolviendo los problemas reales de la gente, habremos fracasado en nuestro propósito, y fracaso es una palabra que no nos gusta en CTIC.

Creemos firmemente en este proyecto, en la comarca Oscos-Eo y en las personas con las que trabajamos. Por eso estamos comprometidos con poner en valor lo vuestro y por eso nos consideramos parte y, para CTIC Centro Tecnológico, esto también «é noso». ■

Fran Rojo es miembro del equipo de IA empresarial de CTIC Centro Tecnológico