

Entrevista ►  
**JOSÉ DIEGO CHÁVEZ**

Gerente de Falco Control, empresa de control biológico a través del uso de halcones y gavilanes, cuenta cómo el paso de los años su hobby como cetrero se convirtió en negocio

# Somos compatibles con la naturaleza

MARIENELLA ORTIZ RAMÍREZ

Ver a un halcón elevarse para de inmediato caer en picada sobre su presa es una experiencia que puede marcar un antes y un después, más aun cuando se tiene 13 años. De esa experiencia, José Diego Chávez ha tenido una constante en su vida: la práctica ininterrumpida de la cetrería.

Por ser un amante convicto y confeso de esta práctica resultó un paso natural desarrollar un negocio de control biológico a través de halcones y gavilanes en los viñedos y las fábricas atacadas por plagas de aves, las ratas del aire descritas por el poeta Antonio Cisneros. En un futuro no tan lejano, José Diego también espera poner en práctica la cetrería para espantar en los aeropuertos a gallinazos y golondrinas. Es cuestión de paciencia para que eso ocurra, refiere.

**¿Cuál fue su motivación para iniciar un negocio de esta naturaleza?**

En realidad practico cetrería, que consiste en entrenar aves de presa y cazar con ellas, durante más de 22 años.

**¿Era solo un hobby?**

Sí, pero luego vi que en España y en muchos aeropuertos del mundo se realizaba desde hace 30 años el control biológico a través de las aves de presa. Entonces me di cuenta de que podía encontrar un medio para generar ingresos económicos.

“ En muchos aeropuertos se realiza desde hace 30 años el control biológico a través de aves de presas ”

**¿Desde cuándo pone en marcha este negocio?**

Desde hace un año comenzamos con trabajos en fundos de uvas de exportación. Creamos una empresa sólida, para lo cual tomamos en cuenta todos los medios que existen para hacer este tipo de control de manera científica y ordenada. Acá se realizaba algo muy empírico y desordenado.

**Venía observando cómo se movía el mercado...**

Veía que no había una propuesta más seria, con las aves adecuadas o con los equipos de telemetría (transmisores para encontrar las aves) que se requieren.

**¿Cuál fue su inversión?**

Como empresa hemos invertido en las aves. A través de la sociedad con un criador, tenemos disponibles 220 aves, aunque la mayor parte se alista para la exportación.

**¿Fue difícil convencer a los clientes de los beneficios de la cetrería?**

En un inicio apuntamos a los aeropuertos. Nuestra primera demostración fue en el terminal aéreo de Iquitos, financiada por Aeropuertos del Perú. Aún esta-



A LA CAZA. Con sus halcones y gavilanes, José Diego Chávez espera conquistar el negocio del control biológico, actividad aún poco conocida.

mos en proceso de conversaciones. También tenemos pendientes proyectos con Córpac para el aeropuerto Jorge Chávez.

**¿Cómo funciona el servicio que brinda?**

Las aves rapaces son territoriales y no permiten la presencia de otras aves. Con el control biológico el mecanismo es distinto: al volar un ave en determinado territorio lo marca con una cortina imaginaria, como si fuera su territorio de caza. Las potenciales presas identifican esa área como una zona de peligro, y no la frecuentan, por el riesgo potencial de que el depredador las capture. La naturaleza nos da el método. El punto central del control biológico es la persuasión.

**En el caso de aeropuertos, ¿estas aves también pueden espantar a los gallinazos?**

Tenemos un proyecto experimental para el aeropuerto de Iquitos. Ocurre que el gallinazo se encuentra en la cúspide de la pirámide: no tiene depredador; así que si ve a un ave rapaz no lo toma como un peligro. La cetrería desarrolla la técnica de desnaturalizar la presa de un rapaz que nace en cautiverio. Es decir, contamos con aves entrenadas de tal manera que reconozca a los gallinazos como presas. Como los gallinazos son gregarios, luego de una semana o dos semanas de ataques llegan a identificar al gavián o halcón como peligro y se van.

**¿En los aeropuertos también hay otras aves invasoras?**

En el aeropuerto de Iquitos se

## LA FICHA

**Nombre:** José Diego Chávez

**Cargo:** Titular gerente

**Profesión:** Abogado

**Estudios:** Posgrado en derecho procesal constitucional.

Lleva estudios de derecho ambiental en la Católica.

**Edad:** 33.

**Situación familiar:** Soltero.

**Labores anteriores:** Ejerció el derecho laboral en un conocido estudio de abogados. Estudió preparación física en el Instituto Peruano del Deporte (IPD). Fue Mister Perú en el 2000.

visitamos había dos antenas plagadas de golondrinas.

**¿Por qué aún no se concreta ese servicio? ¿Es costoso?**

No es costoso, es un presupuesto aceptable y anual, si se toman en cuenta los riesgos que se ahorran porque hay un peligro latente en los aeropuertos. Ahora, obviamente, cuesta más que los actuales métodos. Hoy se utilizan cañones a gas propano con un mecanismo de disparo cada 20 minutos, pero luego de un tiempo las aves se acostumbran al sonido.

**¿En otros países es común este tipo de servicio?**

Común y básico.

**¿Qué trabajos realizan en la actualidad?**

Trabajamos en uvas de exportación en dos agroexportadoras del sur. También hemos culminado un trabajo con empresas como

Cicasa, en Lurín, Ferreyros e IQFarma.

**¿El servicio en fábricas es diferente?**

El trabajo es básicamente en almacenes o plantas industriales plagadas de palomas y que podrían alterar los estándares sanitarios por excrementos. Por ejemplo, el local de Cicasa, que fabrica cemento y selladores de paredes, está en una zona muy cercana a la producción de pollos y molineras, por eso las palomas utilizan sus almacenes para pernoctar; se metían como en su palacio y defecaban en todo el almacén. Nuestra tarea consistió en erradicar las palomas y hacer las recomendaciones para que los responsables de la empresa volvieran hermético el lugar.

**¿Qué ocurría con Ferreyros?**

Ellos tienen un taller donde ensamblan los motores de caterpillar y donde se metían las palomas sin que ellos se dieran cuenta. Un día, un mecánico vio excremento en un cilindro y allí fue cuando me llamaron. El jefe del taller me decía que si armaban el motor sin darse cuenta del excremento, el cilindro y el pistón se iban a corroer y el futuro cliente iba a tener que devolver la maquinaria, con las pérdidas correspondientes.

**¿Estos trabajos son distintos de los que tienen que hacer en los viñedos?**

Es más intensivo en el campo porque estamos en un medio natural y los pajaritos están constantemente intentando comerse las uvas.

**¿Hay indicadores de cuánto pierden los productores de uva por las aves?**

La merma depende de muchos factores: de cómo es el lugar, dónde está ubicado el viñado... Si está en un valle con muchos frutales alrededor, hay una mayor incidencia de plaga de pajaritos. Entonces el daño puede ser mayor. En un desierto, la plaga tiende a concentrarse en un solo lugar. Hemos visitado fundos donde la merma llegaba al 60% o incluso al 80%. Pierden y no queda nada. En sí es muy raro que haya un productor de vid que no tenga 30% de merma por la plaga de pájaros, en promedio.

**¿Y la merma se reduce a 0% con la cetrería?**

Eso es imposible, porque no podemos eliminar a los pajaritos de la faz de la tierra. En el caso de una hacienda que tenga una merma de 30% o 40%, haciendo un trabajo constante con las rapaces, se puede reducir esos valores a 5% o incluso a 3%. Hay que considerar que además de reducir la merma, somos un plus para los que quieren cultivar la agricultura orgánica. No causamos impacto ambiental; nuestro trabajo es compatible con la naturaleza.

**Sobre todo cuando las agroexportadoras de hoy buscan ingresar a mercados muy exigentes...**

A algunos agricultores les interesa reducir la merma, pero a otros también les interesa dar una imagen de convivencia con la naturaleza. Ese es el caso de Agrokasa, que ha comprado sus propias aves.

**¿Cuántas empresas compiten con la suya?**

Habrá unas cuatro o cinco empresas. Sin embargo, en cuanto a equipos y número de aves, somos la más grande.

**Con tantos cultivos de agroexportación, ¿el techo para seguir creciendo es muy alto?**

Exacto. La uva comienza a madurar en noviembre y diciembre y nosotros visitamos a los productores desde julio, de tal forma que ya tenemos los contratos definidos. Sin embargo, en medio de la campaña hay muchos productores que te piden las aves porque ya no pueden con la plaga o porque les dieron un servicio inadecuado. Cubrimos esa oferta siempre que tengamos disponibilidad de aves. Pero el problema no es la cantidad de rapaces, sino la ausencia de personal calificado que conozca de cetrería. Hay un número limitado de gente capacitada que entrena a las aves para el control biológico. No tenemos muchos 'halconeros'. Hasta en Canadá escasean porque se van a dar servicios a Inglaterra.

“ El problema no es la cantidad de aves rapaces, sino la falta de personal calificado que sepa de cetrería ”

**¿Necesita cierta habilidad?**

No. Solo debes tener el sentimiento del amor a las aves de presa y al campo. Luego viene el aprendizaje de la cetrería. Lo que sucede es que en nuestro país la enseñanza se da de manera tradicional, de persona a persona.

**¿En su caso quién le enseñó?**

No fue solo una persona. Yo aprendí primero con mis primos. Una vez que vas metiéndote en esto, vas conociendo a más personas de las que vas aprendiendo más y más. Lo siguiente es la práctica constante.

**¿Este negocio también ayuda en la conservación de algunas especies de aves rapaces?**

Por supuesto. Existe un zoológico en Huachipa donde no solo se reproducen las aves de presa para la demanda de la cetrería y control biológico, sino que a la par es un centro que alberga material genético de las aves que puedan verse amenazadas en cualquier momento por equis motivo. El halcón peregrino estuvo a punto de desaparecer por el DDT, que es un fuerte pesticida. Esto ocurrió en todo el mundo.

**Este negocio más parece una extensión de su hobby...**

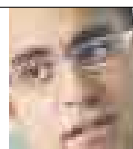
En realidad yo estudié para ser abogado, pero la cetrería siempre se ha llevado la mayor parte de mi vida. También—debo decirlo—la mayor parte de mis ingresos. Sin embargo, ahora encontré la forma de que todo lo desembolsado se convierta en una inversión rentable. ■

## punto de vista

# Crónica de pedaleos y pataleos

**Gustavo Rodríguez**

Escritor y comunicador \*



Tomábamos impulso para llegar a las cimas y, ya en el aire, nos imaginábamos motociclistas rumbo a las nubes.

Hace unos años, un amigo me comentó que él y sus amigos habían descubierto cerca de sus casas un recurso parecido, solo que más espectacular: tanto como para creerse Evel Knievel. Tenía tierra y senderos ascendentes. “Pucha—pensé—¿qué cerro tan cerca de su barrio podría ser aquel paraíso del riesgo en bicicleta?”. Se refería a la huaca Pucllana, en Miraflores.

¿Qué ocurrió con ese lugar en

“ Desde que nacen, a sus habitantes les machacan de qué forma su oro y grandeza fueron arrasados por el extranjero ”

estos últimos 30 años? Sin duda, un viraje a un criterio más moderno de conservación. Una concepción que la población de Cusco

no termina de entender, según la marcha de la que fui testigo cuando estuve en dicha ciudad hace unos días. Un mar de gente había tomado las calles principales maldiciendo la Ley 29164 que permite la inversión privada alrededor de los monumentos históricos. “¡Cusco es para los cusqueños! ¡Fuera limeños de aquí! ¡No vendamos Machu Picchu!”. Fue en ese momento que recordé el relato de mi amigo y me dije: los cusqueños están protestando, sin saberlo, contra aquel modelo que convirtió al cerrito de mi amigo en la celebrada huaca Pucllana de hoy.

Este enfoque, que empezó en 1981 como un convenio de cooperación entre el Instituto Nacional de Cultura y la Municipalidad de

Miraflores, fue coronado hace seis años con la inauguración del restaurante que funciona dentro del complejo arqueológico. El 6% de sus ventas se entrega a la municipalidad para la recuperación del monumento. ¿Pero bastaría con enseñarle a los habitantes del Cusco las bondades de este ejemplo para que cambien de parecer?

Debo confesar algo: mientras veía vociferar a los marchantes cusqueños, el cliché de que la ignorancia es atrevida rondó mi cabeza. Pero pronto me di cuenta de que el problema de esta marcha, más que la ignorancia, era la desconfianza. Probablemente, Cusco sea el lugar donde más campea este sentimiento. Desde que nacen, a sus habitantes les machacan de qué forma su oro y

grandeza fueron arrasados por el extranjero invasor hace cinco siglos, y para cualquier autoridad astuta no es difícil aprovechar, a favor de su poder, esa concepción instalada en las mentes de sus paisanos.

Viendo las cosas así, me queda claro que toda reforma que implique rozar el patrimonio cusqueño implicará una estrategia fina de comunicación selectiva con acuerdos políticos anticipados. Pero más claro aúnes lo siguiente: mientras que a los niños del Cusco se les siga enseñando la historia desde el ángulo del resentimiento, esa región tan hermosa jamás tendrá una mentalidad acorde con el mundo moderno. ■

\*www.torionja.com.pe