

IIDH

Instituto Interamericano
de Derechos Humanos

Economía indígena y mercado

 **Asdi**
AGENCIA SUECA
DE COOPERACION
INTERNACIONAL PARA
EL DESARROLLO


NORWEGIAN MINISTRY
OF FOREIGN AFFAIRS



Economía indígena y mercado

2007

Instituto Interamericano de Derechos Humanos

Con el apoyo de:

Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo

Agencia Noruega para la Cooperación y el Desarrollo

© 2007 Instituto Interamericano de Derechos Humanos
Reservados todos los derechos

323.7

I59e

Instituto Interamericano de Derechos Humanos
Economía indígena y mercado / Instituto Interamericano de Derechos Humanos.
-San José, C.R. : IIDH, 2007

60 p. ; 22X28 cm.

ISBN 978-9968-917-75-9

1. Derechos Humanos 2. Derechos de los pueblos indígenas
3. Derechos Económicos

Las ideas expuestas en este libro son de exclusiva responsabilidad del autor y no corresponden necesariamente con las del IIDH o las de sus donantes.

Se permite la reproducción total o parcial de los materiales aquí publicados, siempre y cuando no sean alterados, se asignen los créditos correspondientes y se haga llegar una copia de la publicación o reproducción al editor.

Equipo de productor de la publicación:

Departamento de Entidades de la Sociedad Civil
Programa Pueblos Indígenas y Derechos Humanos
Programa Combate al Racismo

Cristina Zeledón Mangel
Oficial de Programa
Coordinación académica

Carlos Brenes
Autor

Fotografía cortesía de Jorge Calderón Gamboa
Ilustración de la portada

El Duende, diseño y edición
Diseño, diagramación y artes finales

Jacinta Escudos
Corrección de estilo y redacción

Imprenta y litografía Segura Hermanos S.A.
Impresión

Publicación coordinada por la Unidad de Información y de Servicio Editorial del IIDH

Instituto Interamericano de Derechos Humanos
Apartado Postal 10.081-1000 San José, Costa Rica
Tel.: (506) 234-0404 Fax: (506) 234-0955
e-mail: uinformacion@iidh.ed.cr
www.iidh.ed.cr

Objetivos del módulo

“Abordar y cultivar, para crear y recrear una sólida economía indígena, revitalizando el rol de las mujeres en los mercados indígenas y su articulación a los mercados no indígenas, constituye uno de los desafíos principales de los pueblos indígenas de América Latina para el nuevo milenio, en especial en términos de un conjunto de derechos económicos, que son claves para superar la exclusión, marginalidad e inequidades a que son sometidas las poblaciones indígenas”.

“Se espera que este módulo, junto con el de Capacidades de Gestión y Económica, permitan ver y pensar, aprovechar y recrear, dar y recibir, dar pasos e integrarlos, conformar una especie de cultivo y crianza de fuertes raíces comprensivas para proponer, recrear y luchar, de forma real desde la espiritualidad indígena, la conformación de nuevas formas de relacionarnos económicamente con la naturaleza y con los demás, fortaleciendo los entretijos familiares, clánicos y comunales, es decir, el valiosísimo capital social propio de los pueblos indígenas, en los nuevos contextos de la sociedad”.

Carlos Brenes, de la propuesta inicial.

Soy mujer Aymara*

*“Yo, conozco lo que valgo como mujer
dondequiera me alzo,
yo, hombre; yo, mujer.
Para mi cualquier trabajo.
En el frío, en el calor.
Es lo mismo.
No me asusto.
Sé afrontar al sol y al viento.
La piedra grande, el palo grande son míos.
De nada me asusto.
Soy mujer Aymara.
Sólo el flojo
teme al frío y al calor.
Sólo el flojo de hambre muere.
Soy Mujer Aymara,
no me asusto.
Para una huérfana
el palo, la piedra hablan.
No temo.
Soy mujer Aymara”.*

Berta Villanueva

* En: Molina, Lucrecia. Campaña Educativa sobre Derechos Humanos y Derechos Indígenas. Mediación Pedagógica.

Índice

Presentación	11
Introducción	13
¿Cómo usar este manual?.....	14
Actividad inicial	15
Las siete lecciones de este módulo. Nuestra pirámide de saber	17
1. Reconociendo y recuperando críticamente la economía indígena y las mujeres	18
2. Estar en la “cancha”: Los mercados indígenas y los indígenas en el mercado	24
3. Las visiones y aspiraciones una cancha múltiple	34
4. El acceso, uso-trabajo, control y usufructo de los bienes y servicios productivos	39
5. El patrón económico de las relaciones hombre-mujer. ¿Inequidad de roles y beneficios o complementariedad de roles y beneficios?	49
6. La búsqueda de relaciones justas, ventajosas y afirmadoras con los mercados y sus tendencias, como la globalización	54
7. Precisando tareas y desafíos en lo inmediato y mediato, así como en lo propio y en lo ajeno	59

Presentación

El IIDH ha venido apoyando, desde 1985, la labor de defensa y protección de los derechos de los pueblos indígenas que realizan diversas organizaciones indígenas, líderes y personas indígenas en la región, para lo cual impulsa acciones de investigación, promoción y educación – con perspectiva de género - de las que ahora forman parte, entre otras iniciativas estratégicas a nivel regional o subregional: a) la *Campaña educativa sobre derechos humanos y derechos indígenas*; b) la sección especializada *Diversidades*- web IIDH; c) el *Aula Virtual*-web IIDH (cursos autoformativos o tutoriales en línea); d) las videoconferencias temáticas centroamericanas; e) la *Red de Atención a Pueblos Indígenas*.

No obstante ser testigos de luchas, esfuerzos y logros por afirmar el ejercicio de los derechos de los pueblos indígenas, nuestros pueblos originarios siguen sufriendo de marginalidad, exclusión, falta de participación política y ciudadana y se encuentran en los niveles de pobreza y miseria extrema en todos los países de la región. Esto conduce a una serie de inquietudes, entre las que se encuentran algunas avanzadas por Richard Chase Smith, del Instituto del Bien Común, del Perú y que se refieren a: “¿Cuál es el propósito de la vida económica para los pueblos indígenas?, ¿cuál fue la base ideológica de su vida económica? Frente a los grandes cambios que estamos viviendo, ¿qué está pasando con la economía tradicional de los indígenas?, ¿es capaz todavía de proporcionar alternativas para la seguridad económica de la población?, ¿qué ha pasado que los modelos indígenas de consumo, uso y manejo de los recursos? ¿cuál es el futuro económico de los pueblos indígenas?”

El aporte de Carlos Brenes (Costa Rica) en este texto, constituye una primera contribución para recuperar los criterios y elementos básicos que nos permitan, de manera responsable, construir participativamente, con los propios pueblos indígenas, sus organizaciones, y sus líderes, las mejores respuestas a las anteriores preguntas. El abordaje explorado y desarrollado en este texto, nos invita a considerar y reconocer como un derecho la práctica económica de los pueblos indígenas, que se debate entre dos enfoques, con consecuencias y resultados diferentes, ya que en su mayoría los intentos de favorecer o ayudar a los pueblos indígenas desde otras instituciones y culturas, no solo quiebra principios culturales, sino que rompe estructuras de gestión económica de la comunidad y el medio ambiente. Lamentablemente también desaprovecha grandes posibilidades y oportunidades que la ayuda económica externa podría lograr, si tan solo enfocara de manera más adecuada y adaptada a sus culturas y formas de vida y organización social, los mecanismos, instituciones y objetivos económicos que pretende lograr.

Como bien lo señala el autor, si en el diseño mismo de la ayuda y cooperación económica se asumen plenamente los principios de la visión indígena de reciprocidad, de centrarse en la distribución y no en la acumulación y de producir relaciones económicas, no solo bienes y servicios, se podría consolidar ciclos de relaciones económicas que conservarían

el principal tesoro de la economía indígena, el capital social, resumido recientemente por la economía “moderna” y los organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros.

Metodológicamente el texto no solo recoge experiencias y testimonios concretos de América Central, sino que facilita mediante diversos ejercicios pedagógicos que los lectores y usuarios del texto puedan trabajar colectivamente y releer su propia realidad económica, perfilando las mejores alternativas, afirmando sus derechos y sin perder su identidad.

Este material fue validado con el grupo de estudiantes del Diplomado Indígena en el artículo 8J del Convenio de Biodiversidad, desarrollado por la Universidad Regional Autónoma de la Costa Caribe Nicaragüense (URACCAN), con participantes de toda la subregión, lo que permitió constatar que efectivamente contribuye a colocar en la mesa los derechos económicos y, sobre todo, el desafío de desarrollar capacidades para ejercer esos derechos, inspirado en este particular enfoque, del que ya en América del Sur han sido precursores la Coordinadora de las Organizaciones indígenas de la Cuenca Amazónica (COICA), el Instituto del Bien Común, Oxfam America y la Fundación Ford.

Esperamos que este aporte sea un primer paso para desarrollar a profundidad una línea fuerte de investigación, desarrollo y formación en la defensa y ejercicio de los derechos económicos de los pueblos indígenas, que les brinde mayores oportunidades y capacidades propositivas para consolidarse como sujetos económicos y afirmar la economía indígena como actora de peso del desarrollo humano sostenible. De esta manera contribuimos a reconciliar la economía con los valores, la ética y la cosmovisión indígena que es la defensa de la vida, reconociendo a los indígenas como los verdaderos profetas de la buena vida.

Roberto Cuéllar M.
Director Ejecutivo

Introducción

Recuperar la cultura de sostenibilidad desde la economía indígena: hacia la afirmación de los derechos económicos de los pueblos indígenas

Al recorrer nuestras tierras centroamericanas nadie puede dejar de admirar y disfrutar los múltiples bienes y productos que, surgidos de la cotidianidad económica de los pueblos indígenas, **han estado, están y estarán presentes en los mercados** locales, regionales, nacionales e internacionales.

Hablamos desde los bellos tejidos Mayas, las molas Kunas y Ngäbe, la orfebrería y joyería con motivos indígenas, los sitios turísticos, la industria del tamal centroamericano, el pejibaye costarricense, la artesanía de La Palma, las velas y copal guatemalteco, la música Garífuna, las hortalizas de Almolonga, en fin, múltiples formas en que se evidencia la presencia indígena en la economía de nuestra región.

Igualmente al navegar por los múltiples ríos, caños y lagunas de nuestros territorios ancestrales no nos sorprenderá la presencia de los motores, de focos y linternas, de los radios, de las ropas y de los servicios estatales.

Es decir, desde hace muchas décadas se han venido entrelazando y afectando mutuamente la cotidianidad económica de nuestros pueblos con la galopante economía de los pueblos no indígenas.

Retomando las orientaciones surgidas en la Segunda Jornada Indígena Centroamericana, de lo que se trata es de avanzar y aprovechar todas las oportunidades que permitan crear ventajas o convertir en ventajas todo lo que nos permita **recuperar la cultura de sostenibilidad**, ya no sólo para los propios pueblos indígenas, sino para todos los pueblos y etnias, como el mejor y más oportuno “regalo” de los indígenas a la humanidad.

Decimos que de esta manera se retoma la brecha por afirmar los derechos económicos de mujeres y hombres indígenas de hoy y de los niños y niñas, como base social de la sostenibilidad de las culturas para la afirmación de su identidad.

Estoy convencido que asumir seria y decididamente la dimensión económica es y será la mejor plataforma de afirmación de los derechos humanos y los derechos indígenas.

Este manual busca dar una lectura que sirva de base para un diálogo, de ensayo de criterios y categorías, para colocarnos en posición reflexiva y aspirar a servir de instrumento para construir y vislumbrar nuevos caminos y defender esos derechos.

¿Cómo usar este manual?¹

Este manual es sólo un instrumento, una herramienta para ayudarle a usted, a su organización y su comunidad a comprender y aprovechar mejor el valor y sentido de la economía indígena, revitalizar las relaciones con equidad entre mujeres y hombres, por medio de nuevas formas de relacionarse con los mercados.

Usted trabajará siete lecciones. Cada una de ellas tiene una breve introducción conceptual; algunas están reforzadas con lecturas complementarias. También cuentan con esquemas e imágenes, principalmente las actividades pedagógicas, que para nosotros son el corazón de este manual, en tanto que le ayudan progresivamente a ustedes a ir desarrollando una mejor comprensión de la economía indígena y desarrollando habilidades analíticas aplicadas a su propia realidad.

Particular atención y especificidad tienen las orientaciones y referencias para visibilizar y fortalecer los roles de mujeres y hombres con las perspectivas de dualidad y complementariedad, de manera que es importante atender este aspecto en cada ejercicio.

Finalmente, el módulo pretende ayudarles a perfilar una estrategia base de afirmación de la identidad indígena y de reconocimiento de los derechos económicos como derechos fundamentales, que solo los podremos defender construyendo creativa y proactivamente diversas alternativas y caminos.

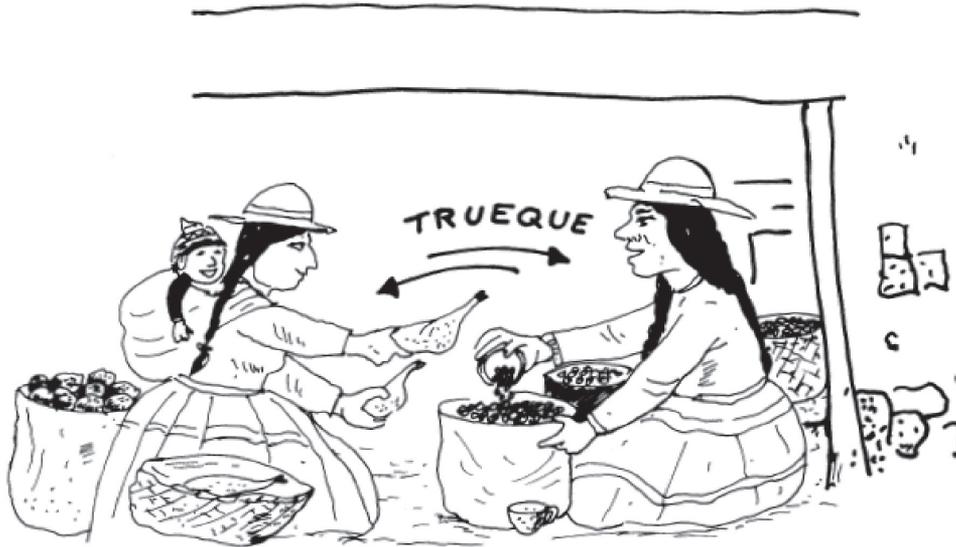
Adelante y manos a la obra. Suerte.

-
1. En el manual complementario a este, acerca de la gestión económica, buscaremos profundizar sobre algunas preguntas clave como ¿cuáles son nuestras necesidades materiales? ¿Cómo las satisfacemos? Principales actividades económicas en nuestras comunidades. ¿De qué vivimos, qué compramos, qué producimos?



Actividad inicial

Mujeres y trueque: ¿un vestigio o una realidad presente?²



Por favor, cuidadosamente usted y sus compañeros...

1. Hagan una lista detallada de todos los productos y servicios que en sus comunidades étnicas se colocan en los mercados, locales, nacionales e internacionales.
2. Selecciones los tres más importantes.
3. Identifique para esos tres, los roles y beneficios de mujeres y hombres.
4. Haga una lista de 5 preguntas importantes que usted tenga para entender, cambiar y mejorar la economía de sus comunidades aprovechando de mejor manera las relaciones con los mercados.
5. Guarde esas preguntas y vuelva a ellas una vez que termine las siete lecciones de este módulo y haya hecho las actividades pedagógicas de cada una.

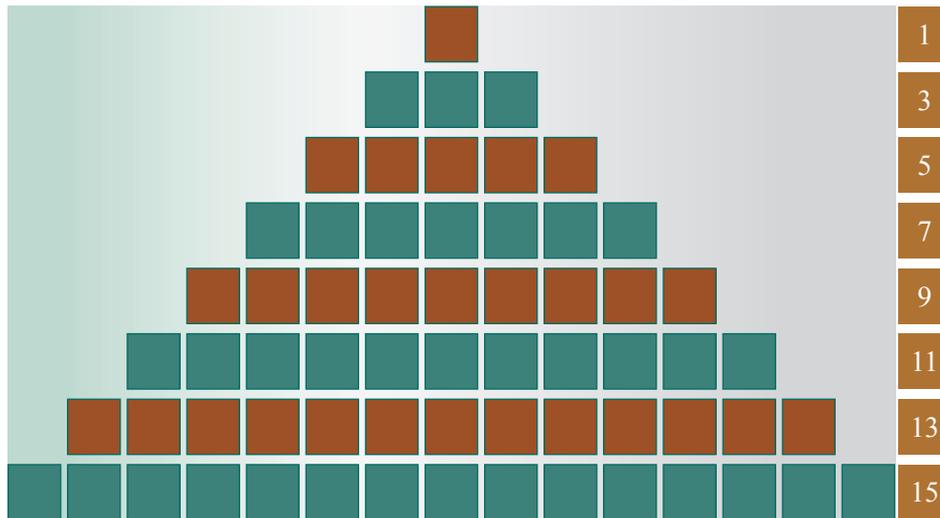
2. Tomado de “Los pueblos indígenas y el ALCA”. SERVIINDI.

“El valor de la gratitud y el agradecimiento es de los más desarrollados y enseñados en las comunidades mayas. La gente maya es muy agradecida, no importa si tiene o no suficientes recursos económicos. Cuando uno le hace un favor a la persona y llega el tiempo de la cosecha, por ejemplo, busca lo mejor que tiene para su acción de gracias; no regala lo que no le sirve, sino siempre da lo mejor como gratitud. Si una familia tiene cinco gallinas y llega alguna persona a visitar y se le tiene mucho cariño, se mata una gallina, sin pensar mucho en que eso le podría servir a esta familia para poder sobrevivir ya sea vendiéndola o compartiéndola; no se escatima el valor económico, sino el valor del agradecimiento”.

Salazar Tetzagiic, en su estudio sobre los valores mayas.



Las siete lecciones de este módulo. Nuestra pirámide conceptual del saber



Inspirados en la cosmovisión Maya, recuperamos acá los siete conceptos claves que constituyen este módulo, a manera de recurso, para ir poco a poco ascendiendo y descendiendo de la pirámide, conforme cultivamos y miramos desde cada nivel las ideas clave de cada concepto, que en adelante serán las 7 lecciones.



Lección 1**Reconociendo y recuperando críticamente la economía indígena y las mujeres³**

El elemento central identificado como propio de la economía indígena está basado en el poder de **dar y recibir**, dentro de las normas culturales de **intercambio recíproco**. Es una economía basada en la apreciación personal, como fuente de obligación recíproca. Así como para la economía de mercado el eje ordenador o principio lógico es la acumulación, para la economía indígena el eje ordenador es la distribución.

El regalo es el instrumento central por medio del cual se establecen alianzas que permiten entrever relaciones para conformar un sólido tejido social. El desarrollo de esta economía basada en la generosidad, a su vez, trae prestigio y respeto, un beneficio social derivado precisamente del dar. La regla básica es que cada “regalo” debe ser retornado, reciprocado. Por lo tanto, es fundamental la obligatoriedad de recibir el regalo. De esta manera, se busca generar un perpetuo ciclo de intercambios y reciprocidad, como fin último y creación cultural.

Aspectos claves respecto a la relación entre economía indígena y mercado:

- a. El empobrecimiento del entorno ambiental y de la calidad de vida significa e implica necesariamente la restricción de opciones, de satisfactores; por lo tanto, la preservación de la diversidad ecológica y cultural es un requisito de convivencia para ampliar la recuperación de la cultura de sostenibilidad.
- b. La mayor diversidad y distribución asociado a la búsqueda de capacidades de autosuficiencia y de resiliencia⁴ es la mejor ventaja para minimizar la vulnerabilidad ambiental y social.
- c. El peso y valor del capital social, los tejidos familiares, comunales y sociales que comparten colectivamente reciprocidades. Incluye redes de mercados y cooperación y que explican el posicionamiento “exitoso” de comunidades y pueblos indígenas en el mercado.
- d. La determinación cultural de las instituciones económicas, es decir las normas y reglas que regulan las relaciones económicas internas y externas.

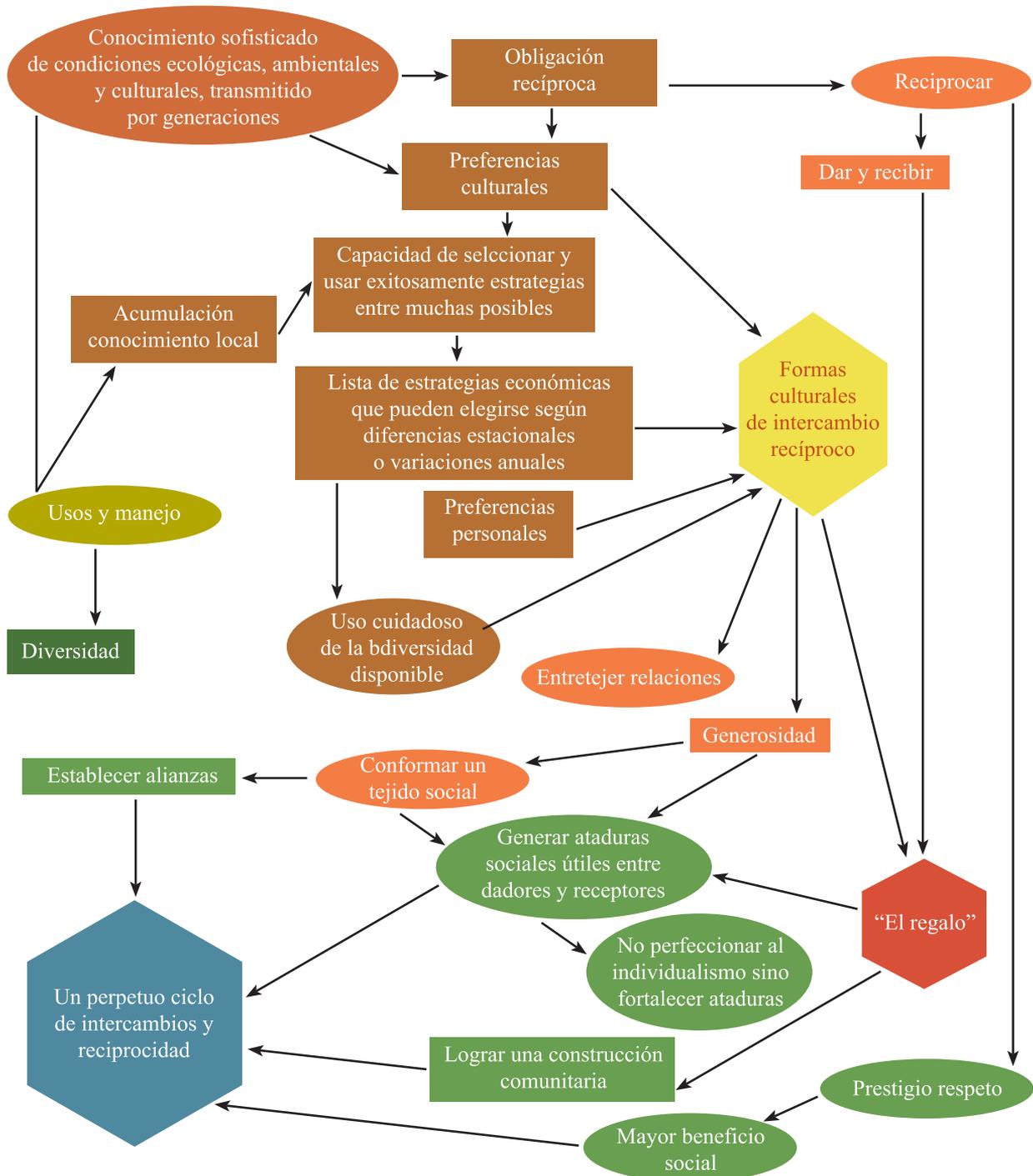
-
3. Para efectos del abordaje analítico, hemos resumido algunos elementos propios de lo que se ha venido planteando como economía indígena, a partir principalmente de los aportes del Instituto del Bien Común de Perú, y especialmente de Richard Chase y desarrollado de manera abundante y aplicada en el magnífico estudio de Economía Indígena y Mercado en la Amazonía.
 4. El concepto de resiliencia, apela a la capacidad de un ecosistema de recuperarse para restablecer sus formas y condiciones, pese a sufrir cambios y transformaciones, ya que no sufre transformaciones permanentes, de tal manera que en un sistema sociocultural, apela a la capacidad de vivir bien y desarrollarse positivamente, a pesar de las difíciles condiciones de vida y más aún, de salir fortalecidos y ser transformados por ellas.



Es necesario repetir que en el caso indígena no se debe suponer una relación automática entre la producción y los ingresos por un lado y el nivel de consumo por el otro sin entender el rol de la reciprocidad y redistribución.

N. Wray

Acerca de la economía



Estudiamos el dibujo: El dibujo anterior busca mostrar el sentido de la economía indígena, de manera que si usted sigue cuidadosamente la secuencia de pasos y elementos que se indican a continuación, esperamos que les ayude a comprender la lógica y encontrarle sentido. Para ello es necesario leerlo de izquierda a derecha.

Veamos:

1. Si partimos de los usos y manejo de la biodiversidad, esos usos van acumulando conocimiento local.
2. Poco a poco, y con el paso de los años, ese conocimiento se fue volviendo sofisticado y se trasmite de generación en generación.
3. Ese mismo conocimiento mediado por las propias preferencias culturales, es decir los valores de cada cultura, desarrolla capacidades de usar en forma acertada estrategias de sobrevivencia, que lleva a cada grupo indígena a usos adecuados o apropiados tanto a las propias características de su biodiversidad en consonancia con sus valores.
4. En el caso de los pueblos indígenas, emergen determinadas preferencias tanto personales como culturales, centradas en el principio de reciprocidad, cuya razón última es ir entretrejiendo poco a poco relaciones.
5. Reciprocitar se muestra plenamente como la capacidad cultural de dar y recibir, basándose en el regalo, el don de compartir, que cultiva la generosidad con el fin de llegar a conformar un fuerte tejido o entretrejado social.
6. Conforme crece la generosidad y se conforma el tejido social, se va generando un prestigio y respeto, al irse alcanzando mayor y mejor beneficio social.
7. De esta manera se generan ataduras entre dadores y receptores, basados en la generosidad para lograr una construcción comunitaria, hasta establecer alianzas permanentes.
8. Finalmente este camino y crianza de ataduras, logra cultivar un perpetuo ciclo de intercambio y reciprocidad, finalidad última y sentido central de la economía indígena.



Actividad pedagógica

Reconociendo la economía de nuestra comunidad ayer y hoy

Necesitamos:

- Dos láminas de papel blanco grandes
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Papeles de colores
- Goma y tijeras

Pasos:

- a. Se dividen en 2 grupos: el primero hace un dibujo de las características económicas de nuestra comunidad en el pasado. El segundo en el día de hoy.
- b. Usando los conceptos claves que se escribieron anteriormente, escritos en papeles de colores, los pegan en los dibujos hechos y hacen una valoración crítica, si esas ideas y prácticas están presentes.
- c. Marcan en los dibujos el lugar y responsabilidades de las mujeres y hombres.
- d. Conversan sobre las ideas presentes y ausentes.
- e. Dibujan lo que más les inquieta de comparar los dos dibujos.
- f. Se disponen a leer la siguiente lectura.

Lectura complementaria

Apuntes de una tipología de los pueblos indígenas con relación a la economía de mercado

Z. Lehm.

A pesar de la variabilidad entre los diferentes pueblos indígenas de América Latina, podemos caracterizar tres grandes tipos:

Por una parte, los pueblos de Mesoamérica, del Occidente de Centroamérica y los Andes y por otra parte los pueblos indígenas de la región oriental de Centroamérica, la Amazonía Andina y del Brasil.

Esta diferenciación es el resultado de procesos históricos de larga data aún anteriores a la conquista y la colonia. Sin embargo, aquí nos enfocaremos en algunas condiciones y características que destacan los estudios en la etapa de la globalización.

Tipo 1

Sistemas de intercambios muy desarrollados en el periodo pre-colonial. Inserción mercantil durante la colonia resignificación y posterior desarrollo durante los Estados Republicanos y globalización. Procesos de resignificación y adecuación manteniendo y aún acentuando sus identidades particulares. Sistemas de organización complejos y formas de representación jerárquicas. Organizaciones políticas y económicas: un proceso de diferenciación de estos tipos de organización. Acompañado de un *desarrollo de las actividades comerciales en sus manos, frecuentemente de las mujeres*.

Importante diferenciación social clasista pero manutención de las redes comunitarias. Importante variación regional entre las poblaciones que se encuentran cerca de las ciudades, donde mayormente la base de sus recursos naturales fue tempranamente arrasada dando lugar a fuertes procesos migratorios a las ciudades constituyendo en algunos casos sus propias empresas de producción y servicios pero en la mayoría de los casos vendiendo su fuerza de trabajo en las labores menos remuneradas de los centros urbanos.

En las zonas más alejadas donde se mantienen importantes recursos naturales pero donde enfrentan la competencia con grandes empresas agroindustriales en las cuales en algunos casos venden su fuerza de trabajo pero en otros casos, ellos mismos han constituido empresas de escala diversa relacionadas con el aprovechamiento de recursos naturales, la producción de artesanías y crecientemente se van insertando en actividades turísticas, sea constituyendo sus propias empresas o como fuerza de trabajo en empresas de mestizos.

Zonas rurales con una baja provisión de recursos naturales y donde la tenencia de la tierra a su favor no ha podido consolidarse, donde los niveles de pobreza son acentuados y de donde, juntamente con las poblaciones próximas a los centros urbanos, se expulsa a la población que nutre las corrientes de migración a través de las fronteras hacia Estados Unidos en el caso de Mesoamérica y los Andes ecuatorianos, pero también de Argentina, en el caso de los Andes bolivianos. Sus remesas constituyen aportes significativos ya no solamente a sus familias sino a los propios Estados nacionales, en el caso del Ecuador, constituye el segundo rubro por concepto del ingreso de divisas al país luego del petróleo (Acosta, 2001). En la actualidad, las emigraciones se realizan por periodos más prolongados, apareciendo con mayor nitidez comunidades indígenas urbanas que, organizadas en asociaciones de migrantes según sus localidades de origen, constituyen un apoyo importante para los nuevos migrantes y que aprovechan su experiencia como indígenas para insertarse en el mercado urbano, que por su parte muestra un importante desarrollo de la demanda por productos “típicamente” indígenas (Brenes, 2002: 3).

En general, si aún se mantienen economías de subsistencia se observa una creciente inserción en los mercados nacionales e internacionales. Retomando el estudio de Agreda (2002) quien, a partir del análisis de los Andes peruanos profundiza en la diferenciación



de los productores campesinos indígenas podría señalarse que, además de esta diferenciación regional según su proximidad a los centros comerciales, al interior de estas regiones, se replica la diferenciación según la articulación de los productores al mercado. Este autor señala tres tipos: aquellos cuyo objetivo de producción está orientado a la reproducción de la Unidad Económica Familiar y de la propia producción, se basan principalmente en la fuerza de trabajo familiar, recíproca y eventualmente asalariada, el destino del producto y el origen de sus insumos es parcialmente mercantil, tienen una producción diversificada y complementaria y una actitud orientada a minimizar el riesgo.

Tipo 2:

Un segundo tipo cuyo objetivo de la producción es asegurar la reproducción de la familia y generar ganancias. La fuerza de trabajo con que cuentan es familiar, recíproca y asalariada según disponibilidad, el destino de su producción y el origen de sus insumos es principalmente mercantil, tienen tendencias a la especialización e intentan suavizar el riesgo con la introducción de nuevas tecnologías que les permitan mayores ingresos.

Tipo 3:

Y un tercer tipo cuyo objetivo de la producción es maximizar la ganancia y la acumulación de capital, cuentan con fuerza trabajo principalmente asalariada pero también familiar, el destino del producto y el origen de los insumos es principalmente mercantil, tienen una producción especializada, presentan una actitud orientada a internalizar el riesgo de manera probabilística buscando tasas de ganancia proporcionales al riesgo (Agreda, 2002:14).

Esta tipología tiene dos extremos, en un polo se encuentran las economías de subsistencia y en el otro polo unidades más empresariales. Según el autor, estos polos constituyen la población minoritaria, en tanto que la mayoría de los productores se encontrarían al medio. El sugiere concentrar el apoyo en esta población, con la finalidad de que alcancen el tercer tipo, supone entonces, que este sería el tipo deseable para las economías indígenas. Una vía cada vez más frecuente de inserción a los mercados internacionales son las artesanías y el turismo, en el marco de un proceso de especialización incluso de comunidades con relación a ciertas producciones.

Orientación para después de la lectura

Siguiendo lo que hemos leído:

¿Cuáles características prevalecen en nuestras comunidades?

¿Qué es economía de subsistencia?

¿Qué es economía empresarial?

¿En donde queremos estar y qué debemos hacer para lograrlo?

Lección 2**Estar en la “cancha”: Los mercados indígenas y los indígenas en el mercado**

Tal y como lo indicamos en la lección anterior es importante resaltar que, así como para la *economía de mercado* el eje ordenador, el principio lógico, *es la acumulación*, para la *economía indígena* el eje ordenador, el principio lógico, *es la distribución*.

Si nos preguntáramos que significa cada principio, podemos asumir que la acumulación apela al valor del individualismo y que la distribución apela más al valor de la solidaridad.

De ahí que en muchas ocasiones los parámetros, indicadores y criterios de éxito desde una perspectiva son muy diferentes a la otra, lo valorado como errado o fracaso a los ojos de la economía de mercado no necesariamente lo es, si se valoran los elementos y orientaciones implícitas de la economía indígena y a las que nos referimos más adelante y que también presentamos en el gráfico o resumen esquemático.

La importancia del regalo

En el funcionamiento de la economía indígena, **el regalo** aparece como el instrumento central, y el sentido fundamental del mismo es que por su medio existe el deseo de establecer una alianza, que permita entretener relaciones, para ir conformando un sólido tejido social y lograr una construcción comunitaria.

El desarrollo de esta economía basada en la generosidad, trae a su vez prestigio y respeto, un mayor beneficio social, precisamente derivado del dar.

La regla básica es que cada “regalo” debe ser retornado, reciprocado y por tanto es también fundamental la obligatoriedad de recibir el regalo, es decir es un ciclo de dar-recibir, **reciprocarse**.

De esta manera se busca generar un perpetuo ciclo de intercambios y reciprocidad, como fin último y creación cultural.

Así, se busca consolidar ataduras sociales útiles entre dadores y receptores, de manera que el objetivo no es perfeccionar el individuo sino el fortalecer las ataduras.

Acumulación de conocimiento local

Dos aspectos claves de la economía indígena tradicional son la diversidad y la acumulación de conocimiento local para el uso y manejo de la biodiversidad.

La diversidad es importante en dos maneras:

- a. Por lo general los pueblos indígenas mantienen una larga lista de estrategias económicas para la producción, extracción e intercambio que ellos pueden elegir emplear, dependiendo en parte de diferencias estacionales, variaciones anuales en condiciones climáticas y en preferencias culturales y personales.



- b. Estas estrategias económicas dependen del uso cuidadoso de la gran biodiversidad disponible (incluyendo una enorme diversidad de especies cultivadas y variedades desarrolladas por sus antepasados).

La capacidad para seleccionar y usar de manera exitosa alguna estrategias, entre muchas posibles, requiere de un conocimiento sofisticado de las condiciones ecológicas, ambientales y culturales, que ha sido acumulado y transmitido por generaciones.

Actividad pedagógica

Visibilizando nuestras estrategias económicas

Necesitamos:

- Papeles en blanco
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Recortes de revistas
- Tijeras y goma o almidón

Pasos:

- a. Se dividen en pequeños grupos, si somos de varias comunidades étnicas, por comunidad o bien por regiones
- b. Se conversa sobre las diferentes estrategias económicas que han usado nuestras comunidades.
- c. En un papel hacen un esquema o dibujos de las diferentes estrategias
- d. Resaltar el papel de mujeres y hombres en las estrategias.
- e. Valorar si se dan en las estrategias los elementos de reciprocidad, el regalo, de distribución y de creación de ataduras o relaciones perpetuas.
- f. Resumen, en otro cartel, las principales conclusiones, que luego compararán con las ideas centrales identificadas en la actividad pedagógica de la lectura siguiente.

Acerca de la realidad de los pueblos indígenas en la actualidad

Teniendo en perspectiva la afirmación de la identidad indígena, es importante evidenciar claramente lo que es la realidad actual de nuestros pueblos indígenas en América latina, y desde esa lectura de la realidad, abocarnos a fortalecer los procesos y el compromiso con los principales desafíos y retos que los pueblos indígenas tienen en este milenio.

Par ello consideramos que la lectura de este artículo de N. Wray nos permite tener un resumen bastante útil para proceder a una lectura crítica y trabajar en nuestros procesos educativos.

Lectura base:

La economía y la realidad indígena

N. Wray

La economía abarca las actividades productivas y el trabajo asalariado

Es importante señalar que los indígenas, como la mayoría de los pobres, dan más importancia a los recursos productivos –principalmente la tierra y los recursos naturales–, que a los niveles de producción o los ingresos en sí (Narayan et al 1999:39). En general, su objetivo es asegurar un cierto nivel de seguridad en la provisión de alimentos y otras necesidades más que maximizar los niveles de ingresos o de producción. Sin embargo, donde los indígenas no tienen acceso a recursos productivos, el nivel de ingresos viene a ser el factor principal que determina su nivel de bienestar o pobreza.

Los indicadores de carencia son relativamente convencionales y se refieren a la producción y/o ingresos, la disponibilidad de insumos o equipos productivos y el acceso a la asistencia técnica, el capital y los mercados. La mayor dificultad es traducir el concepto en instrumentos operativos, especialmente para los estudios, como los censos y encuestas de hogares, que abarcan pueblos y regiones con características productivas muy diferentes.

Bajos ingresos y/o niveles de producción

Es necesario repetir que en el caso indígena no se debe suponer una relación automática entre la producción y los ingresos por un lado y el nivel de consumo por el otro *sin entender el rol de la reciprocidad y redistribución*. La realidad varía de lugar en lugar.

En algunos casos, por ejemplo las familias indígenas urbanas que viven en medio de una población no-indígena, sería razonable suponer que el hogar más o menos funciona como una sola unidad de producción y de consumo, aunque las familias puedan tener obligaciones adicionales de proveer comida y alojamiento a los parientes que están de visita o de ayudar sus parientes en momentos de crisis, valores que no son muy distintos a los de la población ladina o mestiza.

En otros tipos de comunidades es relativamente común encontrar personas o familias que no producen o no tienen ingresos y que viven de la producción e ingresos de otros. Así en el mejor de los casos el análisis de la producción y los ingresos ofrece una indicación del nivel de autonomía o del prestigio de los miembros del hogar, ya que el liderazgo se fundamenta en la redistribución de los productos.



Nota metodológica:

Para definir una línea de pobreza basada en la producción y los ingresos –una línea digamos de pobreza productiva–, habría que traducir los productos de la agricultura, la caza, la pesca, la recolección y los ingresos a un denominador común. Una alternativa sería de traducir el ingreso en dinero a términos de calorías para saber si el total de la producción más los ingresos está por debajo o encima del nivel de autosustento.

El instrumento mediría la producción: en la práctica, si fuese una encuesta de hogares para el ambiente rural, se haría una serie de preguntas para estimar la producción agrícola anual –el total de la cosecha, o como indicador alternativo, la superficie cultivada– así como las otras actividades de subsistencia, como la caza, la pesca y todas las actividades que generan ingresos, por ejemplo cultivos de renta, venta de artesanías y trabajo asalariado. Las familias pobres serían aquellas que no satisfacen sus necesidades de alimentación con su propia producción y que no tienen ingresos suficientes para cubrir la brecha entre lo que producen y lo que requieren para asegurar una dieta adecuada a todos los miembros del hogar. Es importante notar que en el caso indígena hay que tener cuidado en calcular la relación entre la superficie cultivada y la producción, ya que los sistemas de producción no son siempre iguales a los pequeños productores no-indígenas. En la selva tropical, por ejemplo, la agricultura indígena es más intensiva, con rubros asociados, sembrados en pequeñas manchones y tiene un mayor rendimiento por hectárea que la agricultura de los productores no-indígenas que practican el monocultivo en líneas rectas.

La otra alternativa sería de traducir la producción de subsistencia a valores monetarios. Si uno usa los valores que los indígenas tendrían que pagar si no tuvieran producción propia –el costo de reemplazo, por ejemplo lo que tendrían que pagar para comprar la mandioca o la papa, la carne silvestre o la leña– y no el valor que reciben por la venta de sus productos, ya que en muchos casos no tienen la posibilidad de vender su producción de subsistencia, es probable que el “ingreso” de las familias autosuficientes –el valor total de su producción de subsistencia más sus ingresos en dinero– generalmente estaría encima de las líneas de pobreza nacionales. Este método tal vez no esté conforme con la percepción de los entrevistados: las poblaciones autosuficientes típicamente subestiman el valor de la producción de subsistencia ya que tienen comida pero no tienen dinero para comprar las cosas que requieren del mercado; sin embargo, es un método que ilustra muy bien los costos y beneficios de una mayor integración al mercado.

Insumos y equipos productivos

Uno de los factores que limitan la capacidad productiva, especialmente en comunidades que dependen de la agricultura, es la falta o insuficiencia de los insumos y equipos productivos. Los insumos principales son las semillas, el abono y hoy en día, sobre todo para los rubros de renta, los agro-tóxicos. Los equipos productivos varían de acuerdo a los sistemas de producción y pueden incluir animales de tracción: como bueyes o toros, tractores,

motosierras y herramientas simples, como hacha, azada, pala o machete. Es relativamente fácil indagar si las familias tienen acceso a los insumos y equipos considerados necesarios en el área del estudio. Hay que recordar que en algunos casos se alquilan o prestan los equipos; así se debe indagar si la familia tiene equipos propios, si son de uso colectivo, si se los alquilan o si se los prestan. Una alternativa es preguntar si las familias consideran que tienen una producción suficiente, y si no, cuáles son los factores que impiden la producción (por ejemplo, escasez de tierras cultivables, falta de insumos o falta de mano de obra, etc.).

Asistencia técnica apropiada

La asistencia técnica puede ser otro factor importante en la lucha contra la pobreza, promoviendo técnicas para mejorar la producción agrícola y ganadera o aportando nuevas tecnologías de conservación. Puede ofrecer soluciones en momentos críticos: por ejemplo, en encontrar una respuesta efectiva a las plagas, las enfermedades del ganado o a la erosión de suelos en áreas de ladera. Sin embargo, en el diseño de los indicadores es necesario discriminar los indicadores de esfuerzo de los indicadores de resultado. El hecho de recibir “asistencia técnica” no necesariamente quiere decir que hay una transferencia de tecnología o de conocimientos administrativos apropiada. En muchos casos los programas de asistencia técnica simplemente repiten los mismos formularios sin hacer el esfuerzo de entender la realidad y las expectativas de las comunidades indígenas. En algunos programas los extensionistas dedican poco tiempo, especialmente a las comunidades más alejadas, no dominan los idiomas indígenas y/o tratan a los indígenas en una manera arrogante, sin mostrar el mínimo interés en sus conocimientos o sus estrategias productivas. Por lo tanto las preguntas específicas deberían captar no solamente la presencia de los programas de asistencia técnica pero también su efectividad. Podrían indagar si los temas son relevantes –si se dirigen a las prioridades de la comunidad, si los resultados han sido positivos, por ejemplo si la producción ha mejorado, y si los extensionistas hablan el idioma o tratan a los indígenas en una manera adecuada.

Acceso al capital

El acceso al capital es otro elemento importante, especialmente para los indígenas que se dedican a la producción comercial agrícola, ganadera o al comercio. Habrá que distinguir los diferentes tipos de capital: el crédito de corto plazo, típico de los programas de micro-crédito para comerciantes, como las minoristas indígenas de los mercados andinos, el crédito agrícola, de mediano plazo para una zafra, y el crédito de largo plazo, para la adquisición de equipos o ganado. También habrá que distinguir las fuentes, condiciones y tasas de interés, discriminando el capital que proviene del sector informal –de usureros y acopiadores–, del sector formal, de los programas del Estado y la banca comercial, y del capital que proviene de las organizaciones de productores, cooperativas, cajas rurales y comités de agricultores. A pesar de la importancia de los programas de micro-crédito en las carteras de la banca multilateral, no hay mucha información disponible sobre el uso de crédito entre los pueblos indígenas. En los estudios más



detallados sería útil recabar datos sobre los factores que determinan el uso o el no-uso de los programas de crédito. Las preguntas deben contemplar los requerimientos formales: los documentos de identidad y lugar de residencia, las garantías y la accesibilidad, la distancia, la disponibilidad de transporte, el horario y la manera de tratar a los indígenas.

Acceso a los mercados

Otro factor que limita las oportunidades para la generación de ingresos en las comunidades indígenas es la dificultad de llegar a los mercados. En algunos casos el problema se debe a la falta de acceso vial o fluvial para llevar productos a los centros urbanos. Es el problema típico de comunidades alejadas como las aldeas indígenas del interior de Guyana y Venezuela y las comunidades ubicadas en áreas montañosas, en los Andes y Centro-América, donde los caminos se destruyen cada vez que hay una lluvia fuerte.

También el acceso a los mercados está limitado por la falta de conocimientos o simplemente porque los mayoristas y exportadores prefieren tratar con intermediarios no indígenas. Para entender el problema de acceso a los mercados habrá que preguntar sobre la situación actual: si los indígenas pueden vender lo que producen, y si no, cuales son los factores que impiden una mayor venta, como la falta de caminos, el alto costo del transporte, el desconocimiento de los mercados mayoristas, la inestabilidad en los precios, etc.

Los indicadores de vulnerabilidad incluyen factores de riesgo que afectan la vida económica de los individuos, familias y la comunidad y los factores que afectan su capacidad de responder en momentos de crisis. Estos incluyen la susceptibilidad a fenómenos naturales, como las sequías, inundaciones, huracanes y terremotos, así como el empleo en actividades peligrosas, la inseguridad, la dependencia en monocultivos o industrias únicas y la falta de “capital social” o mecanismos de solidaridad social.

Empleo en actividades peligrosas

Es común encontrar que los pobres, por falta de alternativas, se emplean en actividades peligrosas (Narayan et al 1999:30). En América Latina se encuentran poblaciones indígenas que tienen una larga historia de empleo en actividades peligrosas, sobre todo en el sector primario. Entre los casos más dramáticos se debe mencionar la minería, especialmente la minería artesanal (*garimpos*), que emplea indígenas en países como Guyana y Nicaragua, y las minas informales de Bolivia que emplean los mineros que anteriormente trabajaban en las minas estatales. En el sector agropecuario, las actividades más peligrosas incluyen la aplicación de agro-tóxicos en las plantaciones de algodón, frutas y verduras, y el trabajo de los peones de estancia.

Otros ejemplos incluyen el buceo para langostas –trabajo de los jóvenes Miskitos de la costa atlántica de Honduras y Nicaragua– y la construcción, que emplea inmigrantes indígenas como mano de obra no calificada. Es difícil medir el peligro relativo de las actividades. Una manera sería simplemente de asignar un rango de peligro relativo a las

ocupaciones, y en estudios más detallados levantar información sobre las condiciones del trabajo, los procedimientos de seguridad y la existencia o no de los seguros sociales. Otra alternativa sería levantar información sobre los accidentes y fatalidades. En las encuestas que incorporan preguntas sobre las causas de muerte sería factible analizar la información sobre muertes por accidentes; sin embargo, las encuestas no aportan datos sobre los riesgos de largo plazo asociados con ocupaciones como la minería (silicosis) o el uso continuado de los agro-tóxicos (cáncer, daño al feto, etc.).

Inseguridad

La inseguridad se refiere a situaciones en las cuales los indígenas se encuentran obligados a dejar sus actividades productivas por temor del robo y de la violencia. Entre las situaciones típicas se debe mencionar el robo del ganado, característica de áreas sin ley, como el Chaco paraguayo, donde los indígenas están sujetos a constantes amenazas, robos y asesinatos. La inseguridad también es un factor que impide la consolidación de las organizaciones indígenas.

En algunos casos la inseguridad está asociado a estructuras de poder tradicionales, que no quieren perder el control sobre la mano de obra indígena; en otros, como en Honduras, el problema es de más criminalidad: los indígenas que participan en las cajas rurales no pueden guardar dinero en efectivo y tienen que llevar armas para defenderse de los robos y asaltos. En términos prácticos se podría identificar y medir el problema de la inseguridad a través de las preguntas sobre los factores que impiden el desarrollo y/o a través de preguntas específicas sobre el acceso a la justicia, por ejemplo, preguntando si el hogar ha sufrido algún robo u atropello, a quiénes recurrieron y si consideran que el resultado fue satisfactorio o no.

Dependencia en monocultivos e industrias únicas

Los indígenas que dependen de un solo cultivo o de una industria única son vulnerables a los cambios tecnológicos, cambios en los mercados internacionales y a los fenómenos naturales. Hay muchos ejemplos: los indígenas del norte de la Argentina que dependían de la industria azucarera se vieron perjudicados primero por la mecanización de la cosecha, que dejó a los braceros indígenas sin trabajo, y luego por la competencia de la producción brasileña debido al MERCOSUR. En Paraguay la quiebra de la industria de tanino –por la escasez de materia prima y competencia del tanino sintético–, dejó a comunidades indígenas que tenían 100 años de trabajar en la industria prácticamente sin alternativas económicas; muchos indígenas abandonaron sus comunidades y fueron a buscar trabajo en Asunción y en las Colonias Menonitas. Igualmente la dependencia en monocultivos como el algodón o el café puede dejar a los productores sin ingresos si se pierde una cosecha por razones climáticas, por plagas o por una sobreoferta en los mercados internacionales. Más vulnerables son las familias que no cultivan para su subsistencia y dependen de los ingresos de los cultivos de renta para comprar sus alimentos. En términos operativos, se puede pensar en un indicador específico para medir la dependencia,



tomando el porcentaje de familias en una comunidad que dependen de un solo rubro de renta o del trabajo asalariado en una industria predominante.

El capital social

El término se refiere a la solidaridad social, que en el caso indígena está fundamentada en el parentesco y la residencia común. En comunidades que mantienen un alto grado de solidaridad los sistemas de trabajo colectivo —como el *ayni* y *mink’a* del mundo quechua o *pana-pana* (mano vuelta) de la costa atlántica de Nicaragua—, las prestaciones de alimentos y la redistribución en las fiestas tienden a reducir las diferencias entre las familias.

La solidaridad también se manifiesta en los momentos de crisis: de enfermedad, fallecimiento o pérdida de cosecha, cuando los otros miembros de la familia extensa, parentela o vecindario apoyan con sus recursos y mano de obra.

Cuando no existe un cierto nivel de solidaridad las familias son más vulnerables ya que dependen exclusivamente de sus propios recursos para salvar la situación en momentos de crisis: no pueden pagar los gastos de un enfermo o deben vender sus bueyes para pagar el entierro de un miembro de la familia.

Esta situación es más común en poblaciones heterogéneas: campamentos de refugiados, inmigrantes o comunidades constituidas por personas que por alguna razón fueron obligados a reagruparse, donde no se reconocen lazos de parentesco o origen común.

Para medir el nivel de solidaridad se puede preguntar sobre el trabajo colectivo, la redistribución de alimentos o sobre la ayuda mutua en momentos de crisis, por ejemplo, con preguntas del tipo, “¿a quiénes recurren en los momentos de crisis?” La alternativa sería indagar sobre casos específicos, por ejemplo, si alguien tuvo que internarse, ¿cómo se pagaron los gastos?

Los indicadores de gestión

Se refieren a la capacidad de negociación, que está asociada con la existencia o no de alternativas económicas y la aplicación de las leyes laborales.

Discriminación en el empleo

Se puede distinguir dos tipos de discriminación: el rechazo de los indígenas que se presentan para un puesto y que reúnen las mismas calificaciones que los otros candidatos, y el empleo de indígenas en condiciones discriminatorias, con salarios más bajos, pago en especies etc. Es difícil medir el primer tipo de discriminación ya que las razones para el rechazo de los candidatos indígenas normalmente no son explícitas y no necesariamente responden al racismo. Aún cuando existe un discurso oficial de no-discriminación es común encontrar que los candidatos indígenas se encuentran en una situación de desventaja por la falta de apoyo “informal”. O sea, no cuentan con las mismas recomendaciones,

no tienen “padrinos” o tal vez no están afiliados al partido político más favorecido. Sin embargo, sería interesante, sobre todo en los países con mucha población indígena, por lo menos indagar sobre la variable étnica de los candidatos que se presentan para puestos en el sector público y/o proyectos financiados por las agencias internacionales.

Una de las grandes quejas de los indígenas es que se encuentran discriminados hasta en proyectos para las poblaciones indígenas, aún cuando tienen las ventajas de hablar el idioma y conocer las áreas del proyecto.

El empleo de indígenas en condiciones discriminatorias es más común en el sector primario, en ocupaciones que utilizan los indígenas como mano de obra barata, como los peones agrícolas o peones de estancia. Las prácticas discriminatorias incluyen el pago de salarios más bajos —en la industria tañinera del Alto Paraguay, por ejemplo, se pagaba medio salario a los operarios indígenas como si fueran menores de edad—, el pago con notas de crédito (vales) que sólo sirven para retirar productos del almacén de la empresa, el pago total o parcial en especies y el enganche con deudas, o sea, la provisión de productos a costos nominales muy altos, que luego se descuentan del haber del trabajador.

Estas prácticas pueden detectarse a través de las preguntas sobre modalidades de pago y/o de aprovisionamiento. La discriminación puede detectarse al comparar los ingresos y modalidades de pago de los indígenas con los otros empleados. En los censos o encuestas indígenas se podría preguntar directamente si los entrevistados reciben los mismos salarios que otras personas empleadas en la misma ocupación.

Capacidad de negociación

Se refiere a la capacidad de negociar con empleadores, proveedores, compradores y otros. En el caso del empleo, los indígenas no pueden lograr mejores niveles de remuneración o condiciones de trabajo, como mejoras en la salubridad y seguridad del trabajo, el pago de los seguros sociales, días libres o cambios en las modalidades de pago. La capacidad de negociación se relaciona al apoyo y capacidad política, el conocimiento de las leyes laborales, el acceso al crédito o a los mercados y la organización interna. En el caso del abastecimiento, los indígenas no pueden reducir los precios de los artículos de primera necesidad, ya que no tienen transporte propio, el capital y/o los conocimientos necesarios para adquirir productos a precios más baratos de los mayoristas. Una manera de medir la capacidad de negociación es de preguntar sobre la participación indígena en los sindicatos, comités de productores o cajas rurales. Otra manera de enfocar el tema sería analizar la relación entre el grado de organización y los niveles de remuneración, los precios de los artículos de consumo y/o los precios que se pagan por los productos agrícolas.

Endeudamiento

Es común que los almaceneros o transportistas que proveen los indígenas son las mismas personas que compran sus productos agrícolas, artesanías, productos forestales



o cueros silvestres. Los indígenas no pueden negociar precios más favorables ya que dependen del crédito del acopiador o transportista para los insumos agrícolas y para mantener a familia hasta vender su cosecha u otros productos. En lugares aislados el transporte, por camión o lancha, es un factor crítico y no hay mucha competencia entre transportistas ya que cada uno trabaja con una clientela prácticamente cautiva.

Para medir el nivel de endeudamiento, las encuestas pueden preguntar sobre el uso de crédito para los insumos agrícolas y artículos de primera necesidad, así como los canales de comercialización y las alternativas que existen.

Actividad pedagógica

Dinámica de afirmación de lectura

- a. Se lee la lección anterior.
- b. Se conversa sobre las ideas centrales del texto.
- c. Se aclaran las dudas que se tengan.
- d. Se colocan en un cartel las 5 principales ideas que les ayudan a entender mejor su realidad económica.
- e. Poner en un cartel grande cuáles son los problemas de la lectura que están presentes a la realidad local y nacional.
- f. Se comparan con las conclusiones de la actividad anterior.
- g. Identifique los 3 principales desafíos y retos para pueblos indígenas.
- h. A partir de la lectura hacer un dibujo acerca de cómo estudiar la economía de su comunidad que permita identificar las 10 características principales.

“Los indios, hoy en día no tienen más como único referente económico después del contacto el modelo depredatorio de la frontera local o el modelo agrícola neocolonial del indigenismo tutelar (los proyectos de desarrollo comunitario). Los procesos de descentralización e interrelación creciente de lo local a lo global, fuera de la mediación del Estado, ponen hoy a su alcance un universo complejo de fuentes de financiamiento, recursos técnicos y canales de decisión desde el Municipio hasta el Banco Mundial”.

Zulema Lehm,

Avizorando los retos para los pueblos indígenas de América Latina en el nuevo milenio: economía.

Lección 3 Las visiones y aspiraciones... una cancha múltiple

El análisis de la información nos permite ver un conjunto de visiones y aspiraciones que como campo de acción, campo relacional, constituyen una cancha donde se ubican, posicionan y mueven los distintos pueblos indígenas y sus organizaciones. (Ver gráfico).

Esta “cancha” la podemos caracterizar por cuatro esquinas o polos de atracción o movilización, que a su vez incluye posturas de acercamiento o alejamiento con respecto a natura y cultura.

En este campo podemos ubicar las múltiples experiencias e iniciativas internas o externas que están en marcha, muchas de ellas más cerca de los polos de “salir de pobres” y del polo de “integración plena”, con los consecuentes perjuicios ya advertidos en el análisis y las menos más cercanas a la “visión de nueva economía”, y que constituye el embrión o frente pionero hacia donde queremos avanzar.

Podríamos entender, asumiendo la cosmovisión indígena, que son los cuatro puntos cardinales: desde el sur (amarillo) la energía del agua, la naturaleza, la vegetación, desde el norte (blanco) la energía del aire, generadora de ideas, desde el este (rojo) la energía del fuego, la luz la claridad; y desde el oeste (negro) la energía de la tierra, lo oculto lo interno, la noche.

Un primer polo: Salir de pobres, alcanzar la sobrevivencia

Esta visión es la más básica y primaria y tiende a ser la base que expresan la mayor parte de las iniciativas locales y sobre la que giran la mayor parte de las preocupaciones, en especial desde los agentes externos especialmente de iglesias y gobiernos. Tiende a originar una respuesta o accionar “vicentino”, asistencialista o caritativo, que reduce a los pueblos indígenas a objetos de la intervención o en mendigos militantes.

Al ser objeto de la caridad ajena minimiza no sólo su incorporación activa o participación, sino que reduce sus capacidades creadoras e imaginativas. Desde el punto de vista económico, tiende a asumir las acciones como cargas sociales o costos, gastos en lo que se debe incurrir.

Evidentemente este polo tiene un gran peso en el campo relacional y debe ser asumido en cualquiera de las propuestas, arreglos o diseños de estrategias a seguir desde y por los pueblos indígenas.

Un segundo polo: Consolidar una economía indígena tradicional, autosuficiente, independiente que resista al “mercado”

Esta visión es la más conservadora y tiende a ser la que impulsan algunas ONG y organizaciones más fundamentalistas. Se basa en la idea de una preservación de la cultura y pueblos indígenas, estacionados en su pasado y dándole un peso determinante a la tradición



por la tradición misma. Tiende a originar una respuesta de rechazo a la cooperación externa y a los procesos de articulación e integración con otros pueblos y economías.

Un tercer polo: Integración plena y “exitosa” al mercado y apropiación de sus mecanismos

Esta visión parece ser la más dominante, implícita o explícitamente, es quizás la que podríamos llamar la más “modernizante”. Y es impulsada, principalmente por quienes se encuentran en situación de mayor comodidad económica, en todos los espacios: locales, familiares, regionales, nacionales e internacionales. Se basa y fundamenta en la idea de que el mercado resolverá la situación de vida y poco a poco irá reduciendo la diferenciación social.

Implica una posición manifiesta y directa de usar y explotar la naturaleza, optimizando todo el conjunto de bienes y servicios como mercancías. Por tanto raya y se acerca peligrosamente a los límites de sostenibilidad, dando origen a instrumentos económicos como la certificación y el pago de servicios ambientales, como instrumentos de mercado, cuyo fin fundamental es el de servir de instrumentos financieros.

Las visiones de integración plena y de salir de pobres, tienden a basarse en pocos niveles de participación y en el predominio de agendas externas o prestadas, también implican el uso pleno de la biodiversidad y el alto riesgo a la insostenibilidad, aumentando los niveles de vulnerabilidad social y ambiental.

La mayoría de las experiencias hasta ahora analizadas y revisadas tienden a estar regidas por esta lógica, donde la agenda y saber externos son los determinantes.

Un cuarto polo: Recrear una nueva cultura económica basada en la cooperación y colaboración, el rescate de la identidad y la cultura de sostenibilidad

Esta visión tiende a ser la más nueva y emergente, encuentra en el proceso desarrollado a partir de las jornadas indígenas centroamericanas y en especial al arribar a la segunda jornada, el consenso general de los líderes y dirigentes que han estado envueltos en ese proceso.

Constituye un elemento de maduración de la conciencia. Dado que es emergente, son algunas iniciativas de las examinadas las que en su discurso tienden a buscar esa orientación, aunque en la práctica se debate y resiste críticamente los efectos y consecuencias de la visión de integración al mercado.

Implica una posición clara de convivir y respetar la naturaleza, de una recreación vivificante de la cultura, con alta participación, agenda propia con saber propio, y expresamente centrada en un claro poder local que gira alrededor de la autonomía plena y autogobernabilidad.

Expresa también como tesis central la necesidad de contar con múltiples y diversas opciones de manera permanente, sin homogenizar el futuro, más bien, el de abrir opciones hacia

diversos futuros, producto de las resultantes de la interacción de cada cultura y pueblo con sus particulares territorios y paisajes.

Dadas las aristas de esta “estela”, donde cada polo se constituye en un punto de atracción y una posibilidad, parece dibujarse un eje en el centro alrededor de la recuperación de la cultura de la sostenibilidad, que es tensado tanto por las visiones propias o visiones ajenas, por la tradición y modernidad, por la preservación y la sustentabilidad, por el cuidado y uso respetuoso de la naturaleza o su abuso.

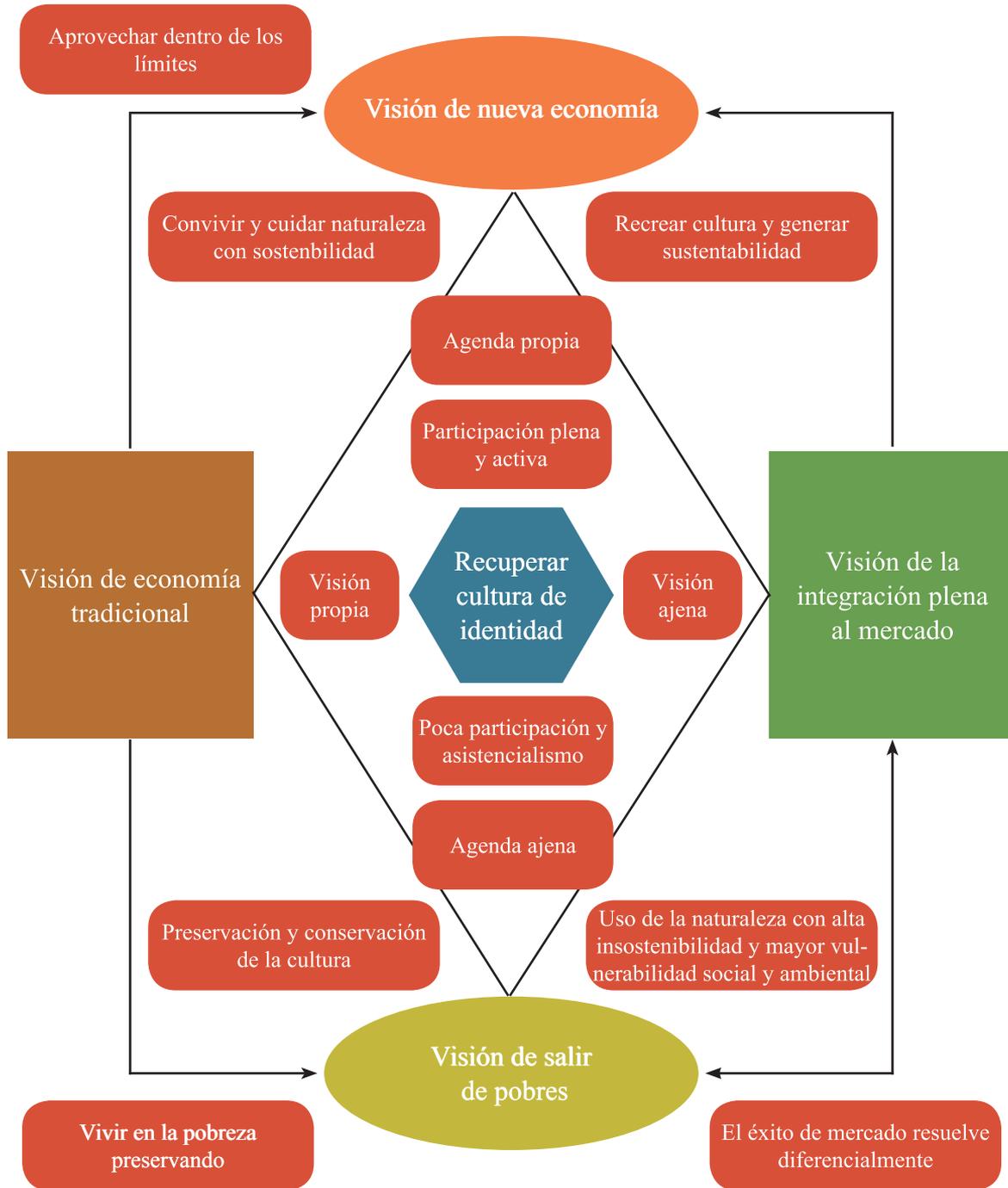
Es difícil pensar o ubicar una de las visiones como la correcta, más bien son las realidades concretas y los niveles de conciencia de las organizaciones las que van dándole forma, diseñando y conformando una visión orientadora que se ubica en los momentos históricos de cada pueblo y en el contexto de cada sociedad nacional.

De esta manera, según donde las circunstancias posicionen a cada iniciativa y al nivel de desarrollo de un sistema de saber indígena propio, que sustente las agendas y estrategias de cada pueblo y organización, pueden darse posiciones que van desde vivir y aguantar en la pobreza preservando la naturaleza, aprovechar dentro de los límites, que el mercado determine la organización y la nueva cultura, o bien que la nueva economía determine y rediseñe el mercado y las relaciones de mercado.

En todo caso, sabemos que la visión desarrollista e integrista al mercado se presenta como la que traerá una mejor situación a los pueblos y emerge como la visión dominante, aunque esta visión, desde la visión de los dominados, los pueblos indígenas, sabemos que podemos hacer emerger y cultivar una nueva economía más acorde con la multiplicidad de valores de las diversas cosmovisiones de los pueblos originarios y sobre las pistas para hacerlo posible, es de lo que se tratan los siguientes capítulos.

Estudemos el dibujo: El dibujo puede ser abordado desde cualquiera de las esquinas, y en una comunidad o región, podemos identificar diferentes números de familias ubicadas en cada esquina. Algunos los podemos encontrar en la esquina amarilla, saliendo de pobres, otros en la verde en la economía tradicional, otros más en la esquina morada construyendo una nueva economía y finalmente otros en la esquina naranja integrados o absorbidos por el mercado.





El tema es como cada una de las situaciones en que se encuentre conduce a tener una visión propia o ajena y a tener poca o plena participación, con la posibilidad de afirmar la cultura de sostenibilidad y sobretodo consolidar la reciprocidad y solidaridad como valores centrales.

Actividad pedagógica

Dinámica “identificando nuestra cancha”

Necesitamos:

- Tres carteles grandes blanco
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Papeles de colores
- Goma y tijeras
- Dibujos, fotos recortes de periódico

Pasos:

- a. Se dividen en tres pequeños grupos según comunidades étnicas.
- b. Conversan sobre las ideas principales de la cancha.
- c. Identifican si están presentes los cuatro polos, de la cancha en la comunidad, en la etnia, y en el país.
- d. Valoran el peso, cuánta gente (nadie, poquita, algo, mucha) estima en cada polo.
- e. Identifican el rol de las mujeres y hombres en cada polo.
- f. Dibujan en los carteles las ideas principales, resultado de la conversación, tanto para la comunidad, la etnia y el país.
- g. Coloquen fotos o imágenes de diferentes ejemplos en cada polo.
- h. Señalen hacia cuál polo tiende a irse colocando la mayoría de la gente y por qué.
- i. Finalmente, ¿cuáles son los desafíos principales a seguir?



Lección 4

El acceso, uso, control y usufructo a los bienes y servicios productivos

La revisión documental y de testimonios de experiencias nos ha permitido identificar cuatro grandes áreas de bienes y servicios fundamentales:

- a. La tierra o territorio (bandera central de los movimientos indígenas), o capital natural.
- b. El capital financiero.
- c. Los sistemas de saberes (información y conocimiento) propios y ajenos o capital cultural.
- d. La organización (informal y formal) para el trabajo productivo, reproductivo y recreativo o capital social.

Uso-trabajo

Control

Bienes y servicios
productivos

Acceso

Usufructo

El territorio

Podríamos señalar que la agenda económica implícita de los planteamientos de los pueblos y/o de las iniciativas particulares, se encuentran condicionados y o determinados por *el acceso y control del territorio*⁵, como base principal de negociación o de partida en el diseño y rediseño de alternativas económicas, pero muchas veces, sin una articulación o complementación clara con las otras tres áreas de bienes productivos, lo que debilita o resulta estéril en los resultados de los pequeños ensayos experimentales o en el desarrollo de políticas y estrategias territoriales o regionales.

Los sistemas de saberes

Por otra parte la mayor apuesta de las ofertas de apoyo y ayuda, principalmente de ONGs, iglesias, e incluso de algunos sectores del Estado, se basa y asume como eje los *sistemas de saberes* (información-conocimiento), muchas veces concretados en ofertas tecnológicas.

Con una suerte de mesianismo redentor, los contenidos y enfoques, aún de las llamadas metodologías participativas ofertadas por los agentes externos, se basan y sustentan en principios epistemológicos y científicos ajenos a los pueblos indígenas, con enfoques de arriba hacia abajo y de afuera hacia adentro. De lo que se trata es de “salvar a los indígenas, no dejarlos perecer”, parece indicar su lógica, tan cosificante como salvar los bosques y los ositos panda (sic).

Cuando se intenta rescatar información de los propios sabios indígenas la reducen a eso, a información que será procesada e interpretada con la lógica y principios racionalistas positivistas de las escuelas de pensamiento económico, ecológico y social de las otras culturas. Ejemplo contundente son los miles de esfuerzos alrededor de los planes de manejo de los bosques y de la biodiversidad.

Asociado a lo anterior emerge con fuerza entonces, la inversión que en la formación de intelectuales o profesionales de los pueblos indígenas se está haciendo, bajo el supuesto que de esta manera se podrá acceder y controlar esta área de bienes.

Desde Centroamérica hemos reconocido y señalado con fuerza la necesidad de impulsar la construcción de “Universidades Indígenas” y de Escuelas Técnicas Indígenas, basadas en la ética y cultura de nuestros pueblos, y de procesos de contextualización de la educación primaria y secundaria, como lo ejemplifican los esfuerzos pioneros de la URACCAN, de las Escuelas Técnicas del PAF Maya y su metodología de alternancia en Carchá y Uspantán, Guatemala, y el proceso de contextualización de la educación primaria y secundaria en Talamanca, Limón, Costa Rica.

5. Sabemos que la bandera de la lucha por los territorios, y la afirmación del poder pleno sobre ellos sigue siendo el eje central de las agendas de los pueblos indígenas en Latinoamérica, casi como el derecho humano principal, por su peso en la realización cultural.



La evidencia parece indicar, como se ha subrayado en múltiples encuentros, que la sola formación técnica o profesional bajo los códigos y visión no indígena resulta insuficiente o incompleta para alcanzar ese acceso real y control de este bien económico que estamos examinando.

Quedan aún invisibilizados y pobremente atendidos o reconocidos, los procesos de investigación indígena o de experimentación activa que generan alternativas tecnológicas desde la visión indígena, pero que múltiples experiencias e iniciativas locales parecen mostrar reencuentros y acercamientos alimentando los movimientos de agricultura orgánica y su reposicionamiento productivo en el mercado, como lo testimonian los casos de cacao, banano y plátano orgánico que hay en Centroamérica.

El capital financiero

Así como el eje de acción del movimiento indígena son los territorios, es un hecho que desde los agentes externos e “indigenistas” la apuesta está sobre el capital y en especial sobre el capital financiero, expresado en múltiples formas: donaciones, fondos indígenas, préstamos, sistemas de crédito, empresas indígenas, comercio “justo”, oportunidades de empleo indigna (sic) y pagos de servicios ambientales. Y es aquí también donde emerge la gran queja y lamentos alrededor del fracaso en manejar las platas, o de aprovechar los ingresos en los momentos del *boom* de proyectos o de éxito empresarial.

En este aspecto debemos inferir de la información examinada hasta ahora, algunas características centrales, por un lado, una parte de este acceso a capital se encuentra descolgado de un visión y de un sistema de saber que corresponda a su vez a patrones culturales de organización de la producción, reproducción y recreación, más bien tiende a cumplir funciones paliativas o entretenedoras, principalmente de los procesos de sobrevivencia, quedando subsumidos y absorbidos alrededor de la visión “salir de pobres” y consolidar la sobrevivencia.

Muchas de estas iniciativas y esfuerzos en los que se han envuelto comunidades, agencias y organizaciones, una vez acabada la “lluvia” de recursos y absorbida por el desierto de necesidades, las economías locales quedan en el mismo punto. Múltiples iniciativas de viveros, huertas, agricultura orgánica, nueva agricultura, proyectos forestales, proyectos de pesca, cooperativas de comercialización, etc., han fenecido en esos resultados.

Por otro lado, muchas de las iniciativas se encuentran articuladas a la visión de insertarse en el mercado, bajo el supuesto de que el acceso al capital, por múltiples vías y posibilidades, les coloca activamente en el mercado y lo demás viene por añadidura. Aunque más adelante estaremos profundizando y reflexionando sobre relaciones ventajosas con el mercado, conviene indicar acá una serie de mecanismos en marcha así como algunas resultados alertadores sobre las dificultades de un acceso a esos bienes al margen de una propuesta integral y de los arreglos institucionales básicos que deben emerger conforme van madurando los procesos de posicionamiento económico.

El desarrollo de los iniciativas como los fondos de capitalización del proyecto Ngäbe Bugle en Panamá, el crédito comunitario Brunca en Costa Rica y las intervenciones subsidiadas, son parte de los múltiples ejemplos de experiencias en esa dirección.

Resaltaremos dos que tienen una relevancia analítica en nuestro caso, en la búsqueda de esos retos y desafíos: la estrategia de *comercialización de Molas Kuna*, y el posicionamiento progresivo de una *visión maya* en los créditos, como en el caso de Mayab' Banc y servicios del *BANRURAL en Guatemala*.

En el caso de la molas, la tesis de posicionar productos indígenas en el mercado y por lo tanto la de controlar los procesos de comercialización muestra un ejemplo de articulación significativo de más de 1500 afiliados, 99% de ellas mujeres, que activa una capacidad productiva propia.

El caso de la visión maya en el BANRURAL, un proceso reciente y emergente muestra de manera clara, ya no sólo la búsqueda de acceder en sí al crédito sino a los instrumentos financieros, mediante la presencia de 2 miembros en la junta del banco con visión y agenda propia, que está procurando orientar las políticas crediticias y las formas de ofrecer los servicios y las políticas laborales, considerando y reconociendo el peso y el sentido de colocarse al servicio de la mayor clientela potencial del banco, la población maya, buscando adecuar los servicios y las características de los instrumentos a las condiciones y calidades de las poblaciones mayas.

Aún así, sabemos de situaciones y procesos que evidencian que el problema no es sólo el acceso o control de los bienes productivos, sino que esto es parte de un entorno y modelo de la gestión económica como lo muestra el dramático caso examinado para este ensayo de los productores de banano orgánico de Talamanca, que según lo evidencia la prensa nacional, recientemente han quedado de nuevo fuera de el mercadoⁱⁱ.

La organización

Por ultimo, examinaremos el área de los bienes llamado trabajo y que para nuestros efectos, no es sólo trabajo en sí, reducido a trabajo asalariado, sino las múltiples formas de *organización del trabajo para la producción, reproducción (sobrevivencia) y recreación*, que también llamamos capital social, basados en los profundos lazos y ataduras que se dan en las relaciones de parentesco y comunitarias.

Resulta que es en el acceso a esta área de bienes donde emerge la mayor potencialidad de control e incidencia y peso o resistencia desde la situación de los pueblos y comunidades.

Esa organización para el trabajo, tiende a recuperar la principal herencia de la cultura indígena y principalmente instrumentos y principios como la cooperación y solidaridad, el trabajo asociativo y colectivo, no sólo entre familias de una comunidad sino inter-familiarmente y entre pueblos y comunidades, creando y manteniendo redes de cooperación y asociatividad



que permiten avanzar en el peso económico al ir ganando mejores condiciones de respaldo y complementariedad, como el de ir generando opciones y nuevas oportunidades.

Tenemos la hipótesis de que el “éxito” de iniciativas y experiencias como Almolonga de Guatemala, las iniciativas Kuna con sus molas y otras, se basan no en lograr colocar bienes y productos, obteniendo ganancias, sino que precisamente son las redes de cooperación y solidaridad (el capital social) las que les permiten penetrar, posicionarse, aguantarse y obtener resultados “exitosos” en el mercado, en una forma sistemática y permanente, es decir, les permite construir relaciones económicas.

Desde la lógica de la economía indígena es precisamente la construcción de relaciones de reciprocidad, cooperación, y la distribución el principio ordenador y orientador del diseño de arreglos económicos, dándole la fortaleza y la suficiencia “inmunológica”ⁱⁱⁱ, capaz de acceder, controlar y usar los bienes productivos, es decir lo determinante es el peso sociocultural.

Tal y como lo indicábamos antes, son múltiples los casos de comunidades y experiencias donde se ha tenido acceso a bienes como la tierra, el capital financiero, y parcialmente, a sistemas reducidos de asistencia técnica, donde no se ha tenido éxito y más bien pululan los fracasos.

Aspectos como la organización social y la participación económica, entendida como capital social, valorada en esos múltiples tejidos sociales y redes mediante arreglos claros, operan bajo las reglas y normas que potencian las capacidades y satisfactores propios de cada contexto cultural.

Un detalle final, por el carácter novedoso, es el mecanismo de pago de los servicios ambientales en comunidades indígenas y sus implicaciones no sólo en su gestión económica, sino en los principios y valores propios de la cultura, dado el riesgo de reducir la naturaleza y el medio ambiente a una mera mercancía.

“En el período 97-99, mediante el Pago por Servicios Ambientales, bajo la modalidad de protección de bosques, se han pagado 3,936 hectáreas dentro de los territorios indígenas. Lo que representa un ingreso aproximado de \$152,989.00, (¢ 48.191,535.0), que equivale al finalizar el contrato a \$702,539.68 (¢ 221.3 millones), con la participación de 7 diferentes comunidades indígenas, (ADI, Talamanca, Salitre, Ujarraz, Conte Burica, Territorio Indígena Guaymí y Cabecar), en 13 proyectos desde 1997 a 1999. En el año 2000 se incorporaron 2,450 hectáreas, lo que equivale a un primer desembolso de \$ 112.203,125 (¢ 35 905 000.00) con una inversión total al finalizar el contrato de \$ 521,406.25, su equivalente (¢ 166.850,000.00). Esto integrado a tres nuevas comunidades indígenas (Cabagra de Buenos Aires Puntarenas, Talamanca Bribri, Cabecar Nairi Awairi)”^{iv}.

Obviamente este mecanismo derivado de la “visión de integración plena al mercado” ha emergido como un instrumento capaz de ofrecer ingresos, o acceso al capital a las poblaciones indígenas y supondría que éstas, a su vez, lo colocarían según su visión a la mera sobrevivencia, a la preservación, al desarrollo de una economía propia o al ideal externo de rearticularse al mercado.

Es importante reconocer este mecanismo y darle seguimiento cuidadoso en lo que atañe a su peso como oferta externa y como oportunidad y desafío en la construcción de alternativas adecuadas a los derechos de los pueblos indígenas.

Los servicios ambientales como oportunidad para el pueblo Mayagna de Awas Tingni, Nicaragua

El caso de esta comunidad es bien ilustrativo y fue desarrollado durante el taller de la URACCAN. Muestra cómo frente a otras alternativas podría generarse una excelente oportunidad, siempre y cuando se asegure un peso determinante a los sistemas de saber local, a una actitud diferente de los agentes externos y a una visión económica integral y diferente basada en la cosmovisión indígena y enriquecida por otros insumos y conocimientos.

La comunidad de Awas Tingni abrió juicio contra el Estado nicaragüense, por haber dado una concesión de 50,000 has. de tierras a la empresa coreana Sol del Caribe, S.A., SOLCARSA, en territorio considerado Mayagna, dado que el gobierno no reconoció los derechos indígenas y asumió que eran tierras nacionales. Se dirigió la demanda ante la Corte interamericana de Derechos Humanos, la que finalmente, después de un largo proceso, le dio la razón al pueblo Mayagna, y obligó al Estado a reconocer y demarcar las tierras indígenas y otros pagos.

Lo interesante del caso es que antes de esta concesión la comunidad de Awas Tingni tenía un convenio o contrato de explotación con la empresa MADENSA, que le pagó 800,000 córdobas por dichos derechos de extracción maderera (aproximadamente 50,000 dólares).

Antes de eso, los Mayagnas solo convivían pobremente con sus tierras.

El ejercicio desarrollado nos permitió identificar las cuatro visiones anteriormente citadas, la visión de economía tradicional, simplemente quedarse como están conviviendo pobremente, la visión de salir de pobres y sobrevivir el contrato con Madensa, que les da un ingreso anual, la visión de integración plena al mercado y de reducción de sus derechos y cultura, la concesión a SOLCARSA, y finalmente la visión de una nueva economía, basada en una agenda propia y participación comunal plena y activa, donde el diseño de una propuesta de mecanismo de PSA (pago por servicios ambientales) en una área a definir, podría sustentar financieramente un modelo de autogestión económica, capaz de armonizarse con el plan de vida de este pueblo y recuperar la cultura de sostenibilidad.



Aunque durante el ejercicio se hicieron cálculos y cifras, lo importante fue reconocer los determinantes desde lo que el propio pueblo Mayagna quiere abordar y alcanzar, incluyendo alternativas solidarias con los pueblos Misquitos vecinos, con quienes se tiene un conflicto latente por acceso a tierras y recursos.

Tres pistas importantes podemos inferir por ahora para el capítulo de retos y desafíos. *Primera*, la necesaria visión sistémica y de integralidad del conjunto de bienes para poder valorar o diseñar estrategias económicas; *segunda*, el peso determinante del capital social; y *tercera*, la necesidad de impulsar procesos de capacitación, información, comprensión y contextualización cultural de las distintas ofertas externas de apoyo a los procesos económicos y economías en los territorios indígenas.

Proyectos de desarrollo económico

¿Hasta dónde los proyectos de desarrollo económico están sensibilizados sobre la situación de los pueblos indígenas, en especial sus derechos?

Tanto los que podríamos llamar proyectos nacionales, examinados en Centroamérica en el marco de los estudios de “El estado de la Nación”, y de “El estado de la Región”, como en los proyectos de inversión nacionales, así como los proyectos regionales y hasta los proyectos de desarrollo local o comunitario apoyados por la cooperación internacional, tienden a tener una baja sensibilidad hacia la situación y derechos de los pueblos indígenas. Quizás sólo en términos de la situación se reconocen los grados de marginalización económica y exclusión social en que se encuentran los pueblos indígenas centroamericanos y obviamente su economía.

Es interesante valorar una noticia divulgada por el diario *La Prensa* de Nicaragua donde la periodista María Antonia López M. destacaba “Actividad económica indígena está fuera de las estadísticas”, como evidencia empírica de lo que es común en toda Centroamérica: la desvalorización e invisibilización de su aporte, peso y mucho menos un lugar en las propuestas económicas.

En todo caso, los diseños implícitos de los proyectos de desarrollo económico buscan que los territorios indígenas y las economías locales sean cooptados por la economía global, asignándole una función en ese modelo de gestión económica.

Ahora bien, en sociedades como la guatemalteca donde la población indígena es mayoritaria, tampoco queda visibilizada de manera que se atienda y reconozcan su peso y derechos en tanto economías locales. En algunos trabajos se considera la economía maya, por ejemplo como una “economía primitiva”, que requiere de insumos y asistencia tecnológica principalmente para hacerla alcanzar los niveles de desarrollo requeridos.

En todo caso es importante resaltar lo que las organizaciones mayas en Guatemala han venido identificando como “corredores económicos mayas”, reconociendo roles y funciones económicas, diferenciadas pero complementarias, a diferentes espacios regionales, de

manera que se entrelazan y articulan de manera especial. Por ejemplo el rol de San Marcos en la captura de divisas, reinsertando remesas, para encadenarse con la activación comercial de Totonicapán y finalmente realizarse mediante la reactivación de los sistemas de producción agrícola en Quetzaltenango^v.

En los espacios regionales, incluido las regiones autónomas de Nicaragua, tampoco se evidencian o estructuran propuestas y estrategias basadas en el reconocimiento de las potencialidades de las economías indígenas.

En cuanto a proyectos económicos de alto impacto hacia las comunidades indígenas de Centroamérica podríamos identificar tres tipos: los proyectos hidroeléctricos, los proyectos turísticos y conservacionistas y el mal llamado Plan Puebla Panamá (PPP), que bien podríamos llamarlo Meteti-México (PMM).

En este caso, es un hecho que los proyectos hidroeléctricos incluidos también en el Plan Puebla, no sólo están cosméticamente sensibilizados hacia las poblaciones indígenas sino constituyen amenazas serias a la consolidación de territorios indígenas prácticamente en todo Centroamérica, pero en estos momentos en pleno enfrentamiento en Honduras y Costa Rica. Es interesante revisar el caso de la represa del Bayano en Panamá como referente para evidenciar la presencia y peso de las estrategias económicas de los pueblos indígenas en el diseño de estos proyectos.

Pese a ello, podemos identificar iniciativas de proyectos locales auspiciados por la cooperación internacional dirigidos y administrados por las propias organizaciones indígenas, proyectos que en su intencionalidad pretenden orientarse hacia las poblaciones indígenas y sus territorios, pero asumiendo a los indígenas como objetos de dichos proyectos y no como sujetos, y por lo tanto un manejo y estructuración que desconoce e invisibiliza las propias instituciones e instrumentos económicos de las poblaciones indígenas, como lo son sus sistemas de saber, sus redes de cooperación, y las capacidades de sus territorios.

De la información revisada, se puede reconocer que ninguna de las estrategias toman en cuenta roles diferenciados entre mujeres y hombres, más bien tienden a individualizar o los indígenas como actores económicos y subordinar o reducir las instancias colectivas como instancias de mera coordinación y funcionalidad para los fines de realización de los indígenas como productores o consumidores, y nunca como unidades económicas activas de realización económica.

El problema mayor sigue siendo la visión desde la que se asume el diseño de los proyectos y el desconocimiento de las dinámicas y procesos económicos en las comunidades indígenas y se asume entonces la visión externa como la visión explicativa y generadora de criterios de diseño.

La lección fundamental estaría alrededor de la importancia de acceder e incidir en las instancias de poder técnico y político que gobiernan y deciden sobre el diseño y gestión de



estos proyectos, aportando y colocando en sus mesas la información y saber indígena, que evidencie o amplíe el marco de relaciones y opciones que busquen favorecer las economías indígenas.



Actividad pedagógica

Visibilizando los bienes y servicios productivos que disponemos, su integración y pesos

Necesitamos:

- Carteles en blanco
- Hojas de 4 colores diferentes, tamaño carta. Una para cada tipo de capital
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Tarjetas o papel de colores
- Tijeras y goma o almidón

Pasos:

- a. Se dividen en pequeños grupos;
- b. Colocan en el cartel blanco grande, las 4 hojas de los tipos de capital.
- c. Conversan sobre las ideas centrales de esta lección y ejemplos de nuestra realidad, en cada tipo de capital. Cada idea se anota en una tarjeta y se coloca junto al tipo de capital que corresponde.
- d. Identifican los roles de hombres y mujeres en cada uno de los tipos de capital.
- e. Valoran el peso y beneficios en cuanto a acceso, uso-trabajo, control y usufructo en cada uno. (Se pueden usar ejemplos de proyectos o luchas que han vivido)
- f. Finalmente, identifican las principales conclusiones que les enseña sus realidades y las colocan en otro cartel, usando tarjetas de colores.



Lección 5**El patrón económico de las relaciones hombre-mujer.
¿Inequidad de roles y beneficios
o complementariedad de roles y beneficios?**

La información hasta ahora revisada y posiblemente ya trabajada en las lecciones anteriores, nos proporcionan elementos y pistas sobre el patrón de las relaciones socioculturales que juegan las mujeres y hombres. En algunos de los casos identificados, muestran un peso y un rol altamente activo en la economía y en la articulación al mercado por parte de las mujeres, como lo son los caso de los mercados mayas, los mercados de artesanías, y más recientemente los servicios ecoturísticos y el acceso a pago de servicios ambientales. Veamos enseguida un detalle del día de mercado, descrita por el investigador guatemalteco de la cultura maya, Sol Tax:

Cada madrugada, en centenares de localidades de nuestro país, miles de gentes se aprestan para concurrir a los mercados tradicionales, lo mismo como vendedores o compradores [...] Al hacerlo, en buena medida, repiten acciones y costumbres centenarias. Los cronistas españoles de la conquista, con más asombro que comprensión, nos legaron vívidas descripciones de los mercados prehispánicos. Muchos de sus elementos persisten todavía, desde las mantas que sombrean a los productos y la concurrencia, secuencias y patrones en el ordenamiento del espacio, hasta formas de empaque y presentación de las mercaderías que en buena proporción son autóctonas.

División del trabajo en la familia indígena

En los hogares indígenas, generalmente se observan las siguientes normas de conducta respecto a la división del trabajo: El padre de familia es el encargado de proveer el maíz, el frijol y la leña. La esposa debe conseguir el dinero necesario para el gasto, es decir para la compra de otros bienes como azúcar, café, sal, jabón e hilo para tejer.

“Por eso la mujer se involucra en una serie de actividades pequeñas que le generan ingresos: la crianza de animales, la venta de tejidos y el comercio. Los gastos mayores tales como la compra de tierra, la educación o la ropa de los hijos son compartidos por ambos cónyuges. (Sin embargo), los cambios económicos en los últimos años han alterado este patrón. En efecto, las mujeres se han involucrado más en los trabajos agrícolas, algunas veces al lado de su familia, otras en calidad de asalariadas”.

La participación de la mujer en la vida pública se realiza a través de sus actividades comerciales en el marco del día de mercado. Esa es una de las principales formas en

que la mujer aporta ingresos al hogar, pues los excedentes del trabajo doméstico son llevados a la plaza (se aporta a las necesidades de la comunidad) para obtener otro tipo de bienes requeridos por la familia.

Instituto de Lingüística, Tradición y Modernidad, Universidad Rafael Landívar, Guatemala, 1993, pp. 228-238.

El llamado *día de mercado* (o día de plaza), es una institución cultural de los pueblos mayas que involucra, al menos, cuatro dimensiones:

1. *Temporal*: es un día específico de la semana, en el que durante varias horas se reúnen cientos de vendedores y compradores, es efímero en este sentido, pero también es cíclico pues se repite continuamente en el tiempo.
2. *Espacial*: ocurre en un lugar concreto, es un sitio específico a donde todos saben que deben acudir. Este espacio físico no sólo convoca por su importancia comercial, sino también porque adquiere hasta un carácter ritual (es como un sitio místico, con cierta sacralidad).
3. *Impersonal*: donde acontece el funcionamiento de los mecanismos de mercado. Oferta y demanda se traducen en un sistema de precios que refleja las preferencias de los agentes económicos y la escasez relativa de los bienes y servicios que son intercambiados. En todo caso, ésta dimensión es lo único puramente económico cuya importancia relativa habría que determinar por medio de investigaciones más profundas.
4. *Social*: más que una concentración de personas para realizar actividades mercantiles, *el día de mercado* es la oportunidad más importante de la semana para interactuar socialmente, las personas aprovechan el tiempo y el espacio del mercado para realizar otras actividades importantes (trámites municipales, visita religiosa, charla con los amigos o familiares del municipio aledaño)^{vi}.

Quizás el sesgo de volver a privilegiar mercado y dinero nos hace de nuevo invisibilizar el peso en la gestión y administración del principal capital de las economías indígenas, el capital social y cultural, es decir la administración y funcionamiento de las redes de cooperación y la reproducción de la cultura y la afirmación de la identidad.

Podríamos entonces suponer que el patrón es diferenciado por regiones y pueblos donde en algunos de ellos son las mujeres las que tienen el rol protagónico de asociación al dinero y presencia en el mercado, y que además recientemente con el “estímulo” externo desde la cooperación internacional y los avances en los ordenamientos jurídicos nacionales, las mujeres vienen asumiendo no sólo un rol más activo en la gestión financiera y de administración de fondos de servicio y desarrollo local.



Lo anterior nos lanza a una tesis y posición planteada de manera sistemática por muchos líderes y organizaciones, como es la importancia estratégica en la reproducción de la economía que juegan los procesos de educación y la necesidad de revitalizar el rol de las mujeres y el uso de los propios idiomas.

Un ejemplo de lo anterior es que en el conjunto de iniciativas revisadas, aquellas donde las mujeres asumen un papel dirigenal y orientador, la educación y cultura recobra un papel significativo acompañado de un fuerte impulso a iniciativas de agricultura orgánica o conservacionista y ligadas a las estrategias de sobrevivencia, como advertencia de reposicionar las actividades reproductivas en la base de la economía y la búsqueda de una gestión económica exitosa.

Actividad pedagógica

Visibilizando los roles y beneficios de mujeres y hombres

Necesitamos:

- Carteles en blanco
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Tarjetas de colores
- Tijeras y goma o almidón

Pasos:

- a. Se dividen en pequeños grupos.
- b. Identifican dos ejemplos de bienes o servicios que las comunidades colocan en el mercado local, nacional o internacional y dos ejemplos de bienes que acceden del mercado externo.
- c. Conversan sobre los roles de las mujeres y hombres en su articulación al mercado, tanto en el acceso, trabajo, control y usufructo.
- d. Valoran de 1 a 5 el peso de mujeres y hombres en las diferentes fases de de cada actividad de mercado.
- e. Elaboran tarjetas con las principales conclusiones acerca de los roles con ejemplos de realidad concreta.
- f. Valoran si eso afirma la cultura y la empodera.

Lectura complementaria

“Una economía de mercado es aquella en la que los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con la producción y el consumo. Un sistema de precios, de beneficios y pérdidas, de incentivos y premios, determina el qué, el cómo y el para quién”.

Ese sistema de precios se mueve de acuerdo a la interacción entre oferentes y demandantes. En los mercados indígenas, para llegar al precio de venta final, se pasa por un proceso llamado regateo en el cual el vendedor hace la primera oferta asignando un precio inicial a su producto. Luego, el potencial comprador hace una contra oferta hacia la baja (por supuesto). El vendedor acepta o rechaza la propuesta. Si la acepta se cierra el trato, si no la acepta sugiere otro precio menor al inicial pero mayor al manifestado por el cliente. Ahora le toca al consumidor decidir si acepta o rechaza. Si acepta debe pagar el precio acordado, de lo contrario hará una nueva oferta. Si no llegan a un acuerdo, el comprador irá a otro puesto para ver si consigue el mismo producto al precio deseado.

El regateo es uno de los principales mecanismos institucionalizados en los mercados indígenas. Por medio del regateo se alcanzan *óptimos de pareto* llegando al equilibrio después que el oferente intentó hacer una discriminación de precios y el consumidor trató de maximizar su *excedente*.

En la descripción de Goldin sobre la *cultura del mercado* en las comunidades mesoamericanas, al referirse al regateo afirma que la negociación más larga y difícil, y que inicia con un precio más alto, ocurre cuando las partes involucradas no se conocen bien o son totalmente desconocidas. El proceso de regateo es más corto, fácil y amigable cuando ambos (comprador y vendedor se conocen) y tienen una relación establecida, por lo que el precio que se pide primero es más cercano al precio de venta esperado. El regateo, planteado con esas características, parece un *rito* de identificación social que permite relaciones económicas más fluidas.

Tax, en su estudio sobre los mercados indígenas de Panajachel y Sololá, llega a la conclusión de que “*a la larga, los precios son fijados en el mercado público competitivo*”, gracias a la costumbre generalizada del regateo. Según sus observaciones, hay algunos productos que no puede regatearse (como los fósforos o cigarrillos que tienen un precio fijo), pero es probable que siempre se regateen bienes que nos son idénticos en calidad y tamaño (frutas, verduras, gallinas y otros). En su opinión, es exagerado afirmar que los indígenas recurren al regateo porque gozan con él. Concluye diciendo que el regateo tiene una función “*genuinamente comercial en relación con las mercancías que no pueden tener precios fijos: sólo por medio de las experiencias que proporciona el regateo en un determinado día de mercado pueden los compradores y los vendedores fijar sus respectivas posiciones*”.



Sin embargo, Baéz-Jorge considera que el regateo es una institución de engañosas pautas, “*que por encima de la apariencia costumbrista constituye un refinado instrumento de explotación mediante el cual se les vende más caro o se les compra más barato a los indios*”. A pesar de que considera el regateo como una escenificación, cuyos diálogos y actitudes se basan en antiguas pautas culturales, opina que los gestos y palabras (aparentando enojo o protección) forman parte de la infinidad de recursos que los comerciantes utilizan en sus prácticas dirigidas a influir en el ánimo de los clientes. Su conclusión es que “*con el regateo no sólo se vende o se compra, antes que nada se convence*”.

Pareciera que el *regateo* no es un “arma” del ladino, sino todo un *ritual* indígena que se ha difundido en la medida en que los consumidores, principales *actores* de la transacción, se benefician. Ciertamente, para el vendedor sería ideal que no se le rebatiera el precio que pide en primera instancia, pero él está consciente que si no se incorpora a la escena dejará de vender. Ambos *actores* utilizan los recursos que están a su alcance: exclamaciones como *¡no se puede, así no me sale!* son comunes entre los oferentes que no están dispuestos a bajar más el precio. Mentiras como *¡allá enfrente lo dejan más barato!* son típicas de los compradores (que también desean aprovecharse de la información asimétrica), que como último recurso simulan que se retiran o buscan un precio intermedio (con el cual no se perciba que alguien perdió y otro venció) diciendo *¡ni tú ni yo, pues!* Finalmente, el vendedor dirá con cara de aparente molestia: *llevátelo, pues*.

Instituto de Lingüística, Tradición y Modernidad, Universidad Rafael Landívar, Guatemala, 1993, pp. 228-238.

Dinámica de afirmación de lectura

- a. Se hace la lectura complementaria.
- b. Conversan sobre las ideas centrales de la lectura.
- c. Aclaran las dudas que tengan.
- d. ¿Cuáles son las ideas de la lectura que se parecen a su realidad local y nacional?

Lección 6

La búsqueda de relaciones justas, ventajosas y afirmadoras con los mercados y sus tendencias, como la globalización

La experiencia contada por don Fausto, un anciano que toda su vida ha vivido en la Biosfera de Río Plátano.

Llegan a mi casa a decirme que no debo cortar ni un árbol, no debo sembrar en algunas zonas sólo en otras y lo más increíble es que me dicen que me van a medir el lugar donde vivo y me van a dar un contrato de arrendamiento de mis tierras, mis árboles, mis lagunas, mis animales, que mis ancestros los han cuidado y nos han heredado. Imagínense, yo qué voy a dejar de herencia a mis nietos, ahora que me dicen que ya no tengo nada. Me dicen que lo que mis ancestros y yo protegimos ahora le pertenece al mundo y que los europeos también tienen derecho sobre ellos. Menciona con melancolía don Fausto que “si en realidad quieren que compartamos nuestras riquezas, ¿por qué no empiezan ellos en traer sus riquezas y comparten con nosotros?”. Riquezas como ser: las universidades, las tecnologías y **sobre todo el respeto**.

¿Creen ustedes que realmente les interesamos nosotros? No lo creo. Hace más de quinientos años nos asesinaron, nos robaron, nos saquearon y lo único que no les interesó fueron nuestros bosques. Ahora vienen a decirnos que somos malos administradores aún viendo que lo conservamos por siglos y por milenios. Nos dicen que ellos son los “expertos” y que nos lo van a quitar para ellos cuidar y conservar. Como indígena no nos interesa tanto quien tiene el control sobre nuestro recurso, si supieran ellos lo que es el amor a la tierra, lo que es interpretar sus mensajes para convivir, que estos recursos son realmente lo más valeroso en el mundo y no el oro y la plata como creen los *desarrollados*. Si le entregamos nuestras tierras, éstas serán convertidas en desiertos antes que mueran mis hijos. Esa es mi preocupación.

¿Pero saben qué es lo que realmente me duele más? Que van a regresar a mis nietos y bisnietos a decirles que ellos no saben cuidar lo que les van a dejar y van a querer quitarlos nuevamente, como siempre los han hecho en toda su vida. Por favor, alguien puede dar clases o educar a estos *expertos* que ¡ellos nunca aprendieron a vivir con la naturaleza!, ellos ¡nunca van a aprender a tener amor a la vida! ¿Saben por qué? Porque ellos aman al dinero, idolatran al poder económico. ¿Por qué creen ustedes que realmente vienen a nuestros territorios?, **¡¡¡PORQUE ES UNA FUENTE DE INGRESO, PORQUE PUEDEN GANAR MUCHOS DÓLARES** pretendiendo ser expertos en nuestros recursos!!!



Esta experiencia narrada por un ancestro Miskito es el sentir y pensar de los indígenas hondureños. Fueron víctimas en el pasado, son víctimas ahora y temen seguir siendo víctimas en el futuro.

Carlos Batzin, en Centro América, una región diversa.

Deberíamos darle vuelta al título y reorientarlo hacia colocar el mercado en *relaciones ventajosas* para la revitalización de la economía indígena y de esa manera resistir y relativizar el mercado, colocándolo en su justa dimensión y planteándonos el reto de empujar fuertemente hacia contar con una estrategia desde, y de los pueblos indígenas hacia el mercado y hacia la recuperación de la cultura de sostenibilidad, como base de la economía indígena.

Lo anterior supondría que tanto, cada territorio como las comunidades y sus interacciones, deberían de tener sus propias estrategias de desarrollo o “**plan de vida**”^{vii}.

Es evidente que la pregunta relevante sería ¿en qué consiste la ventaja? y ¿en términos de cuál visión?

En apego a la voluntad de visualizar en este ensayo aquellas iniciativas que tendrían un potencial afirmador de los pueblos, territorios, economías y culturas indígenas, podríamos reconocer los siguientes mecanismos a partir de la experiencia centroamericana:

- a. Los sistemas de producción orgánica y de policultivos, que en distintos pisos ecológicos, como los sistemas Soswa de los Bribris^{viii} o el rescatao por CICAFOC, mostrado anteriormente en este texto, basado en la experiencia talamanqueña.
- b. El acceso y control efectivo de los territorios indígenas como base de un capital natural para un uso respetuoso.
- c. El peso ya señalado y determinante para sacar ventajas del mercado y posicionarse de manera interdependiente, que tiene el capital social indígena, es decir, las redes y tejidos sociales establecidos, con sus respectivos mecanismos permanentes de interacción^{ix}.
- d. Los propios sistemas de información y conocimiento indígena capaces de absorber, procesar y contextualizar la información externa social y científica, como de revitalizar las capacidades propias de creatividad, innovación y adaptación.
- e. Los esquemas de asociatividad y cooperación con otros actores y sectores de la economía como lo son, por ejemplo, el sector cooperativo.
- f. Los mercados justos.
- g. Las alianzas entre comunidades y pueblos.
- h. Los procesos de certificación.

- i. El posicionamiento en las instancias regionales y nacionales de administraciones financieras, como bancos, municipalidades e instancias económicas gubernamentales.
- j. El control político de los instrumentos y mecanismos de acumulación.
- k. Por ultimo, uno de los más curiosos e innovadores: la estrategia de gestión e incidencia bancaria que las organizaciones mayas de Guatemala están impulsando, con dos mecanismos principales: el Mayab Bank, y la incidencia en las políticas de BANRURAL con el planteamiento “los mayas en Guatemala, una oportunidad bancaria”, que busca reorientar y provocar no sólo un acceso que coloque como clientes a las poblaciones mayas, sino readecuar los mecanismos de colocación y de captación de recursos en el contexto cultural de los pueblos mayas Guatemaltecos^x.

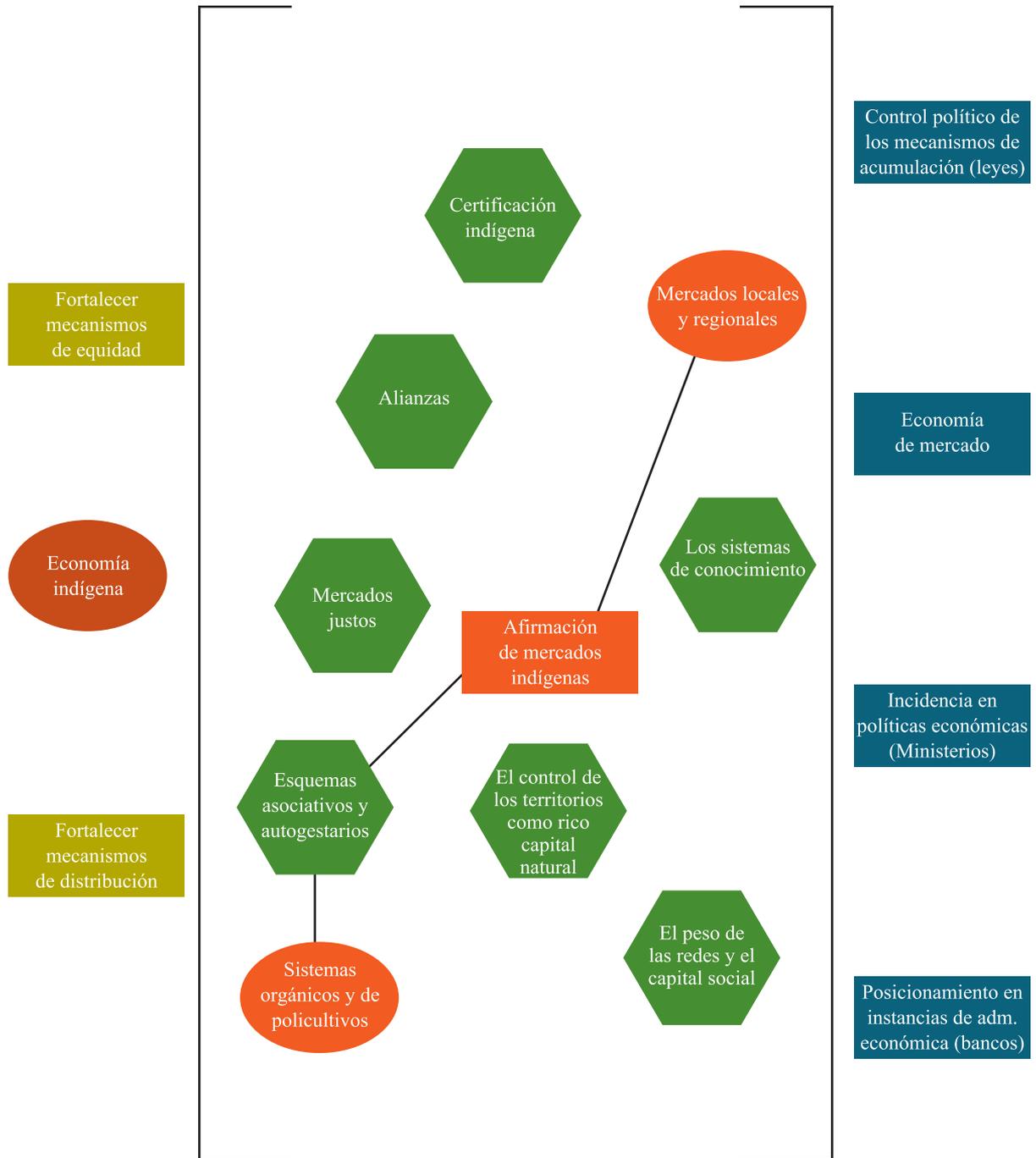
Estos mecanismos adquirirían su carácter de mecanismos ventajosos si se rigen por los siguientes **principios**:

- a. Fortalecer los mecanismos y hábitos distributivos.
- b. Fortalecer los mecanismos de equidad de género.
- c. Fortalecer la construcción permanente de relaciones de reciprocidad y solidaridad.
- d. El de la preservación cultural que al acceder y avanzar en el plan de vida no se pierda identidad, ni las capacidades culturales propias, más bien éstas se vean enriquecidas.
- e. Diversidad de opciones y multiplicidad de caminos incluidos diversos futuros, de manera que se dé la autoafirmación permanente, mediante procesos de construcción de consensos que originen propuestas propias, adecuadas a las realidades ecológicas, culturales e históricas.

Estudiemos el dibujo: Si nos colocamos de derecha a izquierda. Y de abajo para arriba podemos entonces ir observando diversos mecanismos que según como se usen, aportan hacia una afirmación de la economía indígena, al ser mediada por los valores centrales que hemos venido trabajando en el texto, o bien se orientaran a afirmar la economía de mercado como fin en si mismos, dejando en manos del mercado mismo la realización y haciendo prevalecer el lucro y la ganancia como los valores centrales.



Posibles mecanismos ventajosos identificados



Actividad pedagógica

Dinámica: La balanza de relaciones

Necesitamos:

- 4 carteles grandes en blanco
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Tarjetas de colores de tres tamaños pequeñas mediana y grandes
- Goma y tijeras.

Pasos:

- a. Se dividen en 4 grupos según origen de los productos de mercado, a saber: de las comunidades, de otras comunidades indígenas y del mercado nacional e internacional.
- b. Cada grupo hace una lista de bienes y servicios que ofrece y coloca en tarjetas cada uno según peso e importancia por tamaño.
- c. Las tarjetas las pega en uno de los carteles.
- d. Una vez hechos los cuatro carteles, comparan los mismos. Buscan armar una balanza que evidencie el peso de cada cartel.
- e. Conversan en grupo e identifican como es la balanza de relaciones.
- f. Elaboran en tarjetas las 5 principales conclusiones.



Lección 7**Precisando tareas y desafíos en lo inmediato y mediato, así como en lo propio y en lo ajeno**

Para puntualizar, algunos elementos que sirvan de base para la discusión colectiva y para la acción inmediata que les permitan identificar las tareas locales, nacionales y regionales principales tanto para afirmar la economía indígena, como las relaciones entre mujeres y hombres con equidad, y de éstas con los mercados, debemos considerar que:

- a. Las experiencias e información revisada constatan nuevamente que la mayoría de las donaciones y proyectos de inversión y cooperación financiera hasta ahora implementados no están, ni han revitalizado, la economía indígena, más bien tienden a provocar confusión y conductas encontradas en los dirigentes y organizaciones.
- b. El “éxito económico”, de la inserción al mercado de iniciativas de mercadeo y comercialización de pueblos indígenas no necesariamente está revitalizando en toda su amplitud la economía indígena, aunque se basa en una de sus principales fortalezas, las redes de cooperación, para asegurar su éxito y no exclusión.
- c. Precisamente gracias al capital social y la permanente construcción de relaciones de reciprocidad, es que la mayoría de experiencias pueden posicionarse en el mercado, aunque siguen invisibilizando y desvalorando el valor de ese capital social.
- d. No se ha perfilado claramente el peso de las mujeres y las formas de relaciones de complementariedad entre hombres y mujeres en la economía de las comunidades indígenas y su relación con los mercados.
- e. No ha habido una visibilización ni posicionamiento de la economía indígena en los planteamientos del movimiento indígena y sus organizaciones.
- f. El estímulo que se hace de modelos y formas de gestión económica, no basados en la economía indígena, está trayendo confusión de valores y normas para manejar la vida económica de la comunidad y amenazando seriamente la sustentabilidad.

Por lo tanto ahora podemos identificar un conjunto de desafíos y/o retos, alrededor de la autogestión económica, de los pueblos indígenas centroamericanos, bajo el supuesto o hipótesis de que: “La dinámica económica y sus impactos son un asunto de gestión y gobernabilidad local, mediante el diseño de arreglos económicos, basados en los sistemas de saber indígena”.

Y donde su desafío principal sería “definir y hacer valer, mediante sus organizaciones, los arreglos institucionales (normas y reglas), que regulen las relaciones entre la economía indígena y el mercado, en función de la afirmación de la cultura de sostenibilidad y la autogestión comunitaria en la perspectiva de diversidad de opciones y de futuros diferentes”.

Ese desafío principal implica *cuatro ejes de opción internos* a la dinámica de los pueblos indígenas y *cinco ejes externos* donde se tiene alta probabilidad de diseñar relaciones ventajosas.

Los cuatro ejes internos serían:

- a. Reinvertir y consolidar las capacidades de manejo y aprovechamiento indígena de la biodiversidad. Incluye consolidar la investigación y formación indígena (Universidades Indígenas).
- b. La revitalización conciente y crítica de los mecanismos de construcción y reconstrucción del capital social de los pueblos indígenas, las redes de cooperación, de mercados, de solidaridad y de incidencia.
- c. Revitalizar y estimular los modelos de distribución, para compartir y reciprocitar. En especial, la consolidación de las redes de mercados indígenas, principalmente los locales y regionales.
- d. Recolocar en la agenda política del movimiento indígena, una lectura crítica, posicionamiento y diseño económico propio. Por ejemplo, incidir activamente en las políticas bancarias de los países, buscando alianzas con otros sectores, como el caso de BANRURAL en Guatemala.

Los cinco ejes externos para el diseño de relaciones ventajosas:

- a. Acceso compartido a recursos, con fines colectivos y de afirmación comunitaria, tales como los sistemas de préstamo y ayuda, banca indígena, fondos de activos e intercambio de insumos.
- b. Redefinir los esquemas de cooperación externa en términos de acompañamiento integral: técnico, económico y político. En especial, y con carácter prioritario, evitar la dependencia de recursos económicos externos.
- c. Contextualización económico y cultural del conjunto de ofertas bienes y servicios que se ofrecen desde afuera, a fin de asimilarlos respetuosamente a los ritmos y características de las dinámicas territoriales. Integrar cada oferta en la lógica de autogestión económica del territorio. Atención especial a los modelos de manejo colaborativo y cogestión de áreas protegidas fuera de los territorios.
- d. Consolidar las iniciativas y mecanismos de comercio justo y solidario, fortaleciendo los sistemas de certificación con un peso determinante de las variables culturales.
- e. *Indigenizar* los diseños de opciones y alternativas de pago de servicios ambientales y de turismo.



Actividad pedagógica

Visibilizando nuestras orientaciones futuras

Necesitamos:

- Carteles en blanco
- Marcadores (plumones, pilots), lápices de colores
- Tarjetas o fichas de colores y
- Tijeras y goma o almidón.

Pasos:

- a. Se dividen en pequeños grupos según comunidades étnicas.
- b. Retoman las conclusiones de cada una de las actividades pedagógicas de las lecciones anteriores, resaltando insumos y pistas para identificar acciones por eje.
- c. Conversan sobre los 5 ejes externos y los 4 ejes internos, de manera que puedan identificar en tarjetas las principales acciones en cada eje y las posibles metas.
- d. Colocan en un cartel las orientaciones a seguir.



Bibliografía

Borge, Carlos; Castillo, Roberto. *Cultura y conservación en la Talamanca indígena*. EUNED. San José, Costa Rica. 1997.

Segunda Jornada Indígena Centroamericana sobre Tierra, Medio Ambiente y Cultura. Memoria. Agosto de 1999.

Batzin, Carlos. *En Centro América, una región diversa*. CICA. Guatemala. 2005.

Brenes, Carlos. *Pedagogía de la negociación. (Claves para entender la gestión local de recursos naturales y la democratización comunitaria)*, FTTP/FAO. Costa Rica. 1998.

Brenes, Carlos. *La autoorganización de los pueblos indígenas*. II Congreso de los Pueblos Indígenas UCR. Costa Rica. 2003.

COICA, OXFAM AMERICA. *Amazonía: Economía indígena y mercado, los desafíos del desarrollo autónomo*. OXFAM AMERICA. Quito, Ecuador, 1996.

Chase Smith, Richard et al. *The gift that wounds: community forest management and social solidarity in indigenous Amazonia*. El Bien Común. Lima, Perú, 1992.

Chase Smith, Richard. "Biodiversity Won't Feed Our Children: Biodiversity Conservation and Economic Development in Indigenous Amazonia". En Kent H. Redford and Jane A. Mansour, Eds. *Traditional Peoples and Biodiversity Conservation in Large Tropical Landscapes*. America Verde Publications, The Nature Conservancy. Arlington, 1996.

Elias, Silvel. *Los Bosques de Totonicapán*, FLACSO, Guatemala, 1997.

Ford Foundation, OXFAM AMÉRICA, *Un Tapiz Tejido a partir de las vicisitudes de la historia, el lugar y la vida cotidiana. Avizorando los retos para los pueblos indígenas de América Latina en el nuevo milenio*. OXFAM AMERICA, Lima , Peru. 2003.

FONAFIFO. *Brochure divulgativo*. Editor FONAFIFO. Costa Rica. 2001.

Gligo, Nicolo; Morello, Jorge. "Notas sobre la historia ecológica de América Latina", *Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina*; O. Sunkel y N. Gligo; Fondo de Cultura Económica, México, 1980; pp. 129 a 157.

IIDEMAYA. *Proyecto de Generación de empleo en zona rural de Guatemala*. Guatemala, 2004.

Jaén L, Ronny. "Banano indígena sin mercado". Talamanca (Limón). Domingo 11 de Marzo, 2001. *La Nación*. San José, Costa Rica.

El PAFMAYA, Unidad Financiera Comunitaria Mayab' Bank. Guatemala. 1998. PAF MAYA-Guatemala.

Molina, Lucrecia. *Campaña Educativa sobre Derechos Humanos y Derechos Indígenas. Mediación Pedagógica*. IIDH. San José, Costa Rica, 2005.



Rodríguez, Luis. *Agroecología para el manejo de la finca tropical*. CICAFOC 2002. Costa Rica.

Salazar Tetzagüic. *Estudio sobre los valores mayas*. Universidad Rafael Landívar. Guatemala, 1991.

SERVIINDI. *Los pueblos indígenas y el ALCA-TLC. Manual de capacitación*. Perú. Servicios de Comunicaciones-SERVIINDI. Lima, 2004.

Sol Tax, en “Economía Maya”. Página de internet de las culturas mayas. 2001. <http://web.ufm.edu.gt/ccee>.

Instituto de Lingüística. *Tradición y Modernidad*. Universidad Rafael Landívar, Guatemala, 1993, pp. 228-238.

URACCAN, Indígenas 2000; Seminario Internacional. Bilwi, Kamla, Octubre de 1999.



Notas finales

- i En: Molina, Lucrecia. Campaña Educativa sobre Derechos Humanos y Derechos Indígenas. Mediación Pedagógica.
- ii Banano indígena sin mercado. *Ronny Jaén L.*, corresponsal de La Nación. Talamanca (Limón). “La economía indígena de este cantón se vino abajo. Las empresas que tradicionalmente compran banano orgánico lo hacen de forma mínima, pues prefieren adquirirlo en otros países a precios menores. De las casi 2,000 toneladas de puré de banano que se compraban años atrás, las ventas bajaron a casi 350 anuales. Para este año, el panorama luce peor. Esto ha ocasionado que casi 2,000 productores de esta fruta –libre de químicos– estén a punto de quebrar, algunos ya no tienen qué comer”.
- iii Frente a virus como la corrupción y riesgos ambientales y sociales.
- iv Fonafifo. Brochure divulgativo. Costa Rica. 2001.
- v Aunque apenas se comienza a dibujar la dinámica, y ya existe una documentación descriptiva, conviene profundizar en el estudio de esta dinámica, y quizás en parte de velea las bases reales o el impacto efectivo del reconocido cuidado y uso de los bosques en Totonicapán, al revelarse la base económica que sostiene ese modelo ecológicamente ejemplar.
- vi Sol Tax, en Economía Maya. Página de Internet de las culturas mayas.2001. <http://web.ufm.edu.gt/ccee>.
- vii Concepto acuñado y consensuado en la Segunda Jornada Indígena Centroamericana, como mejor manera de referirse a lo que se ha venido llamando el desarrollo.
- viii El sistema Soswa, se refiere a la forma tradicional y ancestral en que la nación Bribri, ha venido usando sus bosques y biodiversidad, inclusive incorporando formas de cultivo insertadas dentro del manejo de la biodiversidad y el bosque. El modelo desarrollado por L. Rodríguez y mencionado anteriormente, retoma mucha de su lógica.
- ix Por ejemplo, el caso de la MAYAFER en Guatemala, que intenta posicionar los productos mayas y visualizar la población maya como actor económico de peso frente a una sociedad que los reduce a “marchantes”, al movilizar anualmente más de 90 “expositores-productores” y más de 12,000 visitantes, provocando no sólo el reconocimiento de productos, sino un reforzamiento de las redes de cooperación y de nuevas alianzas con otros sectores.
- x Un detalle de esta estrategia ya fue ampliado anteriormente en las notas 15 y 16.



Instituto Interamericano de Derechos Humanos

Asamblea General

(2007 - 2009)

Thomas Buergenthal
Presidente Honorario

Sonia Picado S.
Presidenta

Mónica Pinto
Vicepresidenta

Margareth E. Crahan
Vicepresidenta

Pedro Nikken
Consejero Permanente

Mayra Alarcón Alba
Line Bareiro

Lloyd G. Barnett

César Barros Leal

Allan Brewer-Carías

Marco Tulio Bruni-Celli

Antônio A. Cançado Trindade

Gisèle Côté-Harper

Mariano Fiallos Oyanguren

Héctor Fix-Zamudio

Robert K. Goldman

Claudio Grossman

María Elena Martínez

Juan E. Méndez

Sandra Morelli Rico

Elizabeth Odio Benito

Nina Pacari

Máximo Pacheco Gómez

Hernán Salgado Pesantes

Wendy Singh

Rodolfo Stavenhagen

Comisión Interamericana de Derechos Humanos

Florentín Meléndez

Paolo G. Carozza

Víctor E. Abramovich

Clare Kamau Roberts

Evelio Fernández Arévalos

Paulo Sérgio Pinheiro

Freddy Gutiérrez Trejo

Corte Interamericana de Derechos Humanos

Sergio García-Ramírez

Cecilia Medina-Quiroga

Manuel E. Ventura Robles

Diego García-Sayán

Leonardo Franco

Margarette May Macaulay

Rhadys Abreu Blondet

Roberto Cuéllar M.
Director Ejecutivo

Los programas y actividades del Instituto Interamericano de Derechos Humanos son posibles por el aporte de agencias internacionales de cooperación, fundaciones, organizaciones no gubernamentales, agencias del sistema de Naciones Unidas, agencias y organismos de la Organización de Estados Americanos, universidades y centros académicos. Las diferentes contribuciones fortalecen la misión del IIDH, reforzando el pluralismo de su acción educativa en valores democráticos y el respeto de los derechos humanos en las Américas.