

Amazonía: Economía indígena y mercado

Los desafíos del desarrollo autónomo

COICA - OXFAM AMERICA



**AMAZONÍA:
ECONOMÍA INDÍGENA Y MERCADO**

Los retos del desarrollo autónomo

© COICA
© OXFAM AMERICA

Quito, 1996
1era Edición
ISBN 9978-95-086-5
Derechos de autor 009908

Este libro es un resumen de los resultados finales del estudio Estrategias de Subsistencia de Desarrollo Autónomo y Manejo Sustentable de los Recursos y Territorios de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica, desarrollado de manera conjunta por COICA y Oxfam América en Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.



Portada:
Dibujo de Benjamin Jacanamijoy
Diseño: AH/editorial



IBC
0062

**Amazonía:
Economía indígena y mercado
Los desafíos del desarrollo autónomo**



Amazonia: Economía Indígena y Mercado
Los Retos del Desarrollo Autónomo

© CIDCA
© OXFAM AMERICA

Quito, 1996
1ª Edición
ISBN 9978-95-088-5
Derechos de autor: 009908

Amazonía:
Economía indígena y mercado
Los desafíos del desarrollo autónomo





La publicación de este libro fue posible gracias a la contribución del Programa Regional de Apoyo a los Pueblos Indígenas de la Cuenca del Amazonas, del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y de la Corporación Andina de Fomento.

AMAZONIA: ECONOMIA INDIGENA Y MERCADO

LOS DESAFIOS DEL DESARROLLO

Diciembre 1995

Lima, Perú

Quito, Ecuador

© COICA

Coordinadora de las Organizaciones Indígenas
de la Cuenca Amazónica
Pinto 240 y Reina Victoria
Tel/Fax: 593-2-564012
E-mail: coica@ecuanex.ec
Casilla 17-21-753
Quito, Ecuador
COICA y Oxfam América

© OXFAM AMERICA

Oficina Regional para Sud América
General Silva 151
Tel: 51-1-446-9975
Fax: 51-1-444-6732
E-mail: postmaster@oxfam.org.pe
Casilla 18-0521
Miraflores, Lima 18, Perú

PROYECTO DE INVESTIGACION SOBRE ESTRATEGIAS ECONOMICAS

Richard Chase Smith, Coordinador por Oxfam América
César Cristóbal Tapuy, Coordinador por COICA
Natalia Wray, Coordinadora Técnica

Edición general:

Richard Chase Smith y Natalia Wray

Mapas:

Ernato Tuesta, Mario Pariona y Richard Chase Smith

Revisión técnica del texto:

Frederica Barclay

Corrección de estilo:

Ana María de Espinosa, Carmen Vásquez

Traducción de inglés a español de algunos capítulos:

Martha Pereira

Diseño y diagramación:

AH/ editorial

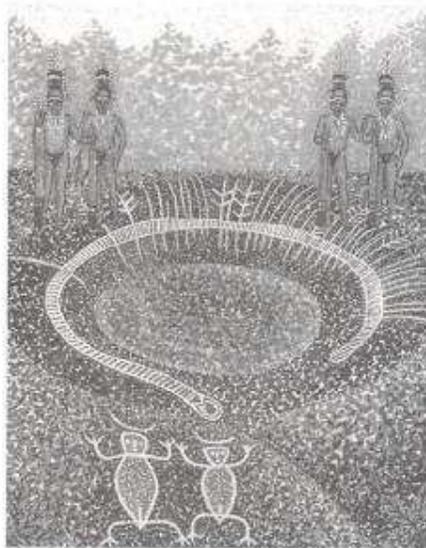
Portada:

AH/ editorial

Impresión:

Nuestra Amazonía

Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y no comprometen el criterio institucional de las organizaciones ni de los auspiciantes.



INDICE GENERAL

I PARTE	
ECONOMIA INDIGENA: ¿HACIA A DONDE?	10
<i>GAIMA RISHUN: TESTIMONIO DE UNA EMPRESA FAMILIAR</i>	12
<i>César Cristóbal Tapuy P.</i>	
<i>EL FUTURO ECONOMICO DE LOS INDIGENAS AMAZONICOS: UNA PREOCUPACION COMPARTIDA</i>	27
<i>Richard Chase Smith</i>	
II PARTE	
CAMBIOS EN LA SOCIEDAD Y ECONOMIA INDIGENA	37
INTRODUCCION A LOS ESTUDIOS DE CASO	39
<i>Richard Chase Smith</i>	
BOLIVIA: EL PUEBLO GUARAYO	46
<i>Resumen de estudio: Zulena Lehm. Equipo de investigación: Zulena Lehm, Eberl Ayreyu, Carlos Masal</i>	
ECONOMIA INDIGENA E INTEGRACION AL MERCADO: EL CASO DE LOS QUICHUA DEL ALTO NAPO, ECUADOR	61
<i>Resumen de estudio: Natalia Wray. Equipo de investigación: Jorge Alvarado, Edison Flores, José Unupi, Natalia Wray</i>	
CONTINUIDAD Y CAMBIO: LOS BORA, HUITOTO Y OCAINA DE LA CUENCA DEL AMPIYACU, PERU	83
<i>Resumen de estudio: Margarita Benavides. Equipo de investigación: Margarita Benavides, Manuel Lázaro, María Pariona, Manuel Vásquez</i>	
ESTRATEGIAS ECONOMICAS: LOS LETUAMA, MACUNA Y YUCUNA EN EL CAQUETA, COLOMBIA	105
<i>Resumen de estudio: Natalia Wray, Óscar A. Peña Gama. Equipo de investigación: Óscar Peña, Clemencia Herrera, Jorge Correa, Pedro Rodríguez</i>	
LA ECONOMIA DE LOS KAXINAWA DEL RIO JORDÃO	128
<i>Resumen de estudio: Margarita Benavides. Equipo de investigación: Agostino Manduca Mateus, José Osair Sales, Eder Soares Pinto, Terri Valle de Aquino. Claudia Silva Teixeira, consultora</i>	
TRADICION Y CAMBIO: EL HORIZONTE ECONOMICO DE LOS INDIGENAS AMAZONICOS	153
<i>Richard Chase Smith</i>	
III PARTE	
INICIATIVAS ECONOMICAS: BUSCANDO EL NUEVO CAMINO	185
<i>Richard Chase Smith</i>	
IV PARTE	
HACIA EL DESARROLLO AUTONOMO	
LOS INDIGENAS AMAZONICOS EN EL CAMINO HACIA EL DESARROLLO AUTONOMO	279
<i>Richard Chase Smith</i>	
BIBLIOGRAFIA	311
MAPAS	335

PRESENTACION

Los pueblos indígenas organizados, miembros de la Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica, COICA, luego de un largo proceso de lucha en diferentes campos, hemos visto la necesidad de dar importancia al problema de nuestro desarrollo económico con la finalidad de buscar y lograr mejores días para el futuro de nuestros pueblos.

Destacamos que, en las dos últimas décadas, a pesar de los esfuerzos desarrollados por nuestras organizaciones, ya sea con el apoyo de ONG's o de instituciones estatales, las iniciativas y proyectos económicos, en su mayoría, no han arrojado resultados positivos. Por esta razón se toma la decisión de emprender un estudio sobre Estrategias Económicas para el Desarrollo Autónomo de los Pueblos Indígenas de la Amazonia.

Para nosotros, este trabajo tiene un carácter diferente a otras investigaciones que se han realizado en nuestras comunidades. Se trata de una investigación propia, que contó con la participación activa de varias comunidades y dirigentes de organizaciones locales y nacionales. Mediante reuniones, talleres y entrevistas nuestros pueblos reflexionaron sobre su realidad económica y entregaron con confianza sus conocimientos que son parte de nuestro patrimonio intelectual.

Su confianza se basa precisamente en que, a diferencia de otras investigaciones, los resultados van a regresar a las comunidades como un instrumento que permita la reflexión sobre el tipo de desarrollo que queremos, las familias, las comunidades y los pueblos indígenas amazónicos. Esta reflexión ya la hemos iniciado por medio de talleres que se realizaron durante 1995, con las comunidades y organizaciones que participaron en el estudio y pensamos continuarla, tanto por medio de talleres como con la publicación de módulos didácticos para técnicos indígenas, para maestros y para dirigentes.

Considero que el Informe Final del Estudio, así como el material de difusión producido por el equipo investigativo, constituye un aporte importante al proceso de reflexión autocrítica que busca la continuación del camino ya iniciado dentro de las organizaciones indígenas amazónicas. Del mismo modo, confío en que este trabajo sea útil para todas aquellas instituciones interesadas en el apoyo al desarrollo de los pueblos indígenas amazónicos y en la conservación y manejo de la incalculable riqueza de la biodiversidad de nuestros territorios. Por ello, me es muy grato presentarles -por medio de esta publicación- una síntesis de los resultados finales del estudio realizado.

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a todas las instituciones que, con su aporte económico, hicieron posible el desarrollo del estudio y la difusión de sus resultados.

Así mismo, quiero expresar mi reconocimiento y gratitud al personal del equipo central del Proyecto de Estudio: César Cristóbal Tapuy, Natalia Wray y Richard Smith, por la dedicación y esfuerzo que pusieron en la coordinación de la investigación y en la sistematización y redacción del presente documento.

De igual manera, agradezco el esfuerzo, responsabilidad y dedicación de todos los técnicos, profesionales y académicos indígenas y no indígenas que conformaron el equipo técnico y que, a partir de 1992, desarrollaron la investigación en Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.

Valerio Grefa U.
COORDINADOR GENERAL DE COICA

PREFACIO

La búsqueda de un camino propio por parte de los indígenas amazónicos, para lograr el desarrollo de sus economías, culturas y territorios -de una manera respetuosa y potenciadora de sus identidades como pueblos- es una tarea visiblemente urgente en la cual tanto la COICA como Oxfam América han trabajado conjuntamente durante más de una década.

La economía tradicional de los indígenas de la Amazonía es esencialmente una economía del don: es decir, una economía basada en el intercambio diferido de regalos. Como nos lo mostró Mauss, la esencia misma de la economía del don, la que mantiene el flujo de ida y vuelta de bienes entre donante y receptor, es la obligación de reciprocidad.

Al generar un perpetuo círculo de intercambio, la economía del don une entre sí, por medio de sus obligaciones recíprocas, a todos los miembros de una economía local. La belleza de esta práctica ancestral es que, al vincular la seguridad a largo plazo de cada individuo con el fortalecimiento de sus lazos con el resto de su sociedad, va mucho más allá que el moderno sistema de mercado en la resolución de las tensiones fundamentales entre los deseos individuales y las necesidades de su sociedad. Mientras más fuerte sea el interés individual que mueva la economía del don, mayores serán los lazos de deuda mutua que vinculan a los individuos entre sí.

La economía de mercado, por el contrario, impone diferentes obligaciones y presiones a sus practicantes; esto es, permitir que cada miembro individual de la sociedad acumule y disfrute de más riqueza material. Como hemos visto en este estudio, los miembros de las sociedades basadas en economías del don que están entrando en el dominio de la economía de mercado, como es el caso de la mayoría de los indígenas amazónicos, con frecuencia se ven enfrentados a demandas y expectativas irreconciliables de las dos economías.

El conflicto de mayor peso surge de la presión que ejerce la economía del don para entregar generosamente la riqueza con el fin de realzar su estatus, y de aquella que proviene de la economía de mercado, según la cual acumular riqueza privadamente es el medio para aumentar el estatus personal. Atrapados entre estos dos imperativos, los miembros de las comunidades indígenas modernas frecuentemente se confunden acerca de cuál obligación cumplir y de cómo cuidar sus intereses y su seguridad personal a largo plazo: acumular riqueza o fortalecer los lazos sociales de obligación y ayuda mutua.

En este informe, pasamos revista a algunos de los principales problemas que los indígenas amazónicos tienen que enfrentar cuando se acercan a la economía de mercado. Describimos la confusión reinante en el orden moral de las sociedades indígenas que participan activamente en la economía de mercado, y sugerimos que la creación de una nueva ética orientadora es el más grande desafío para los indígenas amazónicos el día de hoy. Un aspecto importante de esta ética es el reconocimiento de la diversidad como un valor social fundamental y como estrategia clave para la supervivencia económica. Sin embargo, una forma de vida sustentable requiere también del acceso seguro a una amplia variedad de recursos que se encuentran dentro de un territorio reconocido.

El acceso a los recursos dentro de un territorio genera las preguntas de quién debería poseerlos, cómo deberían ser definidos los derechos de tenencia y usufructo y cómo pueden equilibrarse los intereses de los individuos, las unidades domésticas y la colectividad que posee el territorio, especialmente, en el contexto sociopolítico más amplio orientado hacia el mercado y que enfatiza la supremacía del individuo en la sociedad. Las nuevas organizaciones políticas con base comunitaria han jugado un papel significativo al salvaguardar la diversidad, la economía local, un territorio y un acceso individual y colectivo a los recursos; sin embargo, sus constantes intentos poco exitosos para manejar empresas económicas nos han llevado a la conclusión de que la actividad económica debe dejarse a las unidades domésticas, individuales o colectivas.

Concluimos ofreciendo un marco de referencia para reflexionar sobre el DESARROLLO AUTÓNOMO, a largo plazo, como una meta para los pueblos indígenas amazónicos. Ofrecemos este marco de referencia como un primer paso para estimular la discusión entre los miembros de las comunidades, los dirigentes políticos, los técnicos indígenas y los auspiciadores y asesores técnicos no indígenas. El camino del éxito para el desarrollo autónomo diferirá para cada asentamiento local, dependiendo de los recursos disponibles, del contexto del mercado local, y de otros factores que señalamos en este documento. Pero la búsqueda de esos caminos debería ser abiertamente compartida y discutida de manera conjunta por todos los indígenas amazónicos. He ahí el nuevo y enorme desafío para la COICA y sus organizaciones miembros en las décadas por venir.

Richard Chase Smith
OXFAM AMERICA

AGRADECIMIENTO

A nombre de todo el equipo de investigación, los coordinadores del estudio queremos agradecer de manera sincera a todos los compañeros y compañeras que nos dieron el apoyo necesario para que este estudio se hiciera realidad.

En primer lugar, a los compañeros dirigentes de COICA, del período anterior y del actual, por la apertura y la coordinación con las organizaciones de base y con las agencias de apoyo; a Oxfam América, por haber permitido que la idea inicial florezca y que personal de su institución participe activamente en este esfuerzo conjunto; a los compañeros dirigentes de las organizaciones de base de COICA, nacionales, regionales y locales, por habernos dado todas las facilidades del caso para visitarlos y así planificar y coordinar las actividades. Se puede decir que mucho del éxito alcanzado dependió de esta coordinación y de las facilidades que nos otorgaron; en igual sentido, al Núcleo de Cultura Indígena por su coordinación y apoyo para la realización del estudio en el Brasil.

De manera especial queremos agradecer a las organizaciones y comunidades donde se realizaron los Estudios de Caso, tales como: COPNAG y los pueblos de Urubichá, San Pablo y Asunción de Guarayos, Bolivia; el Movimiento de los Pueblos Indígenas del Valle del Juruá y la Asociación Kaxinawá del Río Jordão (ASKARJ), Brasil; OZIPEMA y los resguardos de Comeyafu y Mirití-Paraná, Colombia; FOIN y las comunidades Mondayacu, 24 de Mayo y Avila Viejo, Ecuador; FECONA y las comunidades Huitoto, Borá y Ocaína del Río Ampiyacu, Perú; y a las comunidades, organizaciones y proyectos que permitieron a los equipos del estudio evaluar las iniciativas económicas.

Igualmente, nuestro reconocimiento a los que apoyaron con la financiación, durante la I Fase: John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, Chicago, IL./ The Merck Fund, Boston, MA./ The Leo Model Foundation, Philadelphia, PA./ The Pew Charitable Trusts, Philadelphia, PA./ Oxfam America, Boston, MA./ Oxfam UK and Ireland, Lima, Peru./ Action Aid UK/Spain, Quito, Ecuador./ Environmental Systems Research Institute, Redlands, CA; en particular, a Laura Renshaw de Oxfam América quien se encargó de gestionar el financiamiento y de mantener la información al día a las fundaciones.

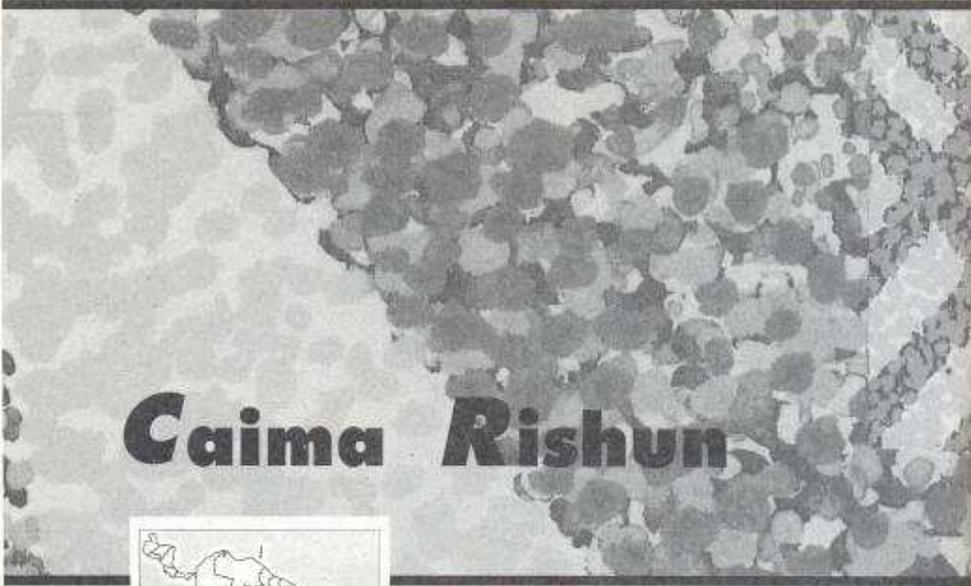
Del mismo modo, a los profesionales que nos apoyaron con sus valiosos aportes en los seminarios del equipo: Charles Staver, Jan Salick, Frederica Barclay, Pedro García, Alberto Ricardo y Sergio Mauro (CEDI), Ana Uriarte (TV Cultura, Lima), al igual que a los técnicos e instituciones que nos brindaron todo su apoyo en el uso del sistema de información geográfica.

Por su apoyo administrativo, nuestra gratitud con Gladys Morales y Guillermo Vargas, durante la I Fase, y al personal de la sede de COICA en Quito, durante la II Fase.

Finalmente, nuestra deuda con el Programa Regional de Apoyo a los Pueblos Indígenas de la Cuenca del Amazonas, del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y de la Corporación Andina de Fomento; con Oxfam América y con la Fundación Interamericana y la Fundación Ford, instituciones que con su apoyo económico han hecho posible la publicación de varios materiales de difusión de los resultados del Estudio y la organización de talleres de reflexión sobre el tema, en diversos niveles organizativos, en Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.

I
PARTE

**ECONOMIA INDIGENA:
& HACIA A DONDE ?**

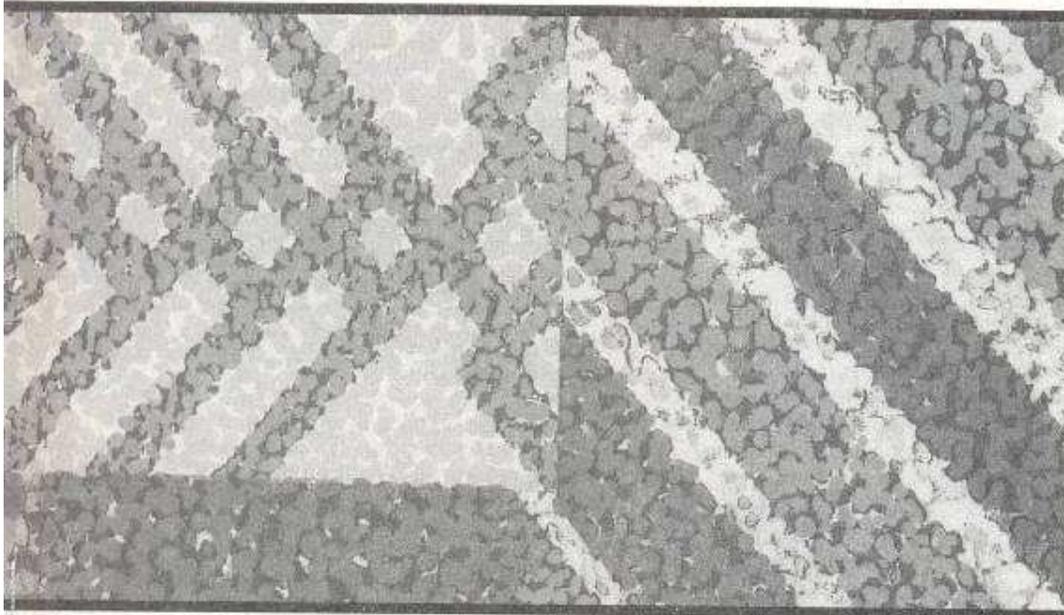


Caima Rishun



TESTIMONIO SOBRE UNA EMPRESA FAMILIAR

César Cristóbal Tapuy P.



INTRODUCCION

Como coordinador y contraparte por COICA en este estudio, he creído necesario incluir en el documento final, como un aporte, la experiencia del proyecto económico que hemos hecho realidad con mi familia, después de un largo proceso, tanto de organización como de trabajo en conjunto.

La experiencia que deseamos compartir es un proyecto para turismo que, con el paso del tiempo, puede convertirse en una gran empresa de eco-turismo. Somos una familia, un grupo de hermanos que empezamos a soñar en grande sobre nuestra economía futura, un sueño que estamos haciendo realidad con nuestras propias iniciativas y posibilidades.

Dé entre todos los hermanos, yo soy el mayor. Y me he atribuido el derecho a

escribir sobre esta experiencia porque veo que es necesario hacerlo, como un aporte a la reflexión acerca de los retos que implica el desarrollo de nuevas estrategias económicas.

Estas iniciativas deben organizarse, en mi opinión, en pequeños grupos, que pueden ser familias o los mismos socios de la comunidad. De esta manera es más conveniente, debido a que se facilita el manejo y la comprensión entre los asociados.

Comenzaré con una reflexión sobre la historia de mi familia, porque ella refleja lo sucedido con muchas familias indígenas amazónicas, y porque la recuperación de nuestra memoria histórica es el mejor sustento de nuestra identidad. Luego me referiré a nuestra iniciativa económica familiar relacionada con el turismo.



MIS PADRES Y LA RELACION CON LOS PATRONES

Antecedentes

Aunque Archidona Huma Llacta quiere decir en español "gran ciudad de las cabeceras del río Napo", no lo es tanto por su ubicación geográfica, sino más bien por su historia. Su fama se debe sobre todo a la rebeldía que su pueblo originario ha demostrado siempre.

Es importante destacar que Archidona pertenece al sector de los algodonales del tiempo de Jumandi, un gran cacique que protagonizó importantes revueltas y que en 1580 llegó incluso a incendiar la ciudad para expulsar a los españoles. Con ello quiso salvaguardar el derecho de su pueblo a vivir con dignidad, en un lugar donde reinara la paz, la justicia y la tranquilidad, en vez de la explotación y la esclavitud que venía sufriendo.

Por esta rebelión, Jumandi fue encarcelado por los españoles y trasladado a Quito. En la Plaza de San Blas, y con la presencia de muchas comunidades indígenas de la sierra, cuatro bueyes halaron sus extremidades y lo descuartizaron vivo. El castigo público quedó como precedente para que los indios nunca más intentaran levantarse contra el yugo español. (Estos datos, recopilados siguiendo la historia narrada por el profesor David Guevara Yépez, se refieren a hechos históricos poco conocidos en las escuelas y colegios, y que deben rescatarse para que nuestros hijos entiendan los motivos por los que los pueblos indios se rebelaban).

Archidona es hoy el centro de un pueblo indígena quichua densamente poblado, que ha desarrollado y mantenido la autenticidad de su cultura, de su lengua, de sus costumbres y, particularmente, de su estructura familiar muy marcada.

De esta zona proceden las familias Tapuy, Shiguango, Mamallacta, Aguinda, Tanguila, Tunay, Calapucha, Grefa, Chimbo, Licuy, Cerda, Andi, entre otras, que probablemente pertenecen al pueblo de los Quijos. De ellas provienen mis abuelos paternos.

Mis abuelos maternos proceden, en cambio, de la zona de Avila y Loreto, cuyas familias más importantes son Papa, Palla, Noa, Siquihua, Ajon, Jipa, Ushiña y otras más.

Volviendo al pueblo indígena de Archidona, sus familias han empezado a emigrar hacia toda la Amazonía, debido a la facilidad de las vías de comunicación.

Su procedencia

La historia que voy a contar comienza alrededor de 1925, cuando mi abuelo tenía unos treinta años. Se llamaba José Antonio Tapuy y pertenecía a la familia o «ayllu» de los Tapuy Aguinda, que vivían en el sector denominado Sábata. Sus terrenos fueron posteriormente invadidos, y quedaron en manos de algunos colonos del lugar que, aprovechándose de la ingenuidad, tanto de mis abuelos como de otras familias, hicieron todo lo posible para aparecer como dueños legítimos de las tierras.

Uno de los tantos compadres que tenía mi bisabuelo llegó a visitarle al lugar donde vivía. Venía del sector del Bajo Talag o Jatun Yacu con una hija ya señorita y de nombre Feliciano Grefa. Tiempo después, ella y mi abuelo entablaron compromiso de matrimonio y llegaron a formar una gran familia.

Generalmente, ha sido una costumbre en nuestro medio que, luego de constituir un hogar, la esposa se queda en las tierras de los padres de su esposo, aunque de vez en cuando van a visitar la tierra de ella.

Sin embargo, tiempo después, mi abuelo se fue con su nueva familia a la tierra de su esposa, Jatun Yacu. Me pregunto por qué

lo hizo. Tal vez se había peleado con sus hermanos o con sus tíos, y decidió que era mejor salir de su tierra natal y pasar a vivir a la tierra de su esposa, para mayor tranquilidad y por un mejor futuro. O puede ser también porque, como mi abuelo hacía trabajos de curandero o *yachuc* por el sector de Quito, y como debía regresar frecuentemente a esta ciudad, tuvo que salir de Archidona y dejar a su familia en Jatun Yacu.

Por esos tiempos, la pareja ya había tenido cuatro hijos: Jacinta Elena, Sebastián Francisco, Pascual Gabriel y Rosita, de apenas un año.

Algunos familiares sugirieron a mi abuelo que no dejara abandonados por mucho tiempo a su mujer y a sus hijos, porque no había quién los mantuviera. Por fin lo convencieron de viajar hacia el sector del río Arajuno (o Arahuaño, como nuestros abuelos lo llamaban), por la abundancia de cacería y de pesca que allí existía. Convencido mi abuelo, se juntó con su cuñado y otros familiares de su esposa, y decidió irse.

Trágicas consecuencias

Luego de llegar al lugar, mi abuelo se trasladó al otro lado del río Arajuno, con el fin de construir su vivienda. Se dedicó entonces a desmontar para sus chacras, aunque sabía que todos los territorios que quedaban en la margen derecha río abajo pertenecían al pueblo Huaorani.

Así, casi todos los que acompañaban a mi abuelo fueron emboscados y asesinados. Una de las escenas más trágicas fue cuando los familiares encontraron a la niña más tierna, Rosita, atravesada por varias lanzas. Sólo sobrevivieron cinco personas, todos niños: Jacinta Elena de 7 años, Sebastián Francisco de 5 -que son mis tíos- y Gabriel Pascual, mi padre, que tenía unos 2 años de edad. También quedaron vivos Alberto y Lorenza Grefa, sus primos hermanos.

Al lugar donde sucedieron estos hechos trágicos le han dado el nombre de Auca Chicta, que ha quedado hasta el presente. Es un brazo del río Arajuno, en donde los Huaorani causaron esa tragedia para defender sus derechos.

Me inclino a pensar que los Huaorani actuaron de esa manera porque defendían sus territorios ante la invasión de otro pueblo. Llego a esta conclusión después de todo un trabajo realizado con las comunidades y organizaciones indígenas. De no ser así, tendría criterios irreales.

Nadie sabe cómo crecieron los tres hermanos Tapuy después de que quedaron huérfanos. Lo único que se conoce es que mi padre anduvo deambulando de la casa de un tío a la de otro tío en el sector de Archidona, debido a que ninguno de ellos le daba el trato ni el cariño que él necesitaba.

Recuerda mi padre, como una de sus anécdotas amargas, que cuando tenía diez años de edad salió de donde uno de sus tíos y se dirigió a donde vivían sus dos hermanos mayores, a la casa de Bartolo Aguinda, esposo de su tía Clara Tapuy, quien era más conocido con el apodo de "Caimito Apaya"; mi padre fue con el ánimo de visitarlos y de ver alguna posibilidad de quedarse a vivir con sus dos hermanos.

Sin embargo, se dio con la ingrata sorpresa de que al día siguiente toda la familia salía hacia el lugar denominado Hollín, donde tenían sus *carutambu*. Me imagino que eran lugares a donde salían para recolectar frutas, para cazar y para pescar. No lo quisieron llevar con ellos por el simple hecho de que la familia era demasiado numerosa. Sus dos hermanos mayores, como dependían de sus tíos, no pudieron sino seguirlos. Lo dejaron solo y fuera de la casa con los seguros puestos para que no pudiera entrar. Como consigna los tíos le dijeron que fuera a Archidona a vivir en la Misión Josefina. Mi padre dice que nunca podrá olvidar cómo lo dejaron abandonado.

En eso, se le acercaron dos muchachas mestizas de la familia Valdiviezo, que solían ir desde Archidona a buscar productos del lugar, y lo convencieron de ir a vivir a su casa. Así conoció por primera vez la vida en un pequeño pueblo con una familia mestiza. Debido a los maltratos que recibía, especialmente del padre de las chicas, tuvo que irse donde otra familia colona de apellido Sáenz. Este patrón y su familia empezaron a estimarlo un poco, pero como éste era teniente político de Archidona, se lo regalaron a su jefe inmediato, un señor de apellido Serrano, que era el gobernador de la por entonces provincia de Napo-Pastaza.

Este señor gobernador que ya se iba del lugar, lo llevó a la ciudad de Quito, donde pasó un par de años trabajando y conociendo lo que son las costumbres de esa ciudad.

Procedencia de mi madre

La historia de mi madre es similar a la de mi padre, aunque no con tantos trágicos recuerdos. Ella también quedó huérfana de padre y madre a la edad de 4 años. Mis abuelos por parte de madre se llamaron Diego Papa Noa y Manuela Palla, y procedían de la comunidad de Loreto. Hago referencia a este dato porque sus tías, tíos y demás familiares vivieron y aún viven en ese sector. Se cree que en la época del caucho fueron llevados, junto con otros familiares, hacia la parte baja del río Napo y se asentaron e hicieron una comunidad en la confluencia del río Tiputini con el Napo, lugar en el que nació mi madre, Rosa Herminia Papa Palla.

Sus padres fallecieron por las enfermedades que en ese tiempo eran grandes plagas, como el sarampión y la viruela loca, que exterminaban a asentamientos enteros. Cuando tenía unos 5 años de edad, la tía con la que se quedó la entregó a la familia mestiza Ron, ya que no estaba en condiciones de mantenerla.

Esta familia de grandes patrones estaba asentada en el sector denominado Provi-

dencia, que queda en la misma parte baja del río Napo, y tenían muchos sirvientes, tanto niños como adultos de ambos sexos. Se dedicaban a la recolección del caucho y de la tagua, a la ganadería y al cultivo de productos agrícolas que comerciaban con la ciudad de Iquitos, en Perú. Transportaban los productos en grandes balsas y con muchos indígenas.

La relación que mi madre tuvo con estos patrones está marcada por dos aspectos importantes. El primero es que sus patrones aplicaban la cultura de la "habilitación" a sus trabajadores; pero no lo hacían con un sentido de consideración hacia ellos, como lo haría un buen padre, con la intención de que saciaran sus necesidades. Al contrario, los trabajadores nunca podían terminar de pagar sus deudas, por mucho que se esforzaran. Quizá por eso el Sr. Ron era conocido como un mal padre (patrón). Así, mi madre conoció el trato esclavizante y enérgico que se les daba a todos los demás sirvientes.

El segundo aspecto consiste en la forma en que fue formada mi madre. Debido al trato que recibía y, como estaba sola y huérfana, no tenía a dónde ir, tuvo que permanecer como criada junto a su patrona, a quien consideraba como su segunda madre, a pesar de los malos tratos que recibía.

Mi madre solía viajar siempre con sus patrones desde Quito a Providencia. Sin embargo, en uno de esos viajes, justo cuando estalló la guerra entre Ecuador y Perú, en 1941, mi madre, que había cumplido diez años de edad, tuvo que quedarse a mitad del camino, en Puerto Napo, porque no hubo espacio para ella en la embarcación que les llevaría por el curso del río Napo hasta Providencia.

A partir de allí, mi madre deja de ser ribereña, ya que comenzó a vivir con una de las hijas del patrón, en Puerto Napo. Ella era esposa del señor Sáenz, de quien dependía mi papá.

La relación que tuvo con su segunda patrona no fue mejor que sus anteriores experiencias. Sin embargo, acompañó a sus

patrones hasta en los peores momentos, por cosas que se dan en la vida. Se fueron a vivir a Quito, a la casa de los patrones, donde mi madre y mi padre se encontraron.

Cuando la familia Sáenz-Ron retornaba a Tena, mi padre viajó con ellos, quienes luego lo recibieron como trabajador en su casa. Jóvenes los dos, el destino los unió para que formaran un hogar. Se casaron por lo civil y por la iglesia, en diciembre de 1947.

Creo que es importante destacar algunas anécdotas sobre los duros momentos que atravesaron desde que quedaron huérfanos y, sobre todo, el amargo sabor que soportaron en el largo recorrido que tuvieron que vivir hasta que llegaron a conocerse y a unirse.

Como conclusión sobre su relación con sus primeros patrones, mis padres explican que recibieron un trato que les provocó temor, por lo drásticos y enérgicos que eran sus patrones. Cuentan que no faltaban los momentos de maltratos físicos y de otros castigos fuertes por las tareas que no lograban satisfacerlos. A los patrones nunca les interesó ponerlos en la escuela para que aprendieran por lo menos a leer y escribir, y nunca fueron indemnizados ni reconocidos por los servicios prestados.

Sin embargo, por otro lado, pese al trato y la formación que recibieron, también reconocen que aprendieron a hablar el castellano, a ser responsables y respetuosos con los demás y a respetar las cosas ajenas. Mi madre recuerda los buenos consejos que le dieron sus patronas y que le sirvieron mucho para llegar a ser una madre de familia ejemplar.

Una vez casados, creyeron conveniente quedarse a vivir en la misma casa, en Tena, donde residían con sus patrones y seguir trabajando para ellos. Pienso que tomaron esta decisión porque no tenían familia a quien recurrir.

Cuando habían comenzado a trabajar juntos, tuvieron un contratempo: por un pequeño descuido se murió un torete que

estaba bajo el cuidado de mi padre. Por este motivo fue maltratado físicamente por su patrón y se vio obligado a retirarse de la hacienda y a buscar otro lugar donde llegar.

Pienso que la pareja sabía el duro camino que tenían por delante, toda vez que ninguno de los dos tenía familia a su lado; y, si la tenían, ella estaría compuesta solo por sus tíos y tías, lo que no era como tener a sus padres y hermanos juntos, de quienes por lo menos hubieran recibido buenos consejos y apoyo moral.

La relación con su nuevo patrón

Mis padres decidieron entonces acudir donde la familia Calapucha-Grefa, hoy extinta, que se consideraba como familia lejana. Sus miembros habían sido trabajadores de la hacienda de la familia de don Tarquino Segovia y doña Matilde Baquero, hoy finada. Era una hacienda que recién empezaba a surgir, y por ello mis padres acudieron al lugar, donde fueron bien recibidos, en los primeros meses de 1948.

La hacienda se había iniciado con muchos peones que trabajaban en la siembra de arroz y otros cultivos; además, tenía ganadería y animales menores. Luego se abrió un almacén y un salón de comidas, donde mi madre se supo desempeñar muy bien en la cocina.

Mientras mis padres estaban por terminar el primer año de trabajo con los nuevos patrones, nació yo, el primer hijo en mi familia; doña Matilde Baquero y don Tarquino Segovia fueron mis padrinos de bautizo.

De cuando era niño, recuerdo que los patrones habilitaban cosas que los trabajadores solicitaban, como ollas, ropa y herramientas, porque sabían que les iban a ser descontadas del pago. Sin embargo, los trabajadores se veían obligados a aceptar el trato por las necesidades que tenían, aunque a veces se escuchaban comentarios de algunos de ellos que tenían dudas

y desconfianza al ver que su deuda nunca se iba a terminar de pagar. Esto se debía, por una parte, a que no les hacían bien las cuentas y, por otra, al bajo salario que percibían. Según cuenta mi padre, en los años de la década del 50, a los hombres les pagaban 0,50 centavos diarios y a las mujeres 0,10 y 0,30 centavos.

Quizá para alentar a los trabajadores, el patrón acostumbraba cada fin de año a hacer una pequeña fiesta, en la que despostaba un vacuno. Con una parte daba de comer a los trabajadores, y la otra se las vendía o les cargaba en la cuenta. El patrón daba la fiesta después de haber realizado las liquidaciones a cada uno de los trabajadores, en las que les indicaba cuánto habían trabajado, cuántos ingresos tenían y cuánto se les descontaba por la habilitación. Por lo regular, una gran mayoría de trabajadores se quedaban con cuentas pendientes por pagar, y eran pocos los que salían sin cuentas o deudas, o con saldo a favor. Sin embargo, la fiesta lograba animar a la gente para que iniciara el nuevo año con bríos y trabajara mejor.

Pienso que el sistema de habilitación tuvo fuerza en los primeros años porque el patrón tenía la necesidad de contar con muchos trabajadores para mejorar la hacienda y hacer más dinero.

El patrón mejoró su situación económica, pero hizo poco para mejorar los salarios de los trabajadores o para darles un seguro social, mucho menos para darles una indemnización por servicios prestados cuando se retiraban de la hacienda.

De todas formas, mis padres se radicaron allí por unos 15 años, entregando de esta forma toda la fuerza de su juventud. Luego concluyeron su relación con su tercer y último patrón y pasaron a trabajar en forma independiente en las tierras que les fueron adjudicadas por el Instituto Nacional de Colonización, en la cuenca de los ríos Puny y Shalcana, lugar que hoy se ha convertido en la floreciente comunidad de Capirona.

Mis padres recuerdan que sus últimos patrones, con el pretexto de que habían

pagado al Estado, se apoderaban de tierras que pertenecían a familias indígenas que, por supuesto, no las tenían escrituradas, como el caso de toda la parte alta de lo que es Paushi Yacu y otros sectores. Gran parte del terreno que los patrones entregaron a mis padres para que vivieran y cultivaran durante su tiempo de servicio, la dueña se los volvió a quitar, dejándoles solamente una parte empinada hacia el Río Pano, en una superficie de un poco más de tres hectáreas.

Sin embargo, el trato que recibían mis padres era mejor que los que habían recibido antes. La finada señora Matilde Baquero -que era mi madrina de bautismo- fue para toda nuestra familia como una madre más, o como nuestra abuelita, porque nos supo apoyar en los momentos más críticos que tuvimos que soportar; más aún para mi madre cuando se quedaba sola durante las ausencias de mi padre.

La nueva generación

El lugar donde actualmente vivimos -en la periferia de la ciudad de Tena y a las orillas del río Pano- es un sector aislado; se llama Haya Cocha, nombre dado por nuestros mayores, y está ubicado en la margen derecha del río, a poca distancia de su confluencia con el río Tena.

Aquí, una pareja de huérfanos formó su hogar y tuvo ocho hijos, de los cuales yo soy el mayor. Mis hermanos son Ricardo, Rita, Raúl, Tarquino, Berta, Pascual y Germania. Contar cómo crecimos y cómo nos formó nuestra madre es algo duro y anecdótico, pero muy importante para explicar el crecimiento de nuestra familia.

Nuestra preparación se hizo a pesar de muchas dificultades económicas, especialmente para los dos hermanos mayores. Por eso tuvimos que escoger una especialización de carrera corta en el Colegio Técnico Juan XXIII, perteneciente a la Misión Josefina de Tena.

En nuestra formación, al principio contamos con el apoyo de nuestros padres, pero, cuando crecimos, nos auto-educamos y trabajamos en las vacaciones para

sustentarnos y para apoyar a nuestros hermanos menores que también estaban estudiando.

Luego de graduarnos, salimos a experimentar un poco en el campo del trabajo para ver cómo ganarnos la vida. Nuestros esfuerzos nos han permitido apoyar a nuestros hermanos, que han logrado ser bachilleres en varias especialidades. Ayudarlos para que continúen con la educación superior se nos hizo imposible, por lo que no pudieron seguir con sus estudios. Solo uno de mis hermanos, por razones ajenas a su voluntad, apenas llegó hasta cuarto curso.

Este sentido de ayudarnos, tanto entre hermanos como con nuestros padres, ha sido permanente. Lo hicimos en forma directa mientras éramos solteros y, cuando empezamos a formar nuestros hogares, los apoyos empezaron a limitarse por nuestras obligaciones como padres de familia. Pero eso no quiere decir que todo ha terminado. Más bien, la voluntad de querernos y de ser unidos como familia, y la de ayudarnos en los momentos difíciles, siempre ha sido más fuerte, hasta el punto de que a veces lo hemos hecho a escondidas de nuestras esposas, especialmente cuando se trataba de apoyo económico.

Cuando empecé a darme cuenta de lo que era una sociedad -entre los que son los mestizos y lo que es una comunidad indígena- yo mismo veía que no pertenecía a ninguna comunidad, porque vivíamos en un lugar rodeado de una hacienda. Quería hablar el idioma quíchua y no podía; pero sí entendía, tal vez porque nuestros padres nos hablaban sólo en castellano. Además, no teníamos vecinos cercanos. Cuando era niño, en la escuela intentaba hablar quíchua con mis compañeros, pero los profesores y los misioneros de ese entonces nos lo prohibían y, si nos pescaban hablando en nuestro idioma, nos castigaban.

He llegado a entender lo que es el mundo indígena y su organización, gracias a la oportunidad que las mismas organizaciones indígenas me han dado de presidirlas,

tanto a nivel provincial (Federación de Organizaciones Indígenas del Napo, FOIN), como regional (Confederación de Nacionalidades Indígenas de la Amazonia Ecuatoriana, CONFENIAE) y nacional (Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador, CONAIE).

Para muchos amigos ha existido la pregunta sobre la unidad de la familia y, particularmente, de los hermanos. Pienso que se debe a la forma en que nuestra madre nos ha educado y nos ha formado, tal vez por su carácter fuerte. Ella nos enseñaba a ser responsables y respetuosos con los demás y con las cosas ajenas; de niños siempre nos decía que los hermanos deben quererse y ayudarse. Siempre le gustaba que cumpliéramos las tareas que nos daba y, si no lo hacíamos -especialmente los dos hermanos mayores-, éramos fuertemente castigados, con aji en los ojos, con tabaco en la nariz, con correazos o con hortiguadas.

Otra de las razones para esta unidad es que somos de una familia corta: sólo nuestros padres y los siete hermanos, cada cual con sus esposas o esposos. Hoy mis padres tienen 22 nietos y, en corto tiempo, seremos más que una comunidad.



¿QUE ES CAIMA RISHUN COMO PROYECTO ECONOMICO?

Antecedentes

La iniciativa de este proyecto nació con criterios propios de los hermanos, incluyendo las cuñadas, cuñados y nuestros padres. En las reuniones familiares analizábamos y discutíamos nuestros proyectos. Además de nuestros problemas, hablábamos sobre cómo aprovechar de la mejor forma la tierra que teníamos como

patrimonio familiar y que estaba junto al puente peatonal sobre el río Pano, en la ciudad de Tena, con un bonito paisaje natural.

Dentro del análisis, decíamos que nuestras familias tenían muchas necesidades insatisfechas, y no nos dábamos cuenta de que estábamos sentados sobre una bola de oro, nuestras tierras. Sin embargo, no faltaban ideas que nos podían desanimar: por más que deseáramos hacer muchas cosas grandes, no las podríamos lograr, por cuanto no contábamos con lo básico que es el dinero.

Pero tampoco faltaban criterios que nos animaban y que, a la vez, resultaban como reflexión. Decíamos que para empezar no era indispensable el dinero, porque teníamos el terreno, que es la base para cualquier actividad productiva. Teníamos materiales como madera y otros en nuestras mismas propiedades; teníamos piedra y ripio junto al río, con playas donde había todo lo que necesitábamos; también disponíamos de mano de obra, por medio de mingas. En conclusión, solamente nos hacía falta tomar las decisiones y tener la voluntad de empezar y ejecutar nuestras ideas.

Para empezar, dialogamos hasta que dimos por concluidos todos los problemas que teníamos entre nosotros y hasta festejamos haciendo una pequeña fiesta con motivo de Año Viejo de 1990, reuniéndonos como nunca antes todos quienes hacíamos nuestra familia, además de amigos y vecinos del lugar.

La idea de construir cabañas para el turismo fue fortaleciéndose cada vez más gracias a las experiencias que habíamos tenido cuando algunos de los hermanos fuimos dirigentes en nuestras organizaciones indígenas. Esta actividad nos dio la oportunidad, tanto a mí como a mi hermano Tarquino, de visitar otros países y de conocer algunos lugares turísticos.

La primera etapa

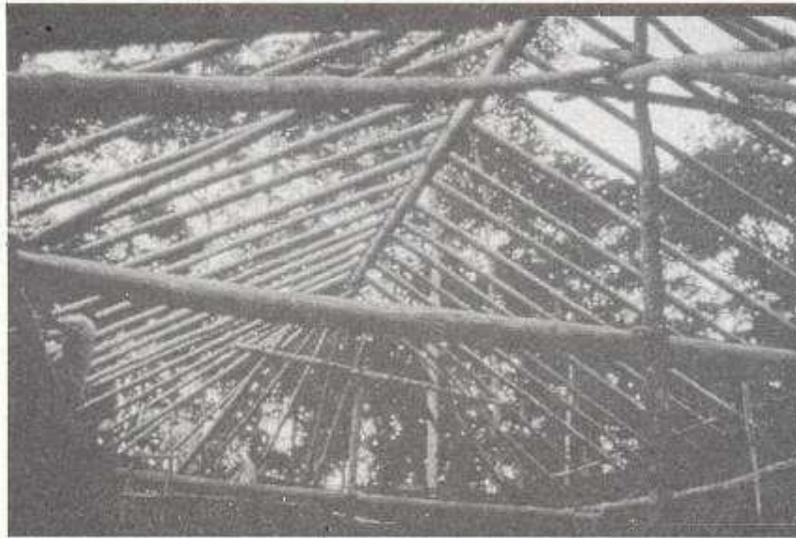
La parte más difícil fue pensar en cómo empezar con la planificación y la construcción de la infraestructura básica, porque todo lo que se venía pensando eran solamente ideas sueltas. Hasta que un día, con mucho coraje, tuvimos que decidir tomando las cosas en serio. El 16 de febrero de 1991, nos reunimos los cuatro hermanos y tres hermanas, cada cual con sus esposas o esposos, más los hijos que estaban entre los 16 y 17 años de edad, nuestros padres, nuestra tía y un sobrino de mi padre.

Empezamos formando una pequeña organización, nombrando un Coordinador, una Tesorera y una Secretaria de la directiva provisional de esta pequeña organización, a la que se le dio el nombre de "Centro Shily Cocha del río Pano".

En esta reunión se vertieron criterios y comentarios sobre el esfuerzo y los sacrificios que nuestros padres hicieron para darnos lo mejor en nuestra educación y, lo más importante, sobre la orientación que nos dieron: vivir unidos, ayudarnos y querernos entre hermanos. La gran visión que tenía nuestra madre era de vernos como una gran familia unida.

Esta idea nos sirvió mucho. La veníamos practicando desde mucho antes de ejecutar este proyecto. Cuando teníamos que darnos la mano, todos lo hacíamos. Aunque en forma distinta, todos aportábamos: unos económicamente, otros moral y físicamente. Por lo tanto, tomando esto como referencia, y con la finalidad de mantenernos unidos y de continuar con el apoyo mutuo, decidimos iniciar y llevar adelante este trabajo.

Adicionalmente, definimos como objetivos específicos de esta iniciativa: alcanzar el mejoramiento socio-económico de cada una de nuestras familias; transformar el negocio en una microempresa que genere fuentes de trabajo; lograr la consecución de una escuela intercultural bilingüe para nuestros hijos y los niños del barrio; y, difundir mediante actos culturales todo lo



relacionado con el teatro, la danza y la música indígena.

Antes de iniciar la ejecución del proyecto, y por ser algo nuevo para todos nosotros, acordamos las siguientes normas y formas de trabajo:

- Todos debían sujetarse a las obligaciones de trabajos mediante mingas y aportar con materiales del medio.
- El trabajo se iba a desarrollar en forma conjunta, por lo tanto inicialmente nadie deberá percibir remuneración alguna.
- Los dos primeros años serían sólo de inversión, construcción y adecuación, tanto de las instalaciones físicas como de adquisición de muebles y demás elementos requeridos por el proyecto, para luego poder pensar en utilidades.
- Hasta que el negocio pudiera auto-financiarse, los socios más solventes debíamos aportar (en calidad de préstamo) dinero, muebles y artefactos domésticos.

Durante el tiempo en que se ha ejecutado nuestro proyecto, hemos logrado hacer realidad un 95 % de lo acordado. Esperamos que se cumpla lo planificado y entonces podremos pensar en utilidades.

Dentro de todas las ideas que se venían manejando, lo que se llegó a concretar fue un proyecto de complejo turístico en el que se podían aprovechar el río y las playas, los terrenos (donde se podían adecuar canchas deportivas) y varias cabañas construidas con materiales del medio. Estas instalaciones podían dar servicios de bar, salón, comedor, alojamiento y almacenes para venta de artesanías.

Como espacio físico se usó la parte que está junto al río, con una superficie de una hectárea, quedando el resto de la propiedad como patrimonio familiar. Entre los acuerdos, se decidió pedir a un experto en dibujo planimétrico que graficara todo lo ideado en el proyecto.

Como no contábamos con suficientes recursos económicos, decidimos iniciar con:

- La construcción de una primera cabaña con dimensiones de doce por seis metros. Yo fui designado como encargado para el diseño y dirección técnica.
- Nivelación del terreno de las canchas deportivas. Para hacerlo se tenía que acudir al Municipio del Cantón Tena y solicitar un tractor. Nuestras esposas y hermanas quedaron a cargo.

Concluida la planificación, iniciamos el primer trabajo en minga con todos los socios, más nuestras esposas y los esposos de nuestras hermanas, en enero de 1991. Se hizo el desmonte de toda el área que se había señalado. También ayudaron todos nuestros hijos pequeños, hasta los más chiquitos, quienes se dedicaban a cargar piedras desde las playas del río hasta el lugar donde se debían construir las cabañas.

Para la minga invitamos a los amigos y familiares de nuestras esposas, quienes lo hacían con gusto, igual que cada uno de los socios; es decir, todos estábamos optimistas y, más aún, cuando nos tomábamos unos cuantos mates de masato o chicha de yuca.

Con el mismo optimismo con que iniciamos los primeros trabajos, comenzamos la construcción de la primera cabaña. Había momentos en que nos desanimábamos un poco porque nos sentíamos cansados o porque no había continuidad en las obras, ya que la gran mayoría de los socios teníamos nuestros compromisos de trabajo en distintas instituciones, tanto públicas como privadas. Sólo eran dos los hermanos que no trabajaban y que se dedicaban a sus propios quehaceres domésticos. Sin embargo, pese a estas dificultades, no hemos cesado el trabajo.

Y a pesar de las dificultades económicas que tuvimos, logramos -con el esfuerzo de todos los socios-, concluir la primera etapa de trabajo, en diciembre de 1992.

La segunda etapa

Para esta etapa nos propusimos construir una segunda cabaña y definir cómo administrar el negocio. Nos propusimos inaugurarlos con un programa especial el 30 de enero de 1993. Para ese entonces yo venía trabajando como coordinador del Proyecto de Estrategias Económicas de COICA, en Lima, desde marzo del 92. Cada mes llegaba a mi tierra, donde tenía la oportunidad de apoyar moral y económicamente a nuestro proyecto.

La distancia me impidió continuar con la conducción y tuvo que asumirla mi hermano menor Ricardo Salvador, pese a que también tenía su trabajo como mecánico en la empresa Petroamazonas.

Nos reunimos para discutir el nombre que debíamos darle a nuestro negocio. Los socios proponían varios nombres. De entre todos los que se discutieron, se acordó el de Cabañas Caima Rishun, porque pertenecemos a una familia, a una comunidad y a una organización provincial (Federación de Organizaciones Indígenas del Napo, FOIN), netamente indígenas. Nuestro propósito era valorizar nuestro idioma, que es el quichua, y nuestra cultura. Cabañas Caima Rishun, traducido en castellano con un sentido comercial, quiere decir "vamos para acá a estas cabañas".

Determinada la fecha para la inauguración, tuvimos que aportar todos los hermanos, unos con recursos económicos, y otros con artefactos, electrodomésticos, trastes de cocina y vajillas.

Se hizo el acto de inauguración y salió todo tal como se había pensado e inclusive se contó con la presencia de compañeros de los equipos locales del Proyecto de Estrategias Económicas de los cinco países amazónicos, que también fueron invitados al concluir el Segundo Seminario-taller que se desarrolló en Cotacachi, Ecuador.

Inicialmente, se nos presentaba difícil la administración de la empresa, porque todo era nuevo para nosotros. Significaba asumir una responsabilidad muy seria con los clientes.

Reconocemos que, en los primeros días, la administración fue un poco desordenada, pero las reuniones permanentes fueron muy importantes para organizarnos mejor. Le pedimos a uno de los hermanos que no tenía trabajo que asumiera la administración del negocio, de lunes a viernes, y que descansara sábado y domingo. Esos días, los demás hermanos nos turnaríamos entre dos parejas, especialmente para la atención del bar y del comedor. Ante la gran demanda de servicio a los clientes,

todos los hermanos nos reunimos para dar la mano a los hermanos que estaban de turno.

Los primeros meses de trabajo de este negocio nos resultaron tan productivos que, con las primeras ganancias, logramos construir una cabaña más de las mismas características y dimensiones que la primera, bajo la dirección técnica de mi hermano Raúl. También nos vimos en la necesidad de adquirir a crédito un congelador grande y una cocina industrial, que luego pagamos en el tiempo señalado.

Como veíamos que el equipo de sonido que teníamos no era suficiente, mi hermano Ricardo Salvador nos animó a todos los socios para la adquisición de un disco móvil, que lo compramos también a crédito y aún estamos pagando.

Hasta el 22 de diciembre de 1993, nuestro negocio tuvo resultados muy positivos, pues en todo nos iba bien, a pesar de pequeños problemas que por lo regular siempre se dan en un trabajo, especialmente cuando se trata de una sociedad. En el corto tiempo de un año con 7 meses, logramos un capital activo aproximado de casi diez mil dólares, sin contar el valor del terreno.

Nuestras esposas comenzaban a sentirse cansadas y a desanimarse un poco porque, a pesar de los esfuerzos realizados, no se veían las ganancias. Sin embargo, esto se lograba solucionar en las reuniones de evaluación que siempre mantuvimos.

Se han hecho importantes eventos en nuestras cabañas: reuniones de trabajo, seminarios, cursos de capacitación y actos sociales, tanto de instituciones públicas como privadas. También se dio la participación en un almuerzo campestre del presidente de la República Sixto Durán Ballén y su comitiva, que fueron invitados por el señor Alex Hurtado, alcalde de la ciudad de Tena.

En los primeros días de diciembre, estábamos empezando a programar actos para celebrar, el 30 de enero del 94, el primer

aniversario de nuestro negocio, cuestión que no pudo realizarse por las razones que a continuación detallo. Se aproximaban los días de Navidad, cuando por iniciativa de mi hermano Ricardo Salvador se acordó realizar un programa social en nuestras cabañas el 23 de diciembre. El acto se venía trabajando y preparando normalmente, pero no estábamos preparados para lo que nos iba a llegar. Ese mismo día, recibimos la infausta noticia que mi hermano Ricardo Salvador tuvo un accidente de trabajo.

Nuestra desesperación se hacía cada vez más grande, pues no sabíamos si mi hermano aún vivía. Pero no fue así. Luego nos informaron que mi hermano había fallecido. Me di cuenta que mi brazo derecho, mi hermano Ricardo, me había abandonado para siempre. Digo esto porque éramos los dos hermanos mayores, los que formábamos la columna vertebral de la familia y del negocio.

Es cierto que lloramos mucho, recordando lo genial, lo optimista y lo humano que era con todos. Particularmente recordamos el impulso que le daba al negocio. Sus intenciones eran invertir en el proyecto y adecuarlo con todo lo necesario, para entregarlo como herramienta de trabajo a nuestros hermanos.

Por todo lo que nos tocó vivir con la muerte inesperada de mi hermano, y por no tener la suficiente fuerza moral, nos vimos obligados a cerrar totalmente el negocio por un lapso de quince días. Concluido este tiempo, lo reabrimos, pero no con la misma fuerza de antes. Suspendimos el servicio del disco móvil, y usamos solo un pequeño equipo de sonido. Los hermanos que hacíamos turno los sábados y domingos pusimos a otras personas para que trabajaran.

Luego nos dimos cuenta que habíamos perdido la gran clientela que teníamos. El negocio comenzó a decaer, lo que fue motivo de gran preocupación para todos. En ese corto tiempo, se empezó a escuchar que había ganado clientela otra cabaña, Camba Huasi, construida después de las

nuestras y que queda a poca distancia surcando el río Pano. Sus propietarios son también un pequeño grupo de hermanas que se organizaron para esta actividad similar a la nuestra.

Decir que es similar significa mucho, porque significa que hemos entrado en el proceso de lo que es la competencia. En parte pensamos ello puede ser bueno, porque nos ha obligado a mejorar los servicios en el bar, la música y el servicio de comidas.

Como conclusión a lo anterior quiero señalar, en primer lugar, que erramos enormemente en cerrar el negocio, porque con eso se dio una oportunidad para que la otra cabaña se levantara. Lo que debíamos hacer era poner a otros colaboradores para que continuaran atendiendo, todo con el fin de que no se cerrara el negocio. En segundo lugar, se puede pensar que la iniciativa nuestra ha servido para que otros pequeños grupos de familias también empiecen a desarrollar actividades con fines económicos.

La tercera etapa y nuestras aspiraciones

Con los ánimos recuperados después de haber perdido a un hermano y socio, hemos iniciado nuevos programas de trabajo, buscando formas de ir mejorando nuestros servicios. Así, se han empezado a realizar presentaciones artísticas y culturales (especialmente los fines de semana), en las que participa un público compuesto en buena parte por turistas locales y extranjeros. Además de ver el espectáculo, los asistentes pueden pasar momentos de sano esparcimiento, con buena música, platos típicos, refrescos y tragos. Las presentaciones artísticas culturales tienen la finalidad de revalorizar todo lo que significan nuestra danza, música y organización como pueblos indígenas. En este mismo sentido, pretendemos valorar la cultura nacional.

Pronto vamos a empezar a adecuar las instalaciones físicas, tanto para el alojamiento de turistas como para almacenes de venta de artesanías. También adornaremos el lugar con aves y animales silvestres y construiremos cuatro lagunas para criaderos de peces del lugar. Estamos viendo cómo formar parte de la red de ecoturismo que la FOIN viene desarrollando con sus comunidades indígenas filiales.

Lo problemático y lo ventajoso de nuestro negocio

Pienso que todo lo que hemos desarrollado y adquirido en este corto tiempo es sumamente positivo y beneficioso, aunque no faltan problemas para su buen funcionamiento. Hemos aprendido que las ventas al fiado que se hacen en el bar - particularmente cuando hay programas sociales - no son recuperables en la mayoría de los casos, especialmente cuando se trata de personas poco conocidas o que no son solventes. El hecho de fiar o dar a crédito es un problema, por lo que se han buscado formas de erradicarlo. Sin embargo, se acordó que conociéramos a la persona a la que vamos a fiar, porque sí hay algunas personas solventes que luego van a pagar.

Hay que entender que la gente del pueblo indio de la Amazonía nunca hemos sido comerciantes ni negociantes. Quizá eso ha sido un problema para nosotros, porque empezar es bonito, pero mantener el negocio es duro, fuerte y agotador. Se requiere de voluntad, paciencia y sacrificio para poder decir que estamos avanzando con nuestros propósitos.

En nuestras evaluaciones, no hemos analizado aún qué puede pasar en diez, quince o más años, si la sociedad se disolverá o no, o cómo debería terminar. Es decir, el problema consiste en que todo lo estamos manejando sin reglamento alguno porque nos hemos descuidado, lo cual reconocemos que es un error. Por lo tanto, es necesario manejarse con un estatuto y un reglamento interno.

En esta experiencia hemos tenido algunas ventajas. En primer lugar, ha sido muy útil el trabajo que se viene realizando en familia, porque siempre nos estamos viendo y saludándonos todos los fines de semana, mientras que antes vivíamos dispersos.

En segundo lugar, nuestras cabañas generan fuentes de trabajo, por que es una iniciativa válida que otras familias han empezado a imitar. Y, finalmente, hemos logrado tener amistad con muchas personas de diferentes sectores sociales.

Recomendaciones

De esta experiencia familiar se pueden sacar algunas recomendaciones:

- Para poder dar solución a múltiples problemas es necesario contar con las evaluaciones, pero en forma permanente y oportuna.
- Para que un proyecto de esta naturaleza funcione sin tantas dificultades, es necesario contar con pocos socios, como máximo diez jefes de familia.
- En caso de tener algún percance o muerte de algún familiar, no es conveniente cerrar el negocio.
- Es necesario definir un tiempo prudencial, tanto de inversión como de adecuación del negocio, para luego pensar en ver las ganancias o utilidades.
- Hay que entender que en todo negocio se empieza perdiendo, porque todo es inversión, tanto en las ventas como en la propaganda que es necesario hacer.

- La competencia que se tiene en forma honesta es buena, porque nos obliga a mejorar los servicios y adecuar mejor las instalaciones.
- Es necesario invitar a nuestros sabios indígenas de confianza para que, por medio de su sabiduría, ayuden a que el negocio marche bien, evitando que la envidia y los malos espíritus acaben con los sanos deseos de los propietarios.

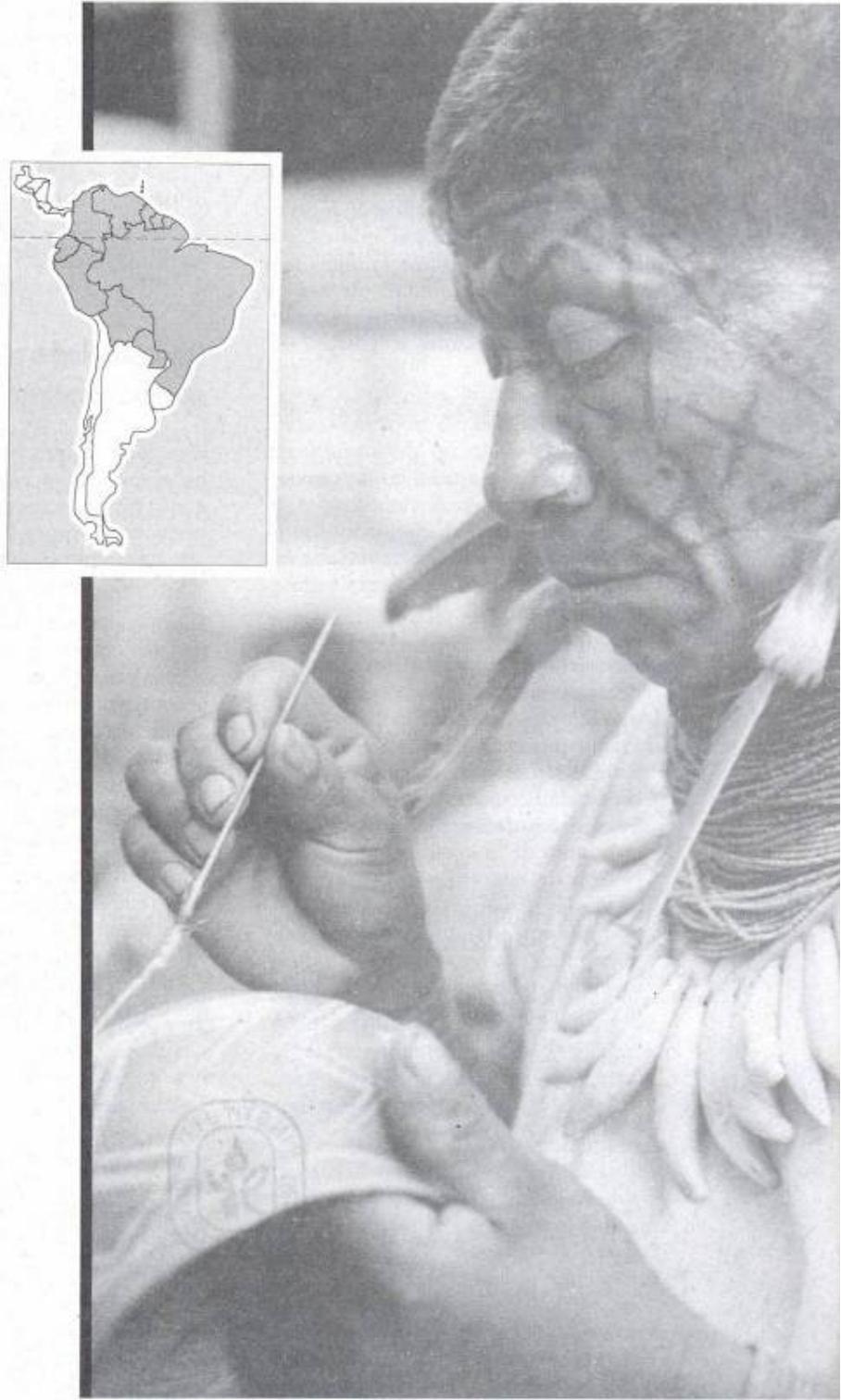
Conclusión final a propósito de nuestra iniciativa económica

Con todo lo que he podido decir, creo haber puesto en consideración esta pequeña experiencia de quienes hacemos los hermanos Tapuy y familia, una iniciativa que ha nacido con un esfuerzo propio y sin grandes capitales.

Estoy convencido de que para alcanzar una actividad cuyos fines son de producción y desarrollo económico, es importante comenzar con los recursos que buena mente se posean y en grupos pequeños, que son de fácil manejo. En ellos, todos deben asumir sus propias responsabilidades sin la necesidad de tener que esperar instrucciones de los dirigentes o jefes.

Por lo tanto, no es conveniente comenzar con grandes capitales, sean estos donaciones o préstamos. Hay que empezar a ejecutar y a experimentar la iniciativa propia desde lo más pequeño, para entonces poder llegar a lo grande.





El futuro económico de los indígenas amazónicos

UNA PREOCUPACION COMPARTIDA

Richard Chase Smith



TRES DECADAS DE PROFUNDOS CAMBIOS

Tanto la cuenca amazónica como sus habitantes indígenas han sufrido profundos cambios a lo largo de los últimos treinta años. A diferencia de los cambios introducidos por los ciclos económicos anteriores, aquellos de las tres últimas décadas constituyen verdaderas transformaciones que han dado paso a nuevas realidades físicas y socio-económicas y que han dejado fuertes huellas que marcarán el futuro. En esta época, con el financiamiento sustancial de fuentes multilaterales, la cuenca amazónica, en su enormidad, ha sido finalmente incorporada a las esferas económicas y políticas de los estados-nación cuyos límites la atraviesan.

A pesar de que para cualquiera de los países de la cuenca las estadísticas sobre población no son muy confiables, éstas nos cuentan una parte importante de la historia. Estimaciones recientes¹ demuestran que la población de la Amazonía se ha triplicado en los últimos treinta años (1960: 9,675 millones; 1990: 29,336 millones), con una tasa de crecimiento anual de 6.42% (Butts y Bogue, 1989:51).

¹ Incluye los departamentos, provincias o estados amazónicos de Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. En el caso del Perú estas cifras excluyen aquellos departamentos amazónicos (tales como Ayacucho, Junín, Pasco y Huánuco) que precisamente han recibido el mayor número de colonos durante los tres últimas décadas (Butts y Bogue, 1989:49).

Mientras el crecimiento poblacional se concentra en las áreas urbanas, las rurales se han visto fuertemente afectadas por el asentamiento masivo, planeado y espontáneo de colonos, por la tala de bosques para expandir los ranchos ganaderos, por el cultivo de coca, por las plantaciones de palma africana, por los centros mineros y por los pozos petroleros. La tasa de deforestación para la región de Carajás, en Brasil, se incrementó de 0.74% en 1974 a 4.0% en 1980 (Hall, 1987:147). De acuerdo a un reporte recientemente publicado con base en información de satélite, la deforestación en el Amazonas brasileño ha aumentado de 78 mil km² en 1978 a 230 mil km², una década después, en 1988 (Skole y Tucker, 1993).

Pero estas estadísticas cuentan solamente una parte de la historia. A pesar del enorme caos causado por el auge del caucho, apenas medio siglo antes, en 1960, la vida de la mayoría de la población indígena de la cuenca transcurría dentro del contexto de sus sociedades tradicionales basadas en el parentesco. Sus actividades sociales y económicas eran organizadas para aprovechar al máximo la enorme diversidad de recursos disponibles en los bosques y sabanas circundantes, para mantener la vida cotidiana de las poblaciones locales y reproducir la sociedad y la cultura para la siguiente generación.

En el caso de aquellos que tenían contacto con la economía de mercado regional, éste era muy esporádico y mediado por los 'patrones', reliquias del ciclo del caucho. El patrón usaba su dominio sobre una micro-región y sobre la población indígena para atraerla con regalos de ropa, sal, kerosene o pólvora a cambio de la extracción de productos forestales que tenían algún valor en los mercados regionales e internacionales (véase los estudios de caso de los Huitoto/Bora, Perú; los Kaxinawá, Brasil; y, los Macuna, Letuama y Yucuna, Colombia).

Algunos pueblos indígenas tuvieron contacto ocasional con los misioneros, que se presentaron con diferentes caras. Algu-

nos, particularmente los de las órdenes misioneras católicas tradicionales, empleaban regalos para atraer a los indígenas y asentarlos alrededor de una misión permanente. Con frecuencia, el comportamiento de los misioneros difería poco del de los patrones (ver el caso de estudio de los Guarayos); el trabajo indígena y las actividades extractivas producían una riqueza que se acumulaba en los cofres de las misiones.

Excepto por el internado ocasional en la misión, no existía educación formal y muy pocos indígenas hablaban el idioma de los colonizadores. No se les había ocurrido todavía, ni a ellos ni a los gobiernos nacionales, que los indígenas también eran ciudadanos con los mismos derechos garantizados por las constituciones nacionales y las leyes, y menos aún la idea de que pudieran tener un conjunto de derechos especiales como pueblos originarios.

Hoy en día, treinta años después, los contrastes no pueden ser más drásticos. La mayoría de los patrones se ha ido. Casi todos los pueblos indígenas de la Amazonía producen para la economía de mercado y negocian directamente con ella, ya sea a través de la venta de productos tradicionales como las nueces brasileñas (castañas) y la fariña (harina granulada de yuca amarga), la venta de nuevos rubros como café, ganado y madera, o la venta de su trabajo.

Mientras los lazos de parentesco son todavía el pegamento social que aglutina a los asentamientos locales, cada miembro ha establecido nuevos tipos de relaciones sociales a través de su incorporación a la economía de mercado o a las estructuras estatales: al mercado se vincula por relaciones basadas en contratos comerciales, de trabajo o de servicios; con el Estado está involucrado en relaciones que tienen su base en la recaudación de impuestos, derechos de propiedad, alianzas políticas, etc.

Los internados de los misioneros han sido reemplazados por las dispersas escuelas de educación rural auspiciadas por el Es-

tado, frecuentemente a cargo de profesores bilingües de las comunidades locales. El idioma de los colonizadores está en una posición dominante, mientras el nativo es relegado a los asuntos íntimos del hogar. Los indígenas amazónicos no sólo disfrutaban de los derechos civiles y legales como ciudadanos comunes, sino que también han logrado el reconocimiento de derechos especiales de grupo, que han sido codificados en las leyes y las constituciones de muchos de los países amazónicos. El proceso legal de reconocimiento territorial y la demarcación, que comenzó a finales de 1960, continúa hoy en día, con una enorme colaboración por parte de organismos internacionales como el Banco Mundial y la Unión Europea.

En virtud de la inversión masiva del Estado y de la empresa privada en el desarrollo y colonización de la Amazonía, el cambio para los pueblos indígenas es inevitable. Pero el impacto positivo de estos cambios ha sido posible gracias al amplio movimiento político que aprovechó los talentos de los indígenas y los de los colaboradores no indígenas. Actualmente, quizás el 70% de los habitantes indígenas de la cuenca ha formado algún tipo de organización representativa, la mayoría como una federación étnica, ligada a redes regionales, nacionales o internacionales de otras organizaciones similares. Estas organizaciones claman por sus derechos territoriales y de demarcación, por sus derechos de autodeterminación y por un proceso equilibrado y autónomo de desarrollo local. Todos estos cambios, que se realizaron durante siglos para la mayoría de la humanidad, ocurrieron en el lapso de una generación.

Como respuesta a esta dramática situación, en 1987, Oxfam América, en coordinación con la COICA y sus organizaciones afiliadas, realizó una macro evaluación de 15 programas orientados a asegurar y defender los territorios de los pueblos indígenas (Chirif, García y Smith, 1991). La conclusión principal de este estudio señala que una estrategia fundamental para la defensa de los territorios es su desarrollo

cuidadoso. Esto se puede lograr a través de formas que satisfagan las necesidades económicas de la población y que al mismo tiempo conserven y renueven los recursos para su uso continuo y a largo plazo. Sin embargo, ha habido muy pocas experiencias positivas o conocimientos acumulados como para poner en práctica esta conclusión de manera efectiva.

Por ello, este tema tiene suma importancia para las comunidades indígenas. El cambio hacia una orientación al mercado ha sido, en su mayoría, una reacción espontánea ante las nuevas y crecientes necesidades de bienes manufacturados. Esta transición ha sido extremadamente traumática para las economías de los pueblos indígenas, las cuales se basaban en sistemas relativamente estables de manejo de productos y recursos y en una ética social que valoraba las obligaciones recíprocas y la generosidad material.

Conforme los grupos indígenas van adquiriendo derechos territoriales, la preocupación central consiste en establecer un modelo alternativo de desarrollo que integre a las comunidades a la economía de mercado nacional en términos que sean rentables, sostenibles, ambientalmente convenientes y que preserven los valores de la comunidad. Así como se resistieron a las invasiones de su territorio, los indígenas deben resistir ahora a la tentación de explotar los bosques para obtener ganancias a corto plazo. No deben repetir, por falta de visión o escasez de oportunidades, los errores destructivos originados por los intereses foráneos. Sin embargo, sólo se puede optar por alternativas viables cuando se dispone de la información necesaria. El presente estudio trata de entender cómo los cambios recientes en la vida económica de las sociedades indígenas han afectado su habilidad para mantener su integridad cultural y la del medio ambiente. Se han analizado con profundidad cinco casos que representan una amplia variedad de culturas indígenas, ecosistemas amazónicos y circunstancias históricas. Con esta comprensión del cambio social y económico como antecedente, el

estudio proporciona un registro valioso de las recientes iniciativas económicas de las comunidades indígenas, analizando los factores subyacentes que han contribuido a su éxito o a su fracaso. Es fundamental que las lecciones de este estudio estén disponibles para las comunidades que buscan su propio camino hacia un desarrollo autónomo.



EL PUNTO DE PARTIDA TEORICO DEL PROYECTO CONJUNTO DE INVESTIGACION

Algunas interrogantes como guía

En nuestro estudio estuvimos particularmente interesados por los cambios en la vida económica de los habitantes indígenas de la Amazonía a lo largo de las últimas tres décadas. El estudio y su metodología se guiaron por una serie de preguntas directrices que reflejan la importancia dada a esta perspectiva dinámica. Estas son:

- En la sociedad tradicional, ¿cuál es el propósito de la vida económica para los pueblos indígenas? ¿cuál fue la base ideológica de su vida económica?
- Frente a estos enormes cambios, ¿qué está pasando con la economía tradicional de los indígenas? ¿es ésta todavía capaz de proporcionar alternativas para la seguridad económica de la población?
- ¿Cómo y bajo qué condiciones los pueblos indígenas participan en las diferentes economías regionales de la cuenca amazónica? ¿Cómo está evolucionando esta participación? ¿Qué sacrificios han tenido que hacer los indígenas para ello?

- Bajo la presión para producir ingresos en dinero, ¿qué ha pasado con los modelos indígenas de consumo, uso y manejo de recursos?
- Bajo la creciente presión de los colonos, ranchos ganaderos, industrias extractivas y otros que actualmente compiten por los recursos indígenas tradicionales, ¿qué ha pasado con la base de recursos de las comunidades?
- ¿La generación actual de indígenas es ahora más pobre o ha mejorado en comparación con la generación precedente? ¿Cómo se relacionan las percepciones que tienen los indígenas sobre su situación con los indicadores objetivos de riqueza relativa?
- ¿Cuál es el futuro económico de los pueblos indígenas y sus territorios en la cuenca amazónica? ¿Qué lecciones pueden aprenderse de los últimos 30 años?

Algunos postulados teóricos como guía

La investigación se guió por algunos presupuestos teóricos que fueron discutidos en un seminario abierto con los líderes indígenas de las organizaciones de la COICA. El punto de partida teórico para este estudio puede ser resumido en lo siguiente:

- El reconocimiento oficial y la protección del territorio que ocupan y utilizan los indígenas es el fundamento para su desarrollo a largo plazo, puesto que este territorio es la única fuente de sustento, tanto espiritual como material, para las generaciones presentes y futuras. Sin la garantía territorial no puede haber desarrollo autónomo a largo plazo.
- La protección del territorio no garantiza por sí sola el desarrollo de los pueblos indígenas. La nueva necesidad de bienes de consumo en las comunidades indígenas ha aumentado en gran medida la presión sobre su territorio y sus recursos, pues ahora se requiere

generar no solamente la subsistencia diaria, sino también ingresos en dinero. La supervivencia de los pueblos indígenas depende de su habilidad para planificar y administrar el uso de los recursos que se encuentran dentro de sus territorios.

- La dependencia total respecto del mercado amenaza a la reproducción física y social de las comunidades indígenas. Una estrategia común consiste en mantener una combinación de actividades económicas tradicionales que proporcionen alimento y materiales para la vida diaria, con nuevas estrategias productivas para garantizar los artículos 'de lujo' que se obtienen a través del mercado. Pero las estrategias de subsistencia deben ser revalorizadas conscientemente, tanto por el gobierno como por las organizaciones comunitarias.
- La reproducción social de un pueblo indígena también depende de cuánto éxito tengan las comunidades en preservar su autonomía e identidad en el proceso de desarrollo económico. Por esta razón, los planes de desarrollo a largo plazo deben concentrarse en el trabajo local de la comunidad a través de su estructura para la toma de decisiones, con todas las complicaciones culturales que esto pueda implicar. Los indígenas sólo podrán sobrevivir como pueblo si fortalecen los lazos sociales y culturales de unidad dentro del asentamiento local y con otros asentamientos.

Las variables que confunden

Mientras que todos los pueblos indígenas tienen en común un gran número de adaptaciones culturales al medio ambiente de bosque tropical, también existen grandes variaciones particulares que pueden afectar el éxito de las estrategias económicas locales. Nosotros identificamos y tratamos de considerar las siguientes:

El ecosistema. La ecología amazónica varía significativamente de una región a otra, afectando la calidad de los suelos, agua y recursos disponibles para la población. Por ejemplo, las comunidades ubicadas en Acre (Brasil), Pando (Bolivia) y Madre de Dios (Perú), donde se encuentran árboles de castaña y donde los árboles de goma de alta calidad son abundantes, tienen oportunidades de manejar estos recursos, mientras que las comunidades localizadas en otras áreas no pueden hacerlo. Las que están ubicadas cerca de los lagos en los ríos Ucayali y Solimões disponen de abundantes recursos acuáticos, en contraste con aquellas que viven en las zonas altas de tierra firme.

El contexto socio-político. Cada país -y frecuentemente cada región dentro de un país- tiene distintos contextos socio-políticos y de infraestructura económica que condicionan la interacción de los pueblos indígenas con la economía de mercado y con la sociedad y la política no indígenas. Por ejemplo, Perú tiene una Ley de Comunidades Nativas que proporciona a las comunidades mayor seguridad territorial que en otras naciones que no disponen de leyes equivalentes, pero el país está en medio de una violencia política que ha perjudicado a las iniciativas económicas en muchas áreas indígenas. Todos los países contemplados en este estudio están sufriendo un severo problema de balanza de pagos, pero las políticas económicas que cada uno adopta para resolver sus problemas tienen potencialmente un efecto significativo en la seguridad territorial y económica de los pueblos indígenas.

La variabilidad cultural. Los valores culturales y los modelos de organización social pueden afectar la aptitud de una comunidad para implementar exitosamente un proyecto específico. Comunidades donde la población mantiene vínculos sociales más estrechos pueden tener ventaja al tomar acciones colectivas sobre aquellas que enfatizan la autonomía individual y tienen un patrón de asentamiento

to disperso. Estas últimas, sin embargo, pueden tener ventaja al tener que responder a demandas de competitividad en la economía de mercado.

La ubicación de la comunidad. Por un lado, las comunidades cercanas a las carreteras y a los sistemas fluviales navegables tienen una aparente ventaja económica para acceder a los mercados; sin embargo, pueden estar culturalmente amenazadas por la fuerte penetración de habitantes y valores no indígenas. Por otro lado, las comunidades más remotas mantienen su integridad, pero sus iniciativas económicas pueden fallar por falta de acceso al mercado.

El desarrollo organizativo. Las federaciones étnicas y otras organizaciones comunitarias locales se han convertido en vehículos importantes para canalizar los recursos hacia el desarrollo local. Sin embargo, la fuerza y el desarrollo institucional de las organizaciones indígenas varía según el nivel de participación de los miembros de la federación en las actividades económicas, tanto en términos del número de participantes como en la intensidad de su participación.

El apoyo técnico y financiero. La cantidad y el tipo de apoyo técnico, financiero y de infraestructura disponible para las iniciativas económicas de los pueblos indígenas, varía de una región a otra. Así, es importante si el apoyo es sensible frente a los contextos culturales específicos, si la gente local controla la forma en que la asistencia es proporcionada, y si las motivaciones del apoyo son, por ejemplo, el paternalismo, el "complejo de culpa del opresor" o el interés personal.



EL DISEÑO Y PROCESO DE LA INVESTIGACION

Existe un creciente clima de desconfianza entre los pueblos indígenas hacia las ONGs y hacia los investigadores, pues algunos de ellos han usado a los pueblos locales en formas no éticas para justificar su financiamiento y otros privilegios. Por eso, muchos pueblos indígenas se sienten ahora utilizados. A esto se suma la relación histórica de dominación colonial sobre los pueblos indígenas en América Latina, por lo que es entendible que algunos vean a las ONGs y a los investigadores como parte de esa dominación y pongan en práctica estrategias de resistencia pasiva e inclusive, en algunos casos, activa.

Este proyecto de investigación ha sido realizado conjuntamente por la COICA y Oxfam América. Después de la conclusión del estudio de 1988-1990 sobre las estrategias de defensa de la tierra, los representantes de estas dos instituciones coincidieron en la importancia de conducir un proyecto conjunto de investigación centrado en los temas de desarrollo económico de los pueblos indígenas de los países de la cuenca amazónica. Este era el primer proyecto de este tipo en que la COICA y muchos de sus miembros habían participado.

Desde el momento en que la idea fue discutida, los coordinadores nos hemos enfrentado a la enorme tarea de ganarnos la confianza de los participantes y de las organizaciones interesadas en la investigación. Lo hemos logrado siguiendo una serie de normas simples, que incluyen:

- Todos los temas referentes a la política y a los objetivos de la investigación, así como los derechos de propiedad de los resultados y la metodología, fueron acordados a través de discusiones con los miembros de las organizaciones participantes.

- Se acordó, desde el principio, que los resultados y los materiales producidos por la investigación serían de co-propiedad de la COICA y de Oxfam América.
- La mitad de los miembros de los cinco equipos de investigación fueron indígenas, y la COICA seleccionó a un dirigente distinguido para actuar como coordinador en su representación.
- Cada una de las cinco organizaciones nacionales participó en la selección de su equipo local de investigación, del lugar del caso de estudio y de las cinco iniciativas económicas que debían ser evaluadas; la organización nacional también participó en las reuniones con las comunidades del lugar donde se realizó la investigación.
- Cada equipo de investigación local reportaba al equipo central COICA-Oxfam América y a la organización indígena nacional en su país.
- Fueron abiertos los registros financieros del proyecto de investigación tanto para la COICA como para Oxfam América; reportes trimestrales eran enviados en inglés y en español a cada co-auspiciador.
- Los participantes acordaron, desde el inicio, que la difusión de los resultados en las comunidades iba a ser parte del proyecto.

Las realidades políticas de la red de organizaciones que hacen la COICA son muy complejas. Cuando se inició el estudio, la COICA estaba compuesta por cinco confederaciones a nivel nacional, cada una de las cuales se subdividía a su vez en docenas de federaciones étnicas locales, asociaciones, centros y comunidades. En esta red participan cientos de pueblos diferentes, cada uno con idioma, cultura e historia particulares. Tradicionalmente la toma de decisiones en un asentamiento local es un proceso de construcción de consensos; las organizaciones han combinado esta construcción de consensos entre los representantes que asisten a las asambleas con las decisiones tomadas por los líderes elegidos.

En el caso del estudio en particular, el proceso involucró conversaciones con los dirigentes de la COICA, con los de las organizaciones participantes y su personal técnico y con los miembros de muchas federaciones y asociaciones locales.

La COICA y Oxfam América auspiciaron, en febrero de 1992, una reunión conjunta de planificación que congregó a representantes y personal técnico de las organizaciones nacionales participantes y a los investigadores seleccionados en los países de la Amazonía para discutir una propuesta preparada por Oxfam América. Durante los tres días de la reunión, los participantes discutieron las bases teóricas para la investigación, la metodología participativa y las relaciones formales entre Oxfam América y la COICA para la organización y realización del estudio.

Acordamos combinar la metodología de estudios de caso con la evaluación de iniciativas económicas específicas. El estudio de caso sería realizado en cada uno de los cinco países participantes, para desarrollar una comprensión de los cambios que han ocurrido en las economías indígenas y de su incorporación a la economía de mercado local y regional. Las relaciones de los indígenas con los cambios en el medio ambiente natural fueron consideradas suficientemente importantes como para merecer un componente especial y, usando la información de sensores remotos y la tecnología del Sistema de Información Geográfica, elaborar mapas y analizar los cambios producidos a través del tiempo.

La selección de los lugares para los estudios de caso fue delicada pero crucial para el éxito de este componente. Nuestra preocupación por combinar cinco sitios que representaran variaciones en factores como el tipo de ecosistema, el grado de incorporación a la economía de mercado y la clase de contexto socio-económico, tuvo que ser combinada con la sensibilidad política de las organizaciones nacionales para trabajar en las áreas donde aceptarían el estudio. Una vez logrado esto, a través

de una amplia discusión y negociación, cada equipo local dedicó nueve meses para el estudio de caso.

Para el segundo componente del estudio, cada equipo local de investigación evaluó cinco proyectos o iniciativas económicas que involucraban a comunidades indígenas. Durante los últimos quince años, cientos -o quizás miles- de pequeñas iniciativas económicas han sido llevadas a cabo por parte de organizaciones indígenas, instituciones religiosas, ONGs y el Estado, en un intento por brindar una solución a las crecientes necesidades de dinero en las comunidades. La mayoría no han cumplido con las expectativas ni de los ejecutores ni de los beneficiarios.

Consideramos que la profundidad del conocimiento logrado a través de los estudios de caso y de las evaluaciones de algunos de estos proyectos, podría ser un medio valioso para ayudarnos a comprender y explicar el por qué de esta situación. Aquí, nuevamente, los proyectos fueron seleccionados de tal manera que se pudieran equilibrar las necesidades de la investigación con los intereses de las organizaciones locales. Se dedicaron cuatro meses para la evaluación de los proyectos.

La selección de los cuatro miembros de los equipos locales de investigación fue un tema de gran preocupación, tanto para las organizaciones como para el proyecto de investigación. Las organizaciones querían trabajar con gente en la que pudieran confiar, tanto en términos personales como políticos. Por otro lado, el proyecto debía dar también importancia a la calidad de la investigación. El plan del estudio era multidisciplinario en enfoque, y combinaba la necesidad de tomar en cuenta la organización social, la economía política, el intercambio y el sistema de valores, con las prácticas de manejo y calidad de los recursos disponibles y con los cambios en las relaciones de los indígenas con estos. De ahí la necesidad de ubicar en cada país un investigador o profesional competente en antropología y sociología, y a un profesional en biología, forestaría o agronomía,

quienes debían contar con la aceptación de las organizaciones. No fue posible encontrar candidatos indígenas con este nivel de capacitación.

Por otra parte, propusimos incorporar también a indígenas en los equipos, de modo que las organizaciones tuvieran acceso directo al estudio y capacitaran a sus recursos humanos en la metodología de la investigación. Aquí, nuevamente, mientras los coordinadores del proyecto estábamos de acuerdo en términos generales con los criterios de selección de los candidatos indígenas, las organizaciones se preocupaban más por temas como la confianza y el parentesco, mientras el proyecto de investigación buscaba candidatos con algún nivel de capacitación profesional y con buen conocimiento de las condiciones de la comunidad.

El proceso de selección de los equipos locales y de los lugares para los estudios de caso requirió de dos visitas por parte del equipo central a cada organización nacional, en un periodo de tres meses.

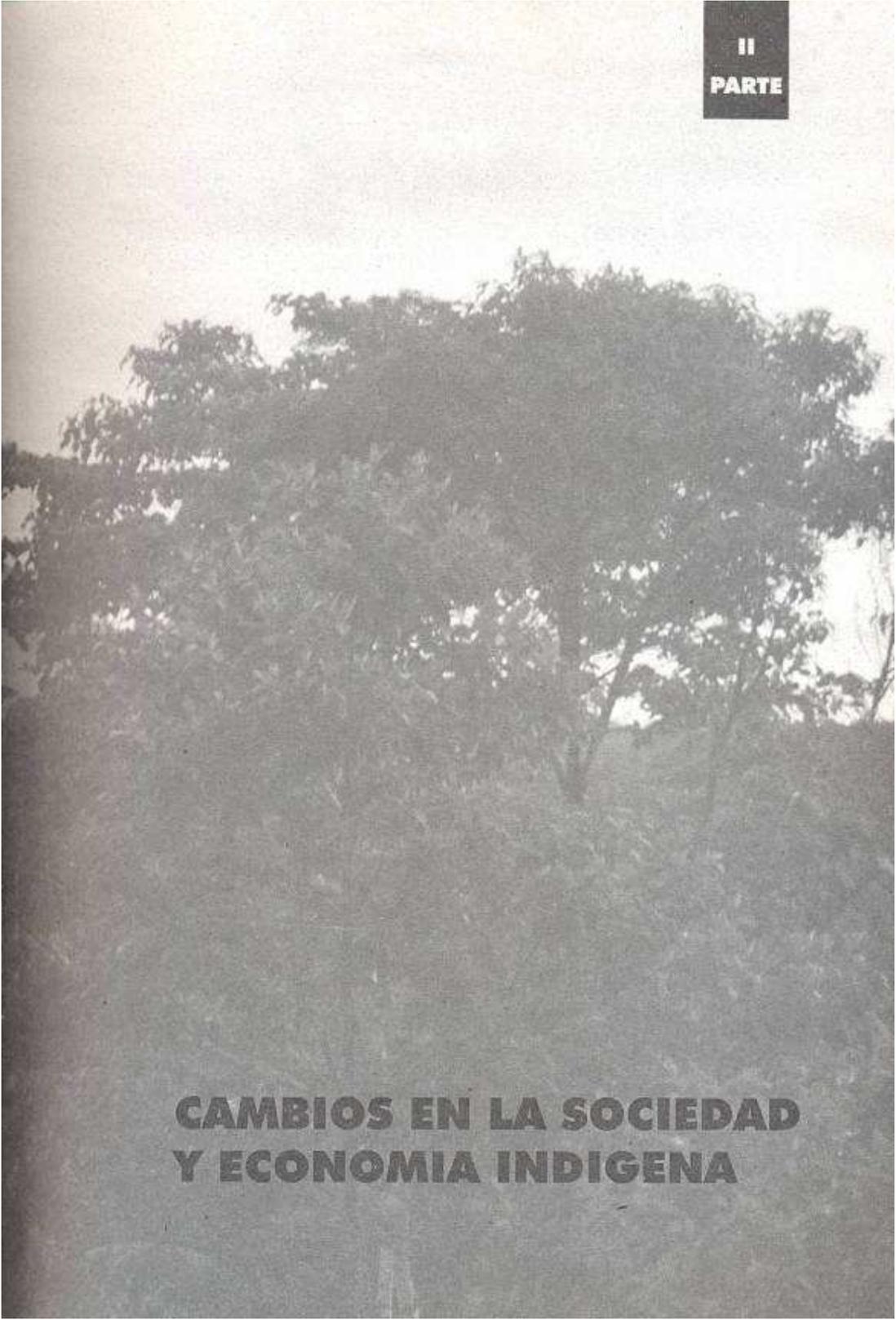
Otro tema de importancia para la puesta en marcha de la investigación consistió en asegurar que las cuatro personas contratadas en cada país trabajaran juntas, para desarrollar un sentido de camaradería y objetivos comunes con los cinco equipos locales y el equipo central de coordinación, manteniendo consistencia en la metodología y en las aproximaciones teóricas en los cinco países. Esto se logró reuniendo a los equipos en un seminario de cinco días realizado en Lima, en julio de 1992, para discutir una propuesta metodológica común preparada por el Coordinador de Oxfam América.

Un segundo seminario fue organizado en las cercanías de Quito, en enero de 1993, para discutir los resultados iniciales y los problemas de la primera fase del trabajo de campo, así como la propuesta metodológica para la evaluación de los proyectos preparada por el Coordinador de Oxfam América.

Un tercer seminario se realizó en Santa Cruz, en julio de 1993, para discutir los resultados de ambos componentes de la investigación y sacar posibles conclusiones. En el transcurso de la investigación, los coordinadores del proyecto visitaron a cada equipo dos o tres veces.

Debido a su amplia difusión, el proyecto de investigación provocó muchas expectativas entre los dirigentes y moradores de las comunidades. A pesar de nuestras repetidas explicaciones, la mayoría esperaba un plan detallado de acciones concretas -como qué cultivos específicos sembrar y dónde venderlos- que resolvieran sus problemas económicos inmediatos. Por supuesto, ni nuestro equipo ni ningún otro hubiera podido proporcionar tal plan, que sólo puede ser logrado a partir de la experiencia.

Nuestra esperanza es que nuestra metodología, que involucró a cientos de personas, y las conclusiones mismas de la investigación puedan ampliar la discusión y el debate -un nuevo proceso de reflexión sobre asuntos económicos-, dentro del movimiento de los pueblos indígenas y otras instituciones que trabajan en el desarrollo y conservación de la cuenca amazónica. A través de la segunda fase del estudio continuaremos trabajando para difundir los resultados a través de seminarios, videos y la producción de materiales impresos para las comunidades locales.

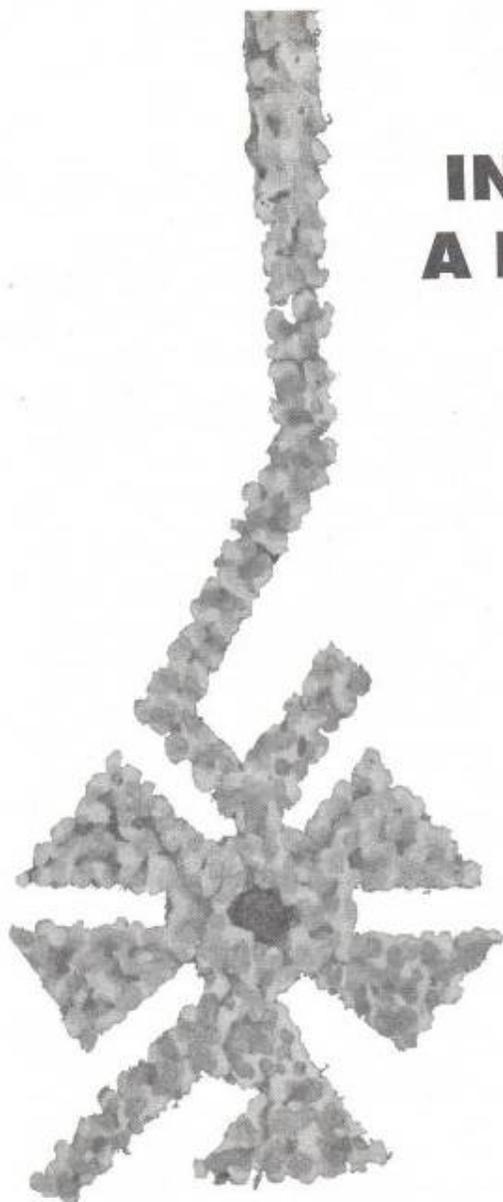


II
PARTE

**CAMBIOS EN LA SOCIEDAD
Y ECONOMIA INDIGENA**

INTRODUCCION A LOS ESTUDIOS DE CASO

Richard Chase Smith



OBJETIVOS DE LOS ESTUDIOS DE CASO

La mayoría de los pueblos indígenas tomó contacto con la economía de mercado a través de un patrón, quien jugó un rol clave de intermediación entre los extractores de productos forestales y los mercados. El sistema del patrón cambió durante cada uno de los ciclos extractivos que ocurrieron durante los siglos XIX y XX. El ciclo que tuvo el impacto más amplio fue el del caucho (aproximadamente entre 1880 y 1920), el cual dejó a su paso una red de patrones regionales relacionada con los centros urbanos de comercio. Cada uno de estos patrones intentaba perpetuar sus ventajas en un mercado local mediante el sistema de enganche o habilitación, que retenía a los indígenas.

Los mecanismos básicos de intercambio de este sistema -la entrega de artículos originada en la fingida generosidad del patrón, seguida de la entrega recíproca de productos forestales por parte de los indígenas- constituyen distorsiones de los valores culturales fundamentales de las sociedades indígenas. Naturalmente, el patrón manipulaba el sistema haciendo que sus clientes estuvieran permanentemente endeudados, para así acumular todo el excedente que se pudiese producir.

A medida que este sistema comenzó a decaer, en la década del 50, los indígenas se fueron quedando sin un intermediario con el mercado. Ya no contaron con una fuente de abastecimiento de artículos de afuera ni con un protector. Muchos se sintieron abandonados, como niños huérfanos.

Cautelosamente, y con mucho miedo a lo desconocido, muchos pueblos indígenas iniciaron una transición que consistía en pasar de las relaciones comerciales indirectas a través de un patrón a unas relaciones directas con diversos tipos de agentes del mercado. Empezaron a practicar el intercambio con regatones o comerciantes fluviales, compañías madereras, vendedores de alimentos en los mercados urbanos, turistas, empresas comercializadoras de café, cacao, castañas y otros productos. Este cambio continúa en una etapa de experimentación, con nuevos productos, nuevos sistemas de producción, nuevas relaciones sociales en los procesos de producción, nuevos valores y nuevas relaciones comerciales. En este contexto, el dinero se ha convertido en el intermediario más moderno.

Los gobiernos, las misiones religiosas, las ONGs y las nuevas organizaciones indígenas promovieron esta fase de experimentación aportando fondos, asesoría técnica e ideas a personas y a comunidades que pudieran cooperar. Para aquellos con acceso a financiamiento externo, un "proyecto" se convertiría en el vehículo para esta experimentación y, con el tiempo, para el desarrollo en sí. Desde los años 70,

miles de pequeños proyectos cobraron vida en la Cuenca, aunque la mayoría de ellos tuvieron corta existencia.

El presente estudio tiene como base la premisa de que para desarrollar estrategias futuras orientadas a una economía mixta de subsistencia y de mercado, los pueblos indígenas necesitan analizar y aprender de los éxitos y fracasos de este período de experimentación. ¿Por qué han fracasado la mayoría de los proyectos? ¿Por qué sólo unos cuantos tuvieron éxito? ¿Por qué los fondos de capital comunitario tienden a disiparse? ¿Por qué no ha habido acumulación de capital en las comunidades indígenas? ¿Por qué la extracción del caucho ha permitido una economía estable durante cincuenta años y el café no? ¿Cómo han afectado los proyectos a las actividades de subsistencia?

Las respuestas a este tipo de preguntas no pueden ser encontradas en un estudio de los proyectos. Tenemos que entender el contexto más amplio de cambio social y conflicto, del cual la experimentación económica forma parte. Se requiere de una perspectiva dinámica basada en parte en los hechos históricos para comprender mejor el proceso de cambio en los pueblos indígenas de la Amazonía. Un proyecto no es un hecho aislado en el tiempo; cada proyecto comunal es un experimento, parte de una época de transición que se hizo necesaria porque la era de los patrones finalizó y todavía no ha comenzado una nueva.

En nuestro intento de interpretar una nueva realidad, debemos primero hacer otras preguntas sobre la comunidad local, sobre el grupo étnico como un todo, y sobre el contexto regional y nacional dentro del cual se halla la comunidad. Estas preguntas reflejan las preocupaciones de muchas disciplinas académicas diferentes: antropología, sociología, economía, historia, agronomía, ciencias forestales y biología, entre otras. Así, debemos combinar el conocimiento y perspectivas que todas ellas nos ofrecen.

Para empezar, el proyecto de investigación se propuso desarrollar un modelo de economía indígena como una adaptación dinámica a un medio físico particular y como un sistema para reproducir una sociedad saludable. Pero, si los antropólogos ya han desarrollado modelos, ¿por qué tenemos que repetir el trabajo? Esto se justifica porque nuestra audiencia es diferente: nosotros estamos trabajando con organizaciones indígenas que están buscando soluciones a problemas inmediatos. Nuestra tarea es, por consiguiente, ayudarlos a pensar en su economía de modo que haya claridad para el futuro y conciencia de que ella sirve a un propósito diferente en la civilización indígena amazónica.

Por esa razón, nosotros empezamos preguntándonos cuál es el propósito de una "economía" en una sociedad indígena: ¿cómo contrasta esa perspectiva con la de los actores de la economía de mercado regional y nacional, de la cual la comunidad indígena forma parte?. Además, necesitábamos redefinir ideas como "subsistencia", "crecimiento económico", "estándar de vida" y "economía indígena", de manera que reflejaran las realidades culturales de los indígenas amazónicos. Estos conceptos deberían ser asimilados en los actuales debates y discursos indígenas.

Desarrollar tal modelo implicaba indagar de nuevo sobre las actividades cotidianas de manejo del medio físico para la subsistencia, sobre el intercambio y redistribución de la producción, y sobre el rol de los valores culturales y los conocimientos. Había que reexaminar la regulación interna de las relaciones entre los miembros de la comunidad y entre éstos y su medio físico-espiritual.

Con un mejor entendimiento de la economía indígena, nos dirigimos entonces hacia la cambiante relación entre la comunidad local y la sociedad de los mestizos vecinos, ribereños, colonos, comerciantes y otros representantes de la economía de mercado. Por ejemplo, preguntamos cómo

había impactado en la comunidad el patrón y el sistema de habilitación, el cual introdujo a la mayoría de pueblos indígenas en la economía de mercado, y qué prácticas y hábitos persisten de ese período. Necesitábamos comprender y documentar el impacto que ha tenido en los sistemas indígenas de manejo y uso de recursos la orientación hacia el mercado de la producción/extracción. ¿Los conocimientos tradicionales se han perdido? ¿Qué está ocurriendo con los recursos básicos en las comunidades? ¿Los nuevos sistemas de producción/extracción son estables y sostenibles a largo plazo? ¿Qué impacto han tenido los regímenes de propiedad en la distribución y el manejo de recursos?

Ya con una mayor comprensión de los valores culturales tradicionales, preguntamos entonces por aquellas áreas de conflicto entre el sistema indígena de valores y el de la economía de mercado. ¿La generosidad es aún bien considerada en la economía interna? ¿Tiene algún valor en el contexto del dinero y las relaciones comerciales? ¿Qué ocurre con el tradicional acceso abierto a los recursos cuando los linderos de las propiedades son trazados y ciertos recursos cobran un valor monetario para el mercado?

Este amplio conocimiento del cambio y del conflicto en la economía indígena nos permite entender por qué la mayoría de proyectos económicos ha fracasado. Sólo con esta comprensión podríamos empezar a hacer otras preguntas: ¿cuáles son los factores culturales, sociales, financieros y físico-biológicos que necesitan ser considerados en las futuras estrategias económicas de una comunidad en desarrollo?



CRITERIOS DE SELECCION DE LOS CASOS

Para poder descubrir ese contexto más amplio e incorporar una perspectiva dinámica, necesitábamos buscar a nivel local entre comunidades reales. Debíamos documentar y analizar en forma rigurosa estos cambios en contextos particulares y a través de casos específicos. Dada la vastedad de la cuenca amazónica y la dispersión de sus pueblos indígenas, nos fue difícil seleccionar la ubicación de los estudios de caso.

Nos preguntamos cuántos casos necesitábamos para poder generalizar las conclusiones. Si bien esta pregunta es fundamental para cualquier tarea científica, nos encontramos con límites para responderla de una manera adecuada, ya que el número de casos dependía en gran parte del financiamiento del que disponíamos. La propuesta inicial fue realizar dos estudios de caso, pero, durante la reunión de planificación con los cinco miembros de COICA, acordamos incrementarlos a cinco, uno por cada país participante. Esta decisión requirió de esfuerzos adicionales para la recaudación de fondos.

Los estudios de caso fueron seleccionados cuidadosamente, para que reflejaran la enorme variación de las condiciones locales en la cuenca y para que tuvieran valor en la generalización. Establecimos un juego de criterios para ayudar a los equipos de investigación y a las organizaciones participantes a elaborar un registro de los lugares posibles.

En primer lugar, reunimos una lista de características que decidimos debían ser comunes a los cinco lugares de los estudios de caso, para asegurar un cierto grado de estandarización de nuestro estudio. Así, los sitios escogidos debían tener:

- un área máxima de 150.000 hectáreas;
- un máximo de veinte asentamientos en el área;
- homogeneidad étnica;
- reconocimiento oficial y seguridad para su territorio;
- alguna forma de organización intercomunal;
- una iniciativa dirigida al mercado;
- el acuerdo de los asentamientos para que se llevara a cabo el estudio.

Además, por lo limitado de nuestro tiempo y de nuestros recursos, tuvimos que escoger una área para la cual se contara con una buena documentación. Los estudios previos sobre el área fueron considerados importantes, pues constituían un punto de partida. Damos prioridad a áreas donde existieran trabajos previos de cartografía y estudios de las características de los suelos, calidad forestal y uso actual de la tierra. Otro punto importante era la disponibilidad de fotografías aéreas e imágenes de satélite y de radar. La existencia de datos de censos -para los treinta años de cobertura del estudio- fue considerada como un factor complementario.

El criterio principal de selección tomó en cuenta tres de las variables antes mencionadas: variación de los ecosistemas, tipo de economía regional y grado de interacción entre el sitio seleccionado y la economía de mercado.

A falta de estudios de toda la cuenca que mostraran la distribución de la población indígena de acuerdo a la variación de los ecosistemas, hicimos nuestras propias proyecciones para decidir cuáles ecosistemas eran más representativos para nuestros propósitos. Nos pusimos de acuerdo en seis tipos o sub-tipos de ecosistemas que nosotros queríamos tener representados en nuestro estudio. Estos eran:

- bosque lluvioso denso de tierra firme;
- bosque lluvioso denso de tierra firme con presencia de shiringales y castañales;
- bosque premontano de tierra firme;
- bosques secos transicionales con tendencia a chaco;

- sabanas altas;
- bosques de terrazas inundables del alto Amazonas.

Quisimos que la ubicación de cada uno de los casos de estudio reflejara un tipo diferente de economía regional. Usando las observaciones empíricas de muchos de los investigadores participantes en el proyecto, elaboramos una lista de siete tipos básicos de economía, de los cuales cinco estarían reflejados en la selección de los casos.

Los tipos básicos de economía están basados en:

- cultivos comerciales permanentes como café, cacao, achiote (*Bixa orellana*);
- cultivos anuales como arroz, plátano, maní o yuca;
- ganadería;
- extracción de productos forestales como jébe o castaña;
- extracción maderera;
- pesca;
- minería.

Finalmente, quisimos que los cinco estudios de caso mostraran el cambio existente en el tipo de relación con la economía de mercado. Los dos extremos eran más fáciles de definir: por un lado, queríamos un caso en el cual la población indígena estuviera vinculada al mercado sólo precariamente para la compra de algunos bienes básicos; por otro lado, un caso en el cual la población fuera ampliamente dependiente del mercado para su subsistencia diaria. La variación que existe dentro de este rango es enorme y más difícil de definir. También consideramos el tiempo que el lugar de estudio había estado vinculado al mercado. Algunos -como la zona de los Kaxinawá del río Jordão- han estado precariamente vinculados al mercado por muchas generaciones. Otras comunidades, en áreas auríferas por ejemplo, pueden estar experimentando una relación muy reciente, pero extremadamente intensa.

En consulta con las organizaciones participantes, seleccionamos los siguientes sitios para los estudios de caso:

PERU. Las catorce comunidades de los pueblos huitoto, bora y ocaina, ubicadas a lo largo de los ríos Ampiyacu-Yaguasyacu, afluentes del alto Amazonas, río abajo de Iquitos.

BOLIVIA. Los seis pueblos, ex-reducciones franciscanas, del pueblo guarayo localizados en la parte norte del departamento de Santa Cruz.

ECUADOR. Las doce comunidades quichua, en las faldas del volcán Sumaco, en la vertiente del alto Napo.

COLOMBIA. Las tres reservas o resguardos multiétnicos, con una concentración de población letuama, macuna y yucuna, ubicados entre los ríos Apaporis y Miritipará, afluentes del bajo Caquetá.

BRASIL. Los nueve shiringales, correspondientes a antiguas concesiones de shiringa, en el área indígena kaxinawá, localizada a lo largo del río Jordão, en la vertiente alta del río Juruá.



METODOLOGÍA

Sobre la base de las conclusiones de la reunión de planificación, preparamos una propuesta metodológica para ser usada en los estudios de caso y que fue distribuida a las organizaciones, a los miembros del equipo y a otros profesionales que colaboraron con el estudio. La propuesta se convirtió en núcleo de la discusión del primer taller llevado a cabo en Lima, en julio de 1992. Se asignaron seis meses para las investigaciones de campo, y tres meses adicionales para la revisión bibliográfica y la redacción del informe.

Para llevar a cabo los estudios de caso, cada equipo debía observar y considerar tanto los factores externos como los internos que han influido en la economía indígena desde hace más o menos treinta años.

Factores externos

Entendemos que cada área seleccionada para realizar el estudio de caso es parte de una extensa región económica que puede ser definida en términos de productos dominantes o de circuitos de mercado. Esta extensa región ejerce una influencia considerable en las actividades económicas de las comunidades locales y define las posibilidades de participación de las mismas. El equipo revisó materiales bibliográficos, incluyendo documentos y estudios oficiales, para definir la región económica abarcada en el estudio de caso y establecer datos estadísticos básicos de población económicamente activa.

El equipo también entrevistó a importantes actores en la región para conocer la historia económica, los circuitos comerciales de los principales productos, identificar quiénes controlan estos circuitos, así como determinar el rol del Estado en la promoción o abandono de la economía regional.

Factores internos

Se decidió que, en cada lugar de estudio, el equipo de investigación seleccionaría una muestra de tres comunidades o asentamientos en los cuales centrar la investigación. El equipo eligió entonces, en cada asentamiento, a cinco familias que se convirtieron en los principales informantes del estudio. Se incluyeron familias fuertemente asociadas con actividades económicas tradicionales, a algunas con lazos más fuertes con la economía de mercado, y a otras que representarían posiciones de poder en la comunidad.

Aspectos socio-económicos

El estudio se fijó en los aspectos socioeconómicos de la economía indígena y en la base de recursos que la sustentan. El equipo revisó materiales bibliográficos, entrevistó a miembros de la comunidad y recopiló tradiciones orales para entender

la base ideológica de la economía tradicional de subsistencia -las ideas de generosidad, reciprocidad y redistribución del excedente- y su organización.

Los miembros del equipo trabajaron muy de cerca con las familias elegidas para descifrar los cambios en los patrones de consumo doméstico y en el uso y manejo de recursos productivos. Muy ligados a estos cambios están aquellos que provienen de la necesidad de obtener ingresos en efectivo. Preguntamos por las estrategias que las familias desarrollaron para satisfacer sus necesidades de dinero y cómo han afectado estas estrategias a la economía tradicional de subsistencia y su posición social en la comunidad.

Aspectos físicos

Para cumplir con el proceso de recopilación de datos y con los aspectos didácticos de la investigación, el proyecto resaltó la importancia de la elaboración de mapas como una parte integral de la metodología del estudio de caso. Hemos combinado técnicas basadas en el trabajo participativo en el campo con el uso e interpretación de imágenes por satélite, fotografías aéreas y la tecnología SIG. Fijamos como meta la producción de cinco mapas diferentes a nivel regional (1:100.000) y tres mapas diferentes a nivel de comunidad (1:50.000), para cada área de estudio. En la práctica, alcanzamos esta meta parcialmente. Estos son los mapas realizados:

a. *Estructura de la propiedad/población, 1970-1992 (región/comunidad)*

Los datos de un mapa sobre los tipos de propiedad encontrados en el área de estudio (tierras tituladas, tierras sin titular, concesiones, parques, reservas, etc) son combinados con datos de población y analizados de acuerdo al origen étnico, actividad económica, sexo y edad. Por estar estrechamente relacionada con los intereses económicos, la información sobre la propiedad es a menudo difícil de obtener; sin embargo, los equipos tuvieron acceso a información de las oficinas públicas de

titulación de tierras. Además, en algunos casos, se entrevistó a los propietarios locales y se elaboraron mapas participativos en las comunidades, con el fin de reunir los datos más relevantes.

*b. Uso actual de la tierra, cobertura:
1970-1992 (región/comunidad)*

Pudo haber sido importante comparar el tipo de cobertura vegetal con el uso de la tierra, en el área de estudio, en un periodo de 25-30 años. Sin embargo, fue difícil hallar fotografías aéreas o imágenes satélite de los años 70. Establecimos acuerdos de trabajo con una institución de cada país que tuviese la capacidad técnica para la interpretación de este material: INRENA (ex ONERN) en Perú, INPE-CEDI en Brasil, consultores funcionarios del Ministerio de Agricultura y de la Universidad Católica en Ecuador, y CIMAR de la Universidad René Moreno en Bolivia.

*c. Tipos de uso de áreas/aguas
(región/comunidad)*

Cada equipo recolectó datos sobre los diferentes nichos ecológicos en el área de estudio, los cuales son utilizados de acuerdo a los recursos específicos que contienen. Los indígenas amazónicos explotan la mayoría de estos nichos estacionalmente, dependiendo de los ciclos reproductivos de las diferentes especies. Estas áreas de uso se definen culturalmente por los indígenas en cuestión, e incluyen huertos familiares, bosques circundantes, bosques distantes, aguajales, terrazas inundables, playas estacionales de los ríos, etc. Este mapa incluye también ríos, arroyos, lagunas y tierras inundadas.

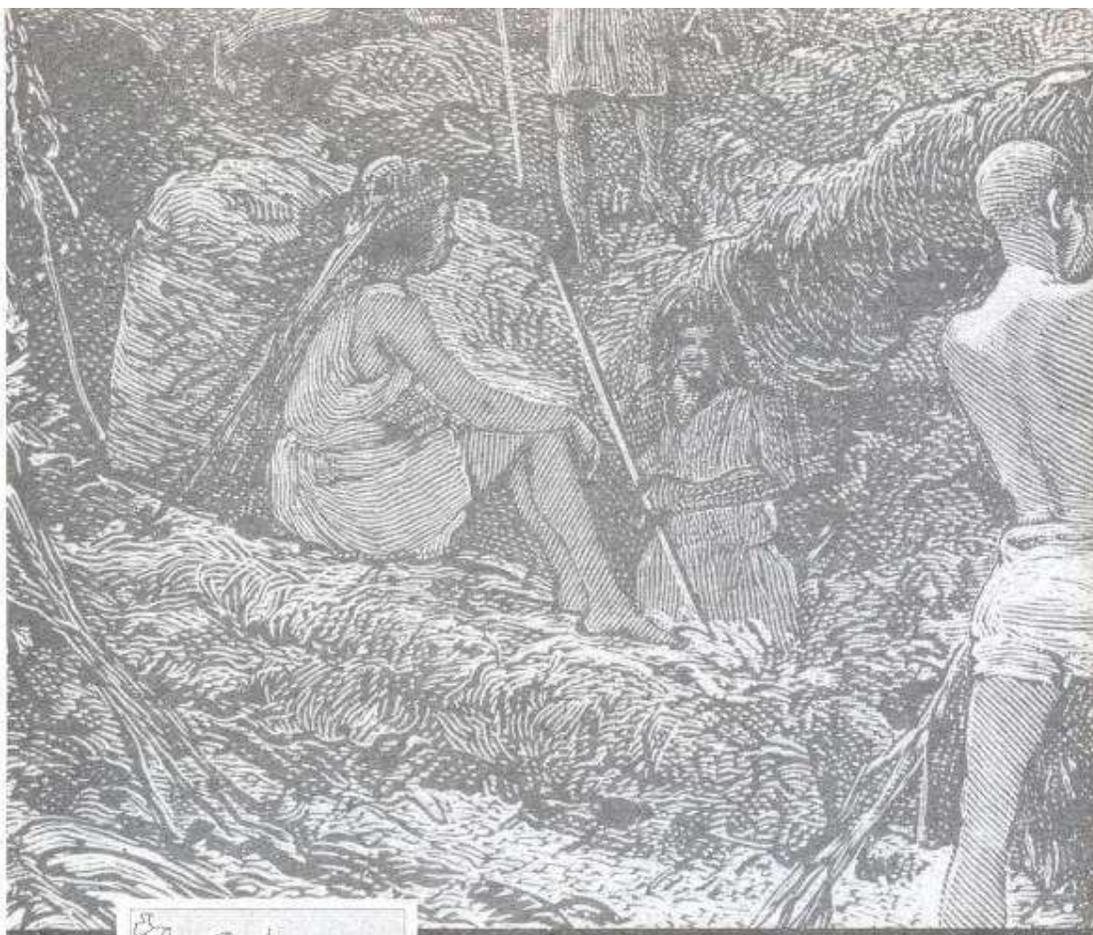
d. Capacidad de uso de la tierra (regional)

En los casos donde existían, usamos mapas oficiales de capacidad de uso de la tierra; estos son mapas trazados a escala grande y no permiten apreciar detalles precisos, por lo cual los equipos se esforzaron por verificarlos en el campo para incrementar su precisión. También intentaron considerar la calidad del suelo, la precipitación pluvial y la topografía. Acordamos que la interpretación de estos datos de capacidad de uso del suelo debía reflejar necesariamente los patrones de uso local antes que categorías genéricas.

e. Deforestación, 1970-1992 (regional)

Nos interesaba medir y graficar los efectos de los recientes cambios en las reservas disponibles de los pueblos indígenas. Utilizando información de imágenes de satélite, fotografías aéreas y la verificación in situ, cada equipo preparó un mapa que comparaba la cantidad y la calidad de la cobertura forestal del área de estudio en los últimos 25 años.

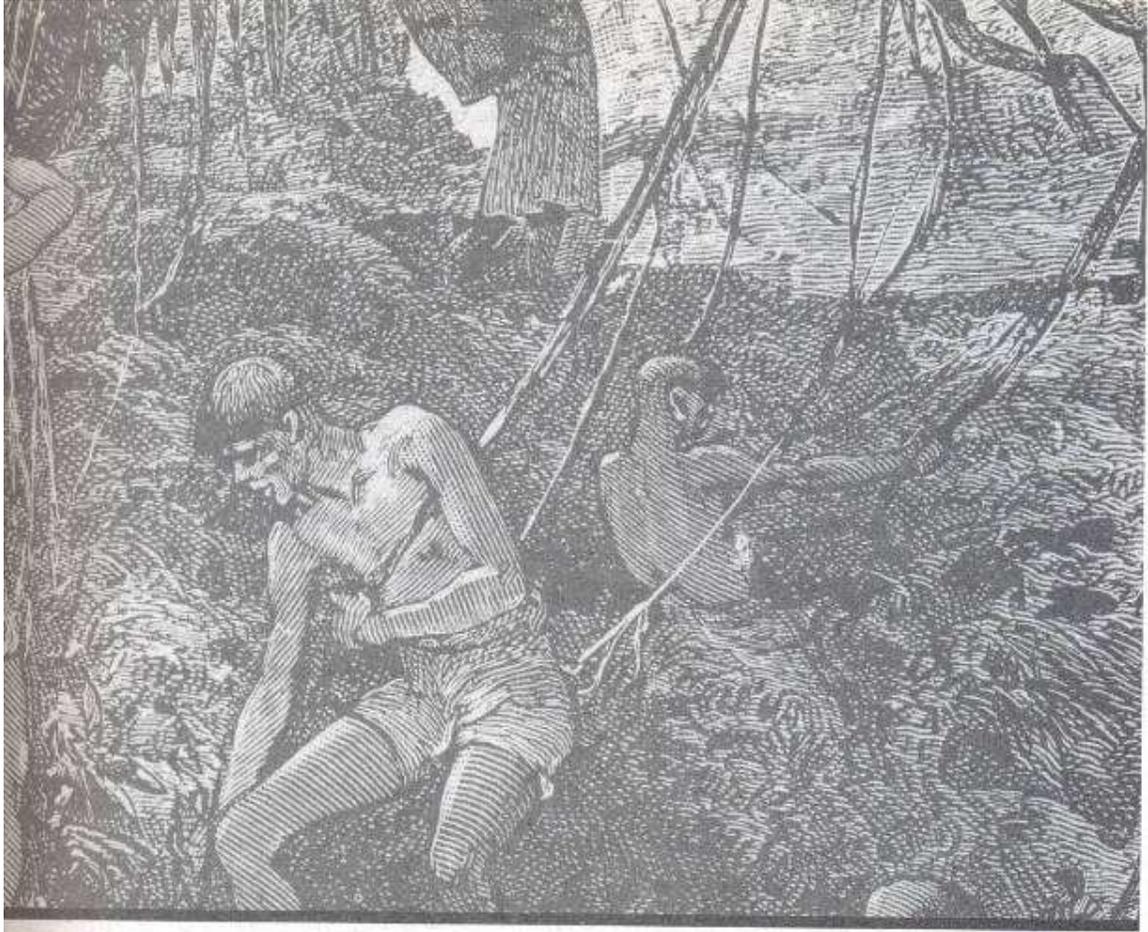
Discutimos y acordamos una metodología estándar para los cinco estudios de caso que, sin embargo, no fue seguida al pie de la letra por todos los equipos. En algunos casos -como Ecuador y Bolivia- el lugar era fácilmente accesible, por lo que el equipo podía hacer varias visitas cortas para recolectar los datos faltantes. Los lugares de trabajo en Colombia y Brasil estaban de cinco a doce días de viaje en canoa desde la pista de aterrizaje más cercana, lo que obligó al grupo a recopilar todos los datos en una sola visita.



BOLIVIA: EL PUEBLO GUARAYO

**CIDOB
COPNAG**

**COMUNIDADES:
ASCENCION
SAN PABLO
URUBICHA**



Equipo de investigación
Zulema Lehn
Ebert Ayreyu
Carlos Masai

Resumen del Estudio
Zulema Lehn



EL AREA DE ESTUDIO

El pueblo Guarayo pertenece a la gran familia lingüística guaraní.

El área que ocupa está situada al norte del Departamento de Santa Cruz y se extiende entre las siguientes coordenadas: al norte, el paralelo 15°30' latitud meridional; al sur, el paralelo 16°07' latitud sur; al este, el meridiano 62°53'; y, al oeste, el meridiano 63°26' longitud occidental (ver Mapa N° 1). Sus límites son, al sur y al este, las estribaciones de la serranía de Chiquitos; y, al norte y al oeste, las llanuras del Beni. Este territorio coincide con lo

que fue el ámbito de las Misiones de Guarayos, dirigidas por los franciscanos, en el siglo XIX.

Población

Los seis pueblos en los que se aglutina la población guaraya de la región, corresponden a cinco fundaciones misionales antiguas y a una de creación más reciente. Ellas son: Ascensión, San Pablo, Urubichá, Yaguarú, Yotaú y Salvatierra, esta última fundada con indígenas sirionó, en 1941 (IMPRODES, 1990:158). La extensión de la zona es de 401.097 hectáreas, equivalentes 4.010 Km².

El estudio se centró en las comunidades de Ascensión, San Pablo y Urubichá, debido al tamaño de su población, a su ubicación en diversos ecosistemas y a su grado diferenciado de inserción en el mercado.

De acuerdo al censo nacional realizado en 1992 (INE 1992), la provincia de Guarayos contaba con una población total de 20.185 habitantes. El Estudio de Delimitación de Areas Especiales para Comunidades Indígenas del Pueblo Guarayo establece que la población guaraya en la provincia asciende a 12.138 habitantes (60.13%), en tanto que la población no guaraya llega a 8.002 habitantes (39.86%) (CORDECRUZ, 1993).

En los centros de nuestro interés se registraron 11.652 habitantes distribuidos de la siguiente manera: en Ascensión, 8.351 habitantes (73.3% guarayos); en Urubichá, 2.560 habitantes (99.7%); y, en San Pablo, 741 habitantes (94.3%).

La proporción de población guaraya con respecto a la no guaraya ha descendido en un 18%, entre 1943 y 1993, en las localidades que nos interesan. En general, la provincia de Guarayos es expulsora de población, tanto indígena como no indígena. Su tasa de migración definitiva llega a 40 por 1000 habitantes (IMPRODES, 1990). El principal polo de atracción lo constituye la ciudad de Santa Cruz, y los factores que motivan esta migración son la ausencia de empleo, las pocas posibilidades de estudio y la falta de servicios básicos.

Clima

El clima de la región varía entre subhúmedo y húmedo, es mesotermal y con una muy pequeña deficiencia de agua en verano. La precipitación pluvial alcanza una media de 1.500 mm. al año; el período lluvioso, en el cual caen más del 70% de las lluvias, comienza en octubre o noviembre y se prolonga hasta marzo. En el resto del año ocurren chubascos esporádicos de corta duración y baja intensidad. La temperatura media anual es de 22.6° C; las temperaturas más bajas se dan entre los meses de mayo y agosto por la influencia de los "surazos", los vientos fríos del suroeste.

Fisiografía

De acuerdo con Guamán (1982), en la región se pueden distinguir dos grandes paisajes: el Escudo Cristalino Chiquitano y la Llanura Aluvial Chaco-Beniana. Según el mismo autor, la geología de la región presenta dos aspectos bien marcados, cuyos límites naturales son el río San Julián al sur de Ascensión y los ríos Zapocó y Blanco al norte. En el marco de estos grandes unidades se presentan variados subpaisajes que muestran la heterogeneidad de la región.

Suelos

De acuerdo a la configuración geológica y geomorfológica del área y, a pesar de la diversidad de suelos que existen en la zona, pueden diferenciarse los que corresponden a las dos unidades macro, el macizo chiquitano y la llanura aluvial beniana. Los suelos que corresponden al macizo chiquitano están mayormente asociados a una topografía que va desde fuertemente disectada (con áreas erosionadas) y levemente ondulada -lo que permite un buen drenaje-, hasta valles casi planos, donde el escurrimiento de las aguas resulta más difícil. Si bien las condiciones físicas de los suelos en la zona del macizo son relativamente más apropiadas para la actividad agrícola, debido a que generalmente son "suelos antiguos", en términos

químicos poseen bajas concentraciones de nutrientes, una acidez entre moderada y baja, y una limitada capacidad de intercambio catiónico. Esto significa que las condiciones químicas de los suelos imponen límites importantes al desarrollo de una agricultura de carácter intensivo.

La llanura aluvial beniana presenta una topografía casi sin ondulación. Sus suelos asimismo varían mucho: en las partes ligeramente elevadas son profundos, bien drenados, con texturas medianas o ligeramente pesadas, tienen de moderada a baja permeabilidad y una alta capacidad de retención de humedad. Estos suelos de llanura son medianamente ácidos en las capas profundas, pero con tendencia a la neutralidad, con buena provisión de macronutrientes, por lo que se los considera como los de mayor potencial agrícola en la zona.

Sin embargo, se puede destacar el hecho de que se trata mayormente de suelos con drenaje insuficiente, esto es, con una baja capacidad de retención de la humedad. En cuanto a sus condiciones químicas, éstas son más variables: se puede establecer la existencia de suelos con buena concentración de nutrientes, alta capacidad de intercambio catiónico y baja acidez, aunque las limitaciones físicas hacen que las áreas realmente aptas para la agricultura en las partes bajas sean reducidas.

Cobertura vegetal

La vegetación arbórea del Escudo Chiquitano presenta tres estratos: altos, medios y bajos. Entre las especies que se destacan están el curupaú, el pacay, el sirari, el ochoó, la leche-leche, la tarara, la gargeta, entre otras. En las partes donde el monte ha sido talado, la presencia de la palmera de cusi (*Orbignia phalerata*) es sorprendentemente alta, así como la proporción de ambaibo.

En la llanura aluvial, la vegetación nativa es alta y densa. Entre las especies que destacan están: ochoó, mapajo, guapomó, toborochi, guayabochi, coco, gabetillo, cebió, momoquí, coquino, mara, verdola-

go, sumuqué, ajo, etc. Entre las especies de palmeras que existen en la llanura, abundan el motacú y la chonta, mientras que el cusi no se presenta en el paisaje. Por otra parte, se encuentran grandes superficies cubiertas por vegetación herbácea como patujú, platanillo y abundantes lianas.

Uso potencial y actual de la tierra

De las 401.097 has. que constituyen la región de estudio, 152.867 has. son marginalmente aptas para la ganadería o para cultivos permanentes. Dentro de estas últimas existen áreas que son exclusivamente de conservación. 55.485 has. son aptas para ganadería y cultivos permanentes; 97.851 has. son aptas para uso agropecuario; finalmente, 70.347 has. son desde marginalmente aptas para uso agropecuario hasta marginalmente aptas para ganadería y cultivos permanentes. Según Guamán (1982), casi el 60% del área de estudio está cubierta con vegetación arbórea y arbustiva, y la explotación maderera es muy intensa. Un 30% del área está destinada a la actividad ganadera bajo sistemas de pastoreo extensivo y solamente un 10% está bajo explotación agrícola con base en el sistema migratorio.



SOCIEDAD INDIGENA Y ECONOMIA TRADICIONAL

El proceso de la reducción indígena, iniciado a fines del siglo XVIII, cambió de manera fundamental los modos de organización y de ocupación del espacio del pueblo guarayo. A pesar de ello, la observación de algunos aspectos actuales, la información proporcionada por la historia oral y la revisión de documentos históricos, permiten establecer la permanencia y reproducción de algunos rasgos de lo que podríamos denominar su "economía tradicional". El hecho de que, a fines del

siglo XVII, los guarayos vivían en más de sesenta pequeños poblados (Orellana [1704], 1972; Cardus, 1886:69; Eguiluz, 1696:34-36) nos habla de un modelo de ocupación del espacio altamente disperso que, acompañado del movimiento de la población, daba lugar a un acceso a diferentes ecosistemas de la zona.

La caza y la pesca constituían el eje central de su vida económica y ocupaban la mayor parte de su tiempo. Por otra parte, una agricultura basada en el cultivo del maíz y la yuca (Cardus, 1886:72) configuraba un modo de acceso a los recursos bastante diverso y complejo, que se completaba con la utilización de varios frutos del bosque y con la profusión en el uso de distintos tipos de palmas y de aquellos recursos útiles para la construcción de las viviendas. Esta diversidad en el manejo de los recursos constituye un aspecto que -a pesar del sistema de la reducción y de otros procesos de agresión y conquista- ha perdurado y es claramente visible todavía en la economía guaraya.

La reducción implicó cambios importantes en el sistema económico guarayo. El proceso de concentración y sedentarización de la población condujo a un acceso menos diverso a los ecosistemas, limitando a la vez las posibilidades de regeneración natural de las áreas ocupadas. Por otro lado, el lugar central que ocupaban la caza y la pesca en el sistema económico y de valores de la sociedad guaraya se desplazó hacia la agricultura, los oficios artesanales y la crianza de animales.

La reducción implicó también la introducción de nuevas especies agrícolas y animales, con el fin de mantener a la población concentrada y de restringir las salidas de cacería que, a criterio de los misioneros, alejaba de la doctrina cristiana a los Guarayo.

La pobreza en nutrientes de los suelos de la región imponía, antiguamente, un uso agrícola del suelo que se limitaba a un año. En la actualidad, este uso continuo se ha ampliado a tres años, pues el sistema de tenencia de la tierra impuesto por la Ley

de Reforma Agraria introdujo un mecanismo rígido de ocupación del espacio y limitó la propiedad agrícola a 50 has. por familia. El resultado ha sido una sobreexplotación de los suelos.

En la actualidad, luego de trabajar el área agrícola o "chaco" por tres años, se deja descansar la tierra poniéndola en barbecho durante una década. La extensión promedio del área bajo cultivo para los tres pueblos de nuestro estudio asciende a 2 has. por familia, con una media mínima de 1.7 has. en el caso de San Pablo, y una media máxima de 2.7 has. en el de Ascención.

La agricultura, basada en el sistema de roza, tumba y quema, implica un conjunto de complejos procedimientos a través de los cuales se expresa la división familiar del trabajo, la participación de otros miembros de la familia o de la comunidad y el uso de diversos instrumentos y tecnologías para cada acción. Un rasgo distintivo del sistema es la racionalidad en la conservación de los recursos del bosque que pueden tener varios usos, como la construcción de las viviendas o la elaboración de medicinas.

El manejo de una amplia diversidad de cultivos se apoya en el conocimiento acumulado sobre las aptitudes de los suelos y sobre las diferencias entre la región del macizo y la de la llanura aluvial. En el primer caso es importante el maní, y en el segundo el arroz y la caña. Acompañan a estos cultivos distintivos una variedad de otros más genéricos, entre los cuales están la yuca y el plátano.

En la actualidad los productos que principalmente cultivan los Guarayo son: arroz, maíz, maní, yuca, plátano, guineo, piña, caña de azúcar, frejol, arveja, camote, sandía, zapallo, tabaco, tomate, lechuga, pimentón, cebolla, ají, cacao, café. Entre los frutales, toronja, naranja, lima, mandarina, limón, papaya, mango, chirimoya, tutumo y tamarindo.

El sistema de multicultivo, adecuado a las características de los suelos, se complementa con un sistema de rotación de los

cultivos que está relacionado con el proceso de pérdida de los nutrientes del suelo. Luego, progresivamente, a través del barbecho, comienza la transición al bosque, que se facilita con la siembra de frutales y otros cultivos perennes. En el área de "chaco" el acceso es exclusivo de la familia, y en el área de "barbecho" se abre a otros miembros de la comunidad.

Se observa en el pueblo Guarayo una variedad muy amplia de formas cooperativas de trabajo, como la "minga" (intercambio de trabajo por trabajo) y otras que se aplican mayormente en la agricultura, especialmente durante el "chaqueo" o tumba del bosque y la cosecha.

Del mismo modo que la presencia de determinados cultivos muestra la diferencia entre los dos sistemas fisiográficos presentes en el territorio Guarayo, el calendario agrícola expresa también esa distinción. En el caso del macizo, el agua de las lluvias es drenada con facilidad, en tanto que en la llanura se mantiene durante varios meses. Así, la preparación de las tierras y la siembra del arroz y del maíz, comunes a ambos sistemas, se realizan antes en la llanura que en el macizo. En el caso de la llanura, para la siembra de la yuca debe aprovecharse el período completamente seco, es decir, entre abril y junio y, al contrario, para la siembra del plátano tanto en el macizo como en la llanura se aprovechan las primeras lluvias.

La cría de animales domésticos que fue incentivada por los misioneros franciscanos y asumida por los Guarayo, tropieza en la actualidad con una seria limitación: la constitución de los ex-centros de las reducciones -donde habitan los Guarayo- como áreas urbanas donde se les prohíbe la crianza de animales.

La construcción de las viviendas y la fabricación de diversos artefactos como muebles, tacuses (morteros), gavetas, canoas, tejidos, cestas y otros, que relacionan a los Guarayo con la gran diversidad de recursos del bosque, constituyen actividades fundamentales. Sin embargo, el grado de

acceso al mercado determinará la diversidad y la cantidad de productos elaborados por ellos mismos.

En cuanto a la forma tradicional de acceso y uso de los recursos, puede definirse la ausencia de propiedad privada o derecho restrictivo entre los miembros del pueblo Guarayo, aspecto ya constatado por Cardús (1886:64) en el período de las reducciones. Sin embargo, como herencia de ese período, se mantiene entre los Guarayo el reconocimiento de límites jurisdiccionales para cada pueblo que fue una reducción. Este espacio comprendía un área de 50 por 90 leguas. Así, se indica que "entre Yotaú y Ascención, 45 kms, el límite entre ambos pueblos está en la mitad del camino, en un punto que se llama "el Paicheavi". Lo propio sucede hacia el norte de Ascención, entre este pueblo y los de Uribichá y Yaguarú existen, respectivamente, 40 kms de distancia; el punto de referencia limítrofe es "La casita", situado a 20 kms de Ascención. San Pablo está a unos 15 kms de Ascención, y el límite de la jurisdicción de cada pueblo está a mitad del camino de un punto llamado "la Cruz" (Hermosa, 1950:10; IMPRODES, 1990:159). Como veremos más adelante, este proceso restrictivo de ocupación del espacio o, en otras palabras, de generación de un sistema de apropiación privada de la tierra, fue consolidado por la reforma agraria.

Tanto en el período anterior a la reducción como en la actualidad, se realiza entre los miembros del pueblo Guarayo un importante intercambio de recursos, tiempo de trabajo y valores, como el prestigio que da el "convite de la chicha", sea de maíz o de yuca.

La economía tradicional guaraya asignaba funciones claramente diferenciadas a hombres y mujeres. De hecho, la elaboración de un producto tan importante como la chicha constituía un mecanismo sólido de articulación y complementación entre los géneros. Tareas propias de mujeres eran sembrar la yuca en los chacos (huertos), elaborar la chicha, fabricar platos y tinajas de cerámica, cocinar, buscar leña,

traer agua, lavar, hilar, tejer y llevar el plátano y la yuca de los chacos a la casa. Los hombres, en cambio, se dedicaban a la tumba de vegetación, a la cacería y a los productos y recursos consideradós masculinos, como el maíz y el tabaco.

Uno de los valores centrales de la cultura guaraya es el de la equidad. "Nunca nos gustó que existieran pobres, es por eso que entre los Guarayos nativos no hay ricos, ni tienen ahorros", señalaba un poblador de Ascención. El valor de la equidad se relaciona con el de la solidaridad entre miembros del pueblo Guarayo y, especialmente, entre los miembros de la familia. Este valor define en gran medida su identidad, puesto que supone un reconocimiento de pertenencia al grupo en relación a los otros, los "carai" o no Guarayo.

Como muchos otros elementos heredados de la reducción, en el pueblo Guarayo se distinguen, como forma de organización política tradicional, los Cabildos Indígenales. Bajo la sujeción de los misioneros estaba un Cacique General, cuya función era controlar el cumplimiento de las órdenes del misionero. Cada misión se organizaba en tres o cuatro parcialidades constituidas por veinte o treinta familias. Frente a cada una de ellas se encontraba un Capitán, un Comandante, un Intendente, un Alcalde y un Alférez, que contaban, cada uno, con dos ayudantes, los Fiscales. Por otra parte, los artesanos se organizaban con sus respectivos jefes. Estos cargos, con excepción del Cacique, cuya función era más general, ordenaban la vida productiva de la misión, principalmente en la producción colectiva (Cardús, 1886: 133-134).

Paralelamente, existía un tipo de organización, el Cabildo menor (Cardús, 1886:143), abocado exclusivamente a las tareas de la iglesia y conformado por sacristanes, maestros de capilla, etc.; por otra parte, estaban los maestros de escuela y los "cruceros", ancianos dedicados a controlar el estado de los enfermos y notificar a los misioneros sobre los nacimientos y muertes producidas en cada misión.

Respecto a la asimilación, por parte de los Guarayo, del Cabildo impuesto por los franciscanos, existen evidencias de que los jefes tradicionales y carismáticos del pueblo fueron ubicados en los cargos del Cabildo. Este hecho ayuda a explicar la reproducción de este modo de organización hasta el presente, aunque en las últimas décadas las funciones de estos jefes se han visto reducidas a los oficios religiosos y a las festividades católicas, mientras las funciones políticas, de representación y administrativas han quedado en manos de las Federaciones Sindicales y de la Central de Pueblos Nativos Guarayos (COPNAG).



BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES ENTRE INDIGENAS Y NO INDIGENAS

Como se ha señalado, un hecho trascendental que trastrocó la historia del pueblo Guarayo fue el establecimiento de las reducciones, que lograron afincarse luego de casi dos siglos de resistencia. Los pueblos de Ascención, San Pablo, Yaguarú, Urubichá y Yotaú, en los cuales actualmente se aglutina la población guaraya, fueron fundados como reducciones entre 1811 y 1858. Puede señalarse que la reducción se logró a través de una apertura de la región al mercado, a través del tránsito de comerciantes y otros agentes entre Chiquitos en Santa Cruz y la zona del Iténez en el Beni. Con ello, una creciente presión económica y extra-económica sobre la fuerza de trabajo indígena, la profusión del acceso a herramientas y otros enseres, y finalmente el uso de las armas, condujeron a quebrar la resistencia indígena.

El impacto sobre las formas tradicionales de ocupación del territorio, el uso de los recursos y la organización, puede medirse al constatar la reducción de los más de sesenta pueblos Guarayo que verificó el

padre Cipriano Barace, a fines del siglo XVII, a los seis pueblos que existen en la actualidad (incluyendo Salvatierra que fue fundada con posterioridad al período inicial de las reducciones). Ello fue resultado tanto del proceso de sedentarización de la población como del impacto de enfermedades frente a las cuales los Guarayo no tenían defensas y que determinaron una drástica baja de su población. El llamado "período reduccional", entre los Guarayo, se extiende entre 1840 y 1939.

La obligatoriedad de trabajar durante tres días a la semana para la misión, el castigo físico y el monopolio del comercio en manos de misioneros, comerciantes y hacendados, marcan los rasgos distintivos de la reducción como un hecho de la conquista con repercusiones en el futuro, pues marcó la forma dependiente y desventajosa en que los Guarayo se articularon al mercado.

Los decretos de "secularización", de 1939, implicaron la apertura del espacio misional a la presencia creciente de blancos y mestizos, con quienes se da inicio a la privatización de la tierra. El otro proceso que tuvo lugar hacia esta época fue el tránsito del "patronazgo misional" al "patronazgo hacendatario", con la instauración de numerosas estancias ganaderas en el territorio Guarayo, estableciéndose así un modo patrimonial de dominación que perdura hasta nuestros días.

Este sistema de dominación se vio reforzado con las reformas de 1952 que, en el oriente boliviano, se manifestaron en torno a tres aspectos fundamentales: el voto universal, la reforma educativa y la reforma agraria. Este último aspecto será analizado en el siguiente acápite. En cuanto al voto universal, lejos de posibilitar la autonomía y la capacidad de decisión política de la mayoría guaraya, ha conducido a la emergencia de cacicazgos políticos criollo-mestizos y a la subordinación de la población indígena por la vía de la coerción y el clientelismo. Por su parte, la reforma educativa supuso una fuerte agresión contra el idioma nativo al postular la

homogeneización y castellanización general con el objetivo de "integrar a los indígenas a la vida nacional".

Finalmente, las relaciones de dominio, la invasión del territorio Guarayo y la apertura al mercado, se consolidaron con la inauguración de la carretera Santa Cruz-Trinidad en la década de los 70. La carretera facilitó la afluencia de comerciantes, colonos andinos, extractores de fauna silvestre, así como la concesión de casi todo el territorio Guarayo a empresas madereras. Así se han determinado los rasgos fundamentales de una economía regional basada en el despojo de las tierras indígenas, la sujeción de su fuerza de trabajo y su inserción en el mercado, en términos absolutamente desventajosos y de una manera altamente subordinada y dependiente.



EL CONTEXTO REGIONAL: LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

En este punto nos interesa, fundamentalmente, analizar el impacto de los cambios operados en la región de Guarayos, en cuanto al sistema de tenencia de la tierra y las condicionantes que ha impuesto a los modos de ocupación del espacio y de acceso a los recursos.

Hemos visto cómo, durante las reducciones, si bien se mantenía un acceso relativamente libre a los recursos, en particular a la tierra, ya se habían impuesto límites que definían la jurisdicción de cada misión. En los decretos de secularización se puede advertir el propósito de "liberalizar la tierra" distribuyéndola en forma privada, pues se instruye al Ministerio de Colonización el "... otorgamiento de tierras en favor de las familias de Guarayos por lotes proporcionales al número de personas que las constituyan, respetando

en todo caso las posesiones actuales de los nativos. El Ministerio de Colonización hará entrega de títulos de propiedad, que no podrá ser enajenada por espacio de diez años desde la fecha del presente Decreto". También se dispuso la distribución del ganado de las estancias comunales (Decreto 11/12/1947) y se promovía el ingreso de entidades privadas (léase: criollas y mestizas) al territorio Guarayo, con la finalidad de inducir a los indígenas, a través de la "ejemplificadora presencia" de dichos agentes, a incorporarse a la vida nacional.

En 1953, luego de dictado el decreto de Reforma Agraria (posteriormente convertido en ley de la República), se consolidaron en la región, en primera instancia, las propiedades de ganaderos que habían ingresado con mayor fuerza desde la secularización. Bajo esta misma ley, en la década del 60, se procedió a la dotación de tierras a los primeros sindicatos agrarios de la región. La población indígena, al no haber sido reconocidas sus organizaciones tradicionales (el cabildo que históricamente había sido apropiado por el pueblo Guarayo), tuvo que organizarse en sindicatos agrarios para poder acceder a la consolidación de sus tierras. De acuerdo a la ley de Reforma Agraria, la dotación se realizó por unidad familiar, otorgándose a cada familia 50 has. de tierra. Sin embargo, la extensión distribuida fue marcadamente irregular, en gran parte debido a que se realizó con base en la posesión pre-existente.

La parcelación de la tierra tuvo consecuencias en el sistema tradicional de reciprocidad y de redistribución y en el sistema productivo y de uso de los recursos del pueblo Guarayo. Al reducirse el espacio agrícola y, al mismo tiempo, aumentar la importancia de la agricultura, se distorsionaron los sistemas de rotación de las áreas de cultivo y se redujeron las actividades de uso diversificado de los recursos.

Por otra parte, la secularización y los procesos modernizadores incidieron en la or-

ganización político-administrativa de la región. Con la secularización, el área ocupada por los Guarayo pasó a depender, en 1838, de la provincia Ñuflo de Chávez; con ello, la zona quedó sujeta a la subprefectura de esta provincia y se estableció un Corregidor en Guarayos. Posteriormente, en 1990, se determinó la separación de la zona de la provincia Ñuflo de Chávez y la constitución de Guarayos como provincia, lo que suponía la existencia en ella de un subprefecto y la participación de los pobladores en la elección de un alcalde. Correlativamente, en el mundo indígena han surgido nuevas formas organizativas: los sindicatos organizados en federaciones, que coexisten con los Cabildos Indígenales, y la Central de Pueblos Nativos Guarayos (COPNAG), que intenta representar a todos los indígenas Guarayo en el marco de reivindicaciones de carácter étnico y cultural.

Actualmente, en la región de Guarayos podemos distinguir los siguientes sectores o actores económicos:

- familias pertenecientes al pueblo Guarayo
- propietarios ganaderos
- empresas madereras
- colonos espontáneos venidos de otras regiones
- comerciantes

Cada uno de ellos representa sectores de interés. Los cuatro últimos, con variantes, se oponen a los intereses indígenas, principalmente cuando se trata del derecho al territorio y al acceso a los recursos naturales.

Podemos distinguir en la región de Guarayos las siguientes formas de tenencia de la tierra y/o de uso de los recursos:

Propiedades agrícolas

Están constituidas por las posesiones de indígenas y de colonos andinos organizados en sindicatos agrarios. Actualmente, en la provincia Guarayos existen 91 sindicatos, de los cuales 76 corresponden a familias guarayas y 15 a familias de colonos (CORDECRUZ, 1993).

Propiedades ganaderas

Se calcula que hay 74 propiedades que practican ganadería extensiva y en expansión, y que están sustentadas por criollos y mestizos. El caso de Urubichá puede considerarse como demostrativo de la desigual distribución de la tierra, ya que los ganaderos constituyen el 1.7% de la población y son propietarios del 48.5% de la tierra, mientras el 98.3% de la población posee el 51.5% restante. Asimismo, las familias afiliadas a los sindicatos agrarios de Urubichá poseen un promedio de 88.11 has. cada una, en tanto que los propietarios ganaderos poseen una media de 5.214,3 has. Esto se explica, en parte, porque la ley de Reforma Agraria discrimina entre tierras para la ganadería y tierras para la agricultura, con lo que se ha llegado a una diferenciación social entre indígenas, dedicados en su mayoría a la agricultura, y criollos y mestizos, que se benefician con la ganadería.

Concesiones forestales

En la región existen 13 empresas madereras, algunas de ellas con más de una concesión forestal. La extensión de las áreas de corte de las empresas fluctúa entre las 39.000 y las 290.500 has., lo que significa que gran parte del territorio Guarayo se encuentra concedido a empresas madereras.

Áreas protegidas

En esta zona se ubican la Reserva Forestal de Guarayos y la Reserva de Vida Silvestre de los Ríos Blanco y Negro.

La creciente conflictividad por la ocupación no indígena del territorio Guarayo (especialmente por la presencia de empresas madereras y propiedades ganaderas) ha conducido a un proceso creciente de organización y demandas reivindicativas del pueblo Guarayo, a través de la COPNAG. En este proceso, un hecho marcó profundamente la historia contemporánea del pueblo y puso en evidencia las profundas raíces coloniales de la sociedad cruceña en general y, particularmente, de

la región de Guarayos. Luego de varios meses de preparación y búsqueda de consenso con las instituciones cívicas y estatales de Santa Cruz, la Central de Pueblos Nativos Guarayos (COPNAG), convocó a una marcha para el 18 de noviembre de 1990, con el propósito de llamar la atención sobre sus reivindicaciones. Frente a este llamado reaccionaron, desproporcionadamente, no solamente los empresarios con intereses en Guarayos, sino también el aparato burocrático del Estado representado, en Santa Cruz, por la Corporación de Desarrollo de Santa Cruz y del supuestamente representativo Comité Cívico de Santa Cruz. La manipulación sobre algunos sectores indígenas condujeron a un enfrentamiento.

Más allá de los efectos coyunturales, el 18 de noviembre de 1990, ha quedado grabado en la memoria del pueblo Guarayo como una fecha que marca un corte en la historia de dominación y colonización de la población indígena. Al decir de sus gestores indígenas, marcó un "nuevo despertar" del pueblo Guarayo.



ARTICULACION DE LA ECONOMIA INDIGENA CON LA ECONOMIA DE MERCADO

Se puede establecer que los primeros contactos de los Guarayo con el mercado se realizaron en el período anterior a las reducciones, a través de un intercambio desigual y de enganches de la fuerza de trabajo guaraya. Frente a esta situación, los Guarayos debieron aceptar ser reducidos por los misioneros franciscanos. Este hecho, sin embargo, supuso una relación con el mercado mediatizada por los misioneros, con un paternalismo que impidió el desarrollo de las destrezas y los hábitos necesarios para enfrentar el reto del mercado.

En este marco desventajoso de inserción inicial, han tenido lugar presiones sobre los modos tradicionales de organizar la economía guaraya. En particular, la construcción de la carretera Santa Cruz-Trinidad y los fuertes cambios en los hábitos de consumo -especialmente notables en el caso de Ascención de Guarayos- han conducido a un progresivo endeudamiento de la población indígena guaraya, reforzando su dependencia respecto de los hacendados o estancieros y comerciantes.

Existen varias fuentes de creación de nuevas necesidades: por una parte, el propio mercado, que viene acompañado de los medios de comunicación que conducen a la necesidad de radios, bicicletas y otros artículos. El agotamiento de los recursos naturales también induce al cambio en los patrones de consumo; así, por ejemplo, si antes se consumía carne de monte, ahora esto es cada día más difícil, por lo que debe consumirse carne de res. Asimismo, la propia autodefensa del pueblo Guarayo genera nuevas necesidades, como en el caso de la educación. Todo ello conduce a una creciente e inevitable necesidad de recursos monetarios, por lo que el pueblo Guarayo ha tenido que vender parte de su producción agrícola, su fuerza de trabajo, sus animales e inclusive sus tierras.

Esta inserción en el mercado ha tenido diversos efectos sobre la vida guaraya. Los detallamos a continuación:

- Tradicionalmente, en la fase de "barbecho" el acceso a las áreas agrícolas estaba abierto a la comunidad. Con la inserción al mercado, el acceso a los recursos de estas áreas se ve restringido cuando éstas están destinadas a la comercialización. Sin embargo, la comunidad puede abastecerse de modo tradicional en el caso de que el aprovechamiento de los recursos sea para el autoconsumo.
- La vinculación de la agricultura con el mercado ha determinado que en la zona del macizo, o sea en las comunidades de Ascención y Urubichá, aptas para el cultivo del maní, se expanda relativamente la producción de este producto. De hecho,

éste es uno de los productos más demandados por el mercado.

Ello está conduciendo a que una proporción creciente del área cultivada sea destinada a la siembra del maní. Esta tendencia, que podría considerarse peligrosa para la conservación de los suelos -puesto que el cultivo del maní se realiza precisamente en la zona del macizo cuyos suelos se caracterizan por su menor vocación agrícola-, ha encontrado un limitante: el cultivo del maní requiere, como ningún otro producto, la inversión de fuerza de trabajo. Por sus características, el maní exige un alto componente de trabajo manual (no mecanizado). Así, demanda el trabajo de toda la familia e inclusive de unidades extrafamiliares. Ello ha conducido a que, si bien se ha ampliado la proporción del área agrícola destinada a este cultivo, no ha habido un incremento acelerado del tamaño de las áreas cultivadas o chacos por parte de los indígenas, que tienen en promedio de 2.1 has. por familia.

Bajo las condiciones en que se viene realizando su cultivo, el maní se constituye en un producto con amplias ventajas comparativas en relación a otros como el arroz, la yuca o el plátano, en la medida en que tiene un buen precio y hay poca competencia, puesto que necesita de fuerza de trabajo prácticamente artesanal que se cubre con el trabajo familiar, así como con las formas de cooperación tradicionales.

Esta situación de las comunidades ubicadas en la zona del macizo contrasta con la que enfrenta la comunidad de San Pablo, ubicada en la llanura beniana, donde los productos mayormente comercializados y posibles de producir son el maíz, el arroz y la yuca, que no cuentan con las ventajas del maní. Esto determina que, para acceder a los ingresos monetarios indispensables, se deban destinar mayores proporciones de estos productos para la venta, en desmedro del autoconsumo. Ello conduce a un empobrecimiento más acentuado de las familias guarayas de San Pablo que en el caso de aquellas de Ascención y Urubichá.

Por su parte, y como ya señalamos, la estructura de tenencia de la tierra está conduciendo a un proceso de sobreexplotación de los suelos. Los Guarayo afirman que los rendimientos año tras año son menores que en el pasado. Esto, en algunos casos, los conduce a pensar en la proximidad del fin del mundo.

En cuanto proceso de deforestación, se calcula que éste ha sido del 30% entre los años 1988 y 1992. Las causas están, más que en la acción de los indígenas Guarayo, en la que llevan a cabo colonizadores andinos y propietarios ganaderos, que han talando el bosque para establecer pastos. También algunos proyectos de desarrollo agrícola propiciados por agencias gubernamentales han incidido considerablemente en el proceso de deforestación. Sin lugar a dudas, la acción de las empresas madereras, además de contribuir al proceso irreversible de degradación del bosque, ha impulsado la deforestación a través de la apertura de caminos y sendas por donde ha penetrado la colonización.

- Se ha podido constatar que, en los tres pueblos de nuestro estudio, más del 80% de la población vende su fuerza de trabajo para poder acceder a recursos monetarios. Además de la venta de maní y de hamacas de algodón, es precisamente la venta de fuerza de trabajo la que anualmente proporciona una mayor cantidad de recursos monetarios (entre 190 Bs. y 250 Bs. mensuales, 40 a 60 dólares aproximadamente). Aunque el empleo permanente no es una característica de la economía regional de Guarayos, la contratación se realiza mayormente durante los seis meses de la época seca, que coincide con las labores agrícolas. El hecho de que es mano de obra masculina la que vende su fuerza de trabajo da lugar a un mayor recargo de las labores agrícolas en la mujer y los hijos.

- Otro rubro importante a través del cual la población indígena guaraya accede a recursos monetarios -particularmente en la comunidad de Urubichá- es la venta de artesanías, como las hamacas de algodón

tejidas a mano. Esta labor es realizada especialmente por las mujeres. En el caso de Urubichá el número de tejedoras es de 350, 120 de las cuales se encuentran afiliadas a una cooperativa de mujeres artesanas que es apoyada por el Centro de Investigación, Diseño Artesanal y Comercialización Cooperativa (CIDAC). En este último caso, el ingreso monetario promedio por concepto de venta de las hamacas es considerablemente superior al que se genera por la venta de productos agrícolas e inclusive por la venta de la fuerza de trabajo. Tejiendo hasta una hamaca al mes, una mujer puede llegar a tener un ingreso anual de 1.620 Bs. anuales (aproximadamente 400 dólares).

La provisión de materia prima y el acceso directo a un mercado más o menos especial constituyen dos aspectos problemáticos en la producción y comercialización de las hamacas. En el primer caso, resulta más económico comprar el algodón directamente en Santa Cruz que cultivarlo, hilarlo y teñirlo. El apoyo de CIDAC coadyuva por ahora a resolver el problema; sin embargo, no existe una relación más directa de las productoras con el aprovisionamiento de su materia prima, del mismo modo que en el caso de la comercialización del producto terminado.

La experiencia de producción y comercialización de las hamacas, en el marco de un proceso organizativo de las productoras, ha logrado una elevación general de los precios que pagan los comerciantes, y la definición de un precio más justo por la fuerza de trabajo. Otro logro destacable es el mejoramiento de la calidad del producto para hacerlo altamente competitivo en el mercado.

- De manera progresiva, la creciente necesidad de obtener dinero para cubrir nuevas necesidades, ha conducido a otro rubro de realización mercantil: la venta de tierras que, como lo indica el proceso permanente de formación de sindicatos agrarios, es muy frecuente. Al vender sus tierras, la población indígena se va confinando a zonas cada vez más marginales.

- El proceso de constitución de las antiguas reducciones en centros urbanos, unido a la apropiación de las praderas por parte de estancieros y a la concentración y sedentarización de los indígenas, ha conducido a que estos tengan paulatinamente menores posibilidades de criar animales, especialmente ganado mayor. La constitución de estos núcleos en centros urbanos ha determinado la prohibición de criar animales en ellos. Esto, junto a la reducción de los animales silvestres, ha conducido a que la provisión de carne se convierta en un mecanismo cada vez más fuerte de sujeción de los indígenas al mercado, y, con ello, a la casi obligatoriedad de vender su fuerza de trabajo. Por otra parte, algunos Guarayo (pocos en general) se dedican con cierta exclusividad a la caza comercial de animales silvestres.

- Si en el sistema tradicional la religiosidad indígena imponía mecanismos de regulación de las relaciones de la gente con la naturaleza, frente a las exigencias del mercado y a la necesidad de contar con recursos monetarios, estos mecanismos resultan frágiles. En Guarayos existe una comercialización relativamente difundida de carne de animales silvestres e incluso de animales vivos, a pesar de que es frecuente la queja de que éstos ya casi no se encuentran para el sostenimiento familiar. Y es todavía más frecuente la venta de la madera extraída del chaco para obtener algún ingreso.

- Con la incorporación al mercado surge una forma de ser más individual, que está conduciendo a que las instituciones de cooperación y redistribución, como la minga, entren en crisis. Las obligaciones que antes eran cumplidas a riesgo de perder el prestigio, ahora son tomadas menos en cuenta, fallando permanentemente los mingueros en asistir a las convocatorias y creándose una situación de desconfianza que dificulta la cooperación y la redistribución.

Esto último es particularmente notable en Ascención, pues esta población está más vinculada al mercado. Otra causa es la creciente incidencia de la venta de fuerza de trabajo que, además de restar tiempo a la realización de las prácticas tradicionales, introduce otro tipo de valores, como el de que todo trabajo debe ser remunerado con dinero.

- La vinculación con el mercado ha conducido, además, a que se oscurezca la estricta división familiar del trabajo y con ello muchos de los valores de la sociedad guaraya. Por ejemplo, la yuca era antes un cultivo directamente vinculado con la actividad femenina; en la actualidad, en cambio, en muchas de sus fases participan también los hombres. De la misma manera sucede con productos del orden masculino, donde ahora participan también las mujeres.

Este proceso está acompañado por la pérdida de una serie de tabúes que ayudaban a regular el cumplimiento de la división familiar del trabajo. También se ha perdido el lugar fundamental de la mujer en la distribución de la chicha como medio de lograr el prestigio social de la unidad familiar. Todo ello apunta hacia una tendencia de desvalorización de los roles de la mujer, aunque su trabajo siga incrementándose.

- Simultáneamente, este proceso de inserción en el mercado ha provocado, en muchos casos, la pérdida de conocimientos y de algunas prácticas productivas que existían en el pasado. Por ejemplo, durante las misiones se producía azúcar, alcohol, jabón, algunos tipos de combustible, velas de distintas clases, se tejía para elaborar la vestimenta y se forjaban herramientas, y existía un conocimiento más difundido sobre las virtudes curativas de plantas y animales.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se debe destacar que el sistema económico del pueblo Guarayo se ha adaptado siempre a las dos formaciones particulares que constituyen su territorio: la zona del macizo chuquitano y la zona de la llanura aluvial beniana.

En la zona del macizo se presentan suelos moderadamente estructurados, de buena permeabilidad y baja retención de humedad; sin embargo, son suelos químicamente muy ácidos, a veces con contenido de aluminio de nivel tóxico y baja fertilidad natural, lo que limita la actividad agrícola intensiva o agro-industrial.

Paradójicamente, es en esta zona donde se cultiva el maní, producto que comparativamente tiene un mejor mercado. Hasta ahora, su sistema de producción, que en gran medida se caracteriza por ser en gran medida artesanal, demanda una considerable cantidad de mano de obra. Este hecho ha limitado la expansión acelerada de la frontera agrícola, como resulta generalmente del crecimiento del mercado.

En esta zona del macizo, por los factores limitantes y los peligros de degradación, es necesario el cese del desmonte incontrolado y que se implemente un programa de reforestación con especies ecológicamente adaptadas a la zona, que permita a las familias indígenas y campesinas acceder a recursos monetarios en el mediano plazo.

En la zona del Escudo, existe un área de 63.000 has. poblada por palmerales de cusí, que se encuentran completamente desprotegidos y están siendo talados para habilitar tierras para la ganadería o para la agricultura, sin considerar su potencial económico (mayormente desconocido), y el uso que de ellos hacen las comunidades indígenas. Con el propósito de realizar un aprovechamiento manejado de la palma

de cusí que cuente con mejores perspectivas económicas para las comunidades indígenas, se recomienda realizar un estudio tanto sobre la biología de la especie como sobre los aspectos socio-culturales relativos a su aprovechamiento y acerca de sus alternativas y potencialidades de comercialización.

Aunque los suelos de la llanura beniana presentan ciertas ventajas, hay que considerar que las áreas con suelos profundos, bien drenados, con texturas medianas o ligeramente pesadas, moderada o alta permeabilidad y baja acidez, son considerablemente reducidas en relación a los suelos de la llanura generalmente afectados por hidromorfismo. En esta zona, la población indígena guaraya -concentrada sobre todo en la comunidad de San Pablo- cultiva productos con pocas ventajas en el mercado, como el arroz, el maíz, la yuca y el plátano. Por ello, en la medida en que existe una creciente demanda de dinero, los comunarios de San Pablo se ven obligados a vender una cantidad mayor que la destinada para el autoconsumo, lo que lleva a un empobrecimiento de las familias indígenas y una mayor dependencia del mercado laboral.

En la zona de la llanura se encuentran también áreas aptas para la ganadería que, en general, no son aprovechadas por los indígenas sino por propietarios ganaderos, criollo-mestizos.

Se ha podido constatar a través del estudio que, a pesar de los procesos de agresión, el pueblo Guarayo mantiene un sistema económico altamente diverso, aunque centrado en la agricultura debido a los procesos de reducción e imposición de la reforma agraria. Se realiza con bastante profusión un sistema agrícola basado en multicultivos y rotación de cultivos, a la vez que un uso diversificado de especies de flora y fauna.

Estos elementos del sistema indígena se adecúan a un potencial eminentemente forestal del territorio. Sin embargo, el aprovechamiento comercial del bosque se encuentra en manos de empresas madereras.

ras, a quienes el Estado ha concedido casi todo el territorio Guarayo, y cuyo modelo extractivo, basado en la tala selectiva de las especies comerciales, está conduciendo a un proceso irreversible de degradación económica y genética del bosque.

Por otra parte, entre 1988 y 1992, ha tenido lugar un proceso de deforestación que alcanza al 30%. Esto está relacionado, por un lado, con la presencia creciente de colonizadores; y, por otro, con el talado del bosque para habilitar tierras ganaderas y con la quema incontrolada de las pampas que periódicamente realizan los ganaderos.

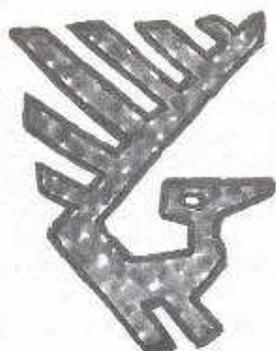
El sistema de dotación de tierras establecido por la Ley de Reforma Agraria, de 50 has. por familia, y en base a la organización de sindicatos agrarios, conlleva una sobreexplotación de los suelos que ha provocado una sostenida baja de la productividad, lo que hace pensar a algunos indígenas Guarayo en la proximidad del fin del mundo.

Así, se ha ido perdiendo la biodiversidad en una zona que, al estar constituida por dos ecosistemas, tiene un conjunto de ecotonos que dan lugar a una alta diversidad de especies históricamente aprovechadas por el pueblo Guarayo. Esta pérdida de biodiversidad configura una tendencia que

puede reducir el carácter diverso del aprovechamiento que realiza el pueblo Guarayo. Con ello, se estaría extinguiendo una base fundamental del sistema indígena, que hasta ahora ha permitido su supervivencia y hasta una articulación con el mercado más o menos adecuada y digna. Visto así se cumpliría, en cierto modo, la profecía guaraya del fin del mundo. Es necesario tomar previsiones y acciones conscientes y masivas para revertir este proceso.

Un aspecto que puede ayudar en este intento es la recuperación de los valores centrales que definen la identidad guaraya y que se refieren a la solidaridad, no solamente con las generaciones presentes, sino también con las futuras. La recuperación de estos valores contribuiría a mantener una seguridad alimentaria sobre la base de un sistema diverso que contrarreste las presiones del mercado.

Al mismo tiempo, sería recomendable tratar de regular los cambios en los hábitos de consumo a los que se induce desde fuera a las familias guarayas, de manera que se aprovechen aquellos que los benefician y se desechen los "espejuelos" con los cuales cotidianamente los conquistan.



**CONFENIA
FOIN**

**COMUNIDADES:
AVILA VIEJO
MONDAYACU
24 DE MAYO**



Equipo de investigación

Jorge Alvarado
Edison Flores
José Unupi
Natalia Wray

Resumen del Estudio

Natalia Wray

Economía indígena e integración al mercado

EL CASO DE LOS QUICHUA DEL ALTO NAPO ECUADOR



EL AREA DE ESTUDIO

En Ecuador, el estudio de caso se realizó en lo que hoy es el área de influencia del Parque Nacional Sumaco¹, cuyo nombre se debe al volcán que, con una estructura casi simétrica, se levanta hasta una altura de 3900 msnm, una de las mayores elevaciones de la región. El área de estudio está localizada al este de los Andes, en la provincia amazónica del Napo, entre los cantones Archidona y Loreto; jurisdiccionalmente pertenece a las parroquias rurales de Cotundo y Avila. El cuadrante geográfico, que comprende una superficie de 131.000 has, se ubica en las siguientes coordenadas: 77° 19' - 77° 47' de longitud oeste, 0° 32' - 0° 50' de latitud Sur.

¹ El Parque fue creado recientemente, cuando realizamos el estudio el área formaba parte del Bosque Protector Sumaco.

La carretera Hollín-Loreto-Coca (ramal de la proyectada Vía Interoceánica²), que se conecta con la vía Tena-Baeza-Quito, eje vial principal de la región, atraviesa el área de oeste a este.

Población

Habitán el área aproximadamente 7.605 personas. 5.405 (71%) son Quichua y están agrupados en 16 comunidades, y 2.200 (29%) son colonos, que en su mayoría son miembros de 9 organizaciones.

Las comunidades indígenas del área se autoidentifican como "Napo Runas" quichua hablantes y comparten esta identidad con el resto de comunidades quichuas que habitan el alto Napo, aunque al interior de ellas existen otras formas adicionales de identidad ligadas al lugar de procedencia. Los Quichua, que constituyen la mayoría de la población indígena de la región amazónica ecuatoriana, se encuentran en tres de las cinco provincias amazónicas: Sucumbios, Napo y Pastaza.

Tomando como referencia los datos de campo, podemos establecer que en la actualidad el área se caracteriza por tres tipos de poblamiento por parte de quichua hablantes: (a) el de los Avilas, originarios propiamente del área; (b) los procedentes de Archidona y Cotundo, unos vinculados al área porque allí mantenían sus "caru-tambos" ancestrales; (c) otros que constituyen nuevos poblamientos derivados de una migración reciente. Pudimos observar en la zona este del área que las comunidades de asentamiento reciente se referían a los de Avila como "los nativos".

Las tres comunidades seleccionadas, para profundizar el estudio en el área, corresponden precisamente a estos tres tipos de poblamiento: Avila Viejo corresponde al tipo (a) y tiene 350 habitantes; Mondayacu al tipo (b), con 450 habitantes, y 24 de Mayo al tipo (c), con 1.000 habitantes.

La densidad demográfica al interior del territorio indígena (calculada estableciendo la relación entre población y superficie total adjudicada al conjunto de comunidades del área) es de 10.5 habitantes por Km², mientras que la densidad a nivel provincial es de 3 hab/Km². Cabe resaltar que la Parroquia Avila, en la que está ubicada una parte del área de estudio, presentó un crecimiento poblacional de 290% entre 1982 y 1990 y, por tanto, un incremento de 2.98 hab/Km² en su densidad, que en la actualidad es de 4.48 hab/Km². Estos datos evidencian la presión sobre la tierra que existe en la zona.

Territorio y propiedad sobre la tierra/recursos

La superficie total adjudicada a las 16 comunidades del área es de 51.262,96 has. Por su parte, la extensión de tierra legalizada para las tres comunidades es: 8.898 has para 70 socios en Mondayacu; 6.362,70 has para 200 socios en 24 de Mayo; y, 6.028,86 has para 60 socios en Avila Viejo.

La organización regional indígena FOIN luchó por lograr adjudicaciones globales y no individuales de la tierra, lo cual se logró en todas las comunidades del área de estudio. Sin embargo, al interior de las comunidades, el IERAC, instancia gubernamental encargada de la reforma agraria y la colonización, colocó linderos individuales al estilo de fincas. El tamaño promedio de los lotes por familia varía de una comunidad a otra; así, en 24 de Mayo el promedio es de 32 has, en Mondayacu de 100 has y en Avila Viejo de 50 has.

No todas las organizaciones poseen reservas comunales, razón por la que, a corto y mediano plazo, en gran parte de las

2. Esta carretera fue habilitada a partir de 1987, cuando la vía que unía Quito con Lago Agrio-Coca (lugares donde se encuentran gran parte de las empresas petroleras y de palma africana) fue parcialmente destruida por un terremoto.

comunidades se agravarán los problemas de presión sobre los recursos, ya que no existen posibilidades de dotar de tierras a las nuevas familias que se formen.

La base bio-física

Se trata de una zona de selva alta que va desde los 300 a 1800 msnm, con una alta biodiversidad. En la región se encuentran cuatro de las seis zonas de vida que existen en el Parque Nacional Sumaco. Estas son: bosque muy húmedo tropical premontano, bosque pluvial montano bajo, bosque pluvial premontano y bosque húmedo tropical. La temperatura media anual varía entre los 18°C en la parte alta y 24°C en la parte baja.

La precipitación pluvial va de los 2.000 a 6.000 mm anuales. Tomando en cuenta su topografía irregular, hay una alta incidencia de cuencas de drenaje que fluyen hacia el este y hacia el sur del cuadrante de estudio, lo cual implica una concentración de recursos hídricos de mucha importancia.

Esta reserva hídrica alimenta muchas microcuencas que van a engrosar el caudal del río Napo. Las microcuencas de importancia son las de los ríos Suno, Chacayacu, Huataracu, Huamani, Pucuno, Challuayacu, Hollín Grande y el Chonta Yacu. Ninguno de ellos es navegable en la parte de selva alta, mientras que en la selva baja son navegables el Huataracu y el Suno, los cuales se unen y desembocan en el Napo.

En términos de su cobertura vegetal se trata de un área de una flora muy diversificada, con especies de maderas finas codiciadas por la industria, especies para uso medicinal y artesanal culturalmente conocidas, y especies para otros usos.

El inventario de suelos ha demostrado la extrema desigualdad de sus características, así como los límites muy acentuados para la actividad agropecuaria. En efecto, el mapa temático de capacidad de uso indica la presencia de reducidas superficies para el uso agrícola intensivo, todas

ellas localizadas en zonas bajas hacia el este del cuadrante de estudio.

De hecho, la clase "silvicultura", definida como suelos superficiales localizados sobre abruptos con altas precipitaciones y pendientes mayores al 40%, ocupa 48.832,96 has, equivalentes al 37,27% del área estudiada, lo que la convierte en la mayor área con aptitud para actividades silviculturales y conservacionistas. Unas 12.119 has (22,44% del área) son aptas para desarrollar y mejorar actividades agroforestales y silviculturales combinadas.

La predominancia de suelos hidrandepts en el área es significativa y característica de zonas altas (selva alta y ceja de selva). Por ello, la alta retención de humedad, la acidez, los niveles variables de aluminio tóxico y la baja fertilidad constituyen serias limitaciones para su uso agrícola.

La relación entre la conductancia específica de aguas de los ríos del área y la fertilidad de suelos en las cuencas de drenaje es importante y debe ser considerada como una herramienta de suma trascendencia en la planificación del uso del suelo.

Según datos sobre el uso actual del suelo, se puede observar que en su mayoría está destinado a la actividad agrícola y, en menor porcentaje, a la ganadería extensiva. La naranjilla (*Solanum sp.*), cultivo de ciclo bianual que en muchos casos es un monocultivo, ocupa en la actualidad la mayor superficie. Algunas veces se encuentra como cultivo asociado con yuca, plátano y pastos. Le siguen en importancia los cultivos de café, cacao y maíz, destinados al mercado; y, los de yuca, plátano, frutales y especies alimenticias nativas en cultivos asociados, destinados al autoconsumo.

A raíz de la apertura de la vía Hollín-Loreto-Coca han ocurrido cambios acelerados en la cobertura vegetal y en la presión sobre el uso del suelo para fines agrícolas, aspecto que analizaremos posteriormente.



SOCIEDAD INDIGENA Y ECONOMIA TRADICIONAL

Si bien las comunidades del área de estudio han sufrido cambios profundos en su economía, a través de los talleres de auto-diagnóstico y de entrevistas realizadas en el trabajo de campo, pudimos reconstruir y reflexionar sobre los aspectos fundamentales que caracterizaban a la economía indígena de la zona hasta hace varias décadas. Lo que a continuación se expone es una breve síntesis de ese esfuerzo realizado con las comunidades.

Organización Social

El núcleo de la organización económica y social era el ayllu³, que estaba conformado por varias familias en una misma casa, tomando en cuenta a padres, hijos, hijas, yernos, nueras y nietos, es decir, una familia ampliada. En ella, el padre era el jefe, la madre la segunda autoridad y así sucesivamente (por ejemplo, el hijo mayor, cuando el padre moría).

Los ayllus se diferenciaban principalmente por el apellido o el apodo (borla), o por algún prestigio del jefe de la familia, por ejemplo: fama de buen shamán (curandero), de shamán malo (brujo), fama de buen trabajador, habilidad en diferentes tipos de artesanías, alguna característica física (corpulencia o altura), capacidad para navegar en canoas o para pescar, etc.

El jefe del ayllu era el padre/abuelo. Respetado y obedecido, se preocupaba, con los demás hombres del ayllu, del cuidado y bienestar de todos. Los hombres se preocupaban de la construcción de las viviendas, de la vestimenta, de los utensilios de la casa como chalos y ashancas, de los utensilios de cacería y pesca y de la provisión de productos externos como la sal. Además, cuidaban de la propiedad,

del acceso a la tierra y del uso de los recursos que poseían.

El jefe del ayllu y su mujer eran los encargados de velar por la salud de sus miembros; si no era shamán o yachac, tenía que recurrir al de otro ayllu conocido, para lo cual iba un comisionado con regalos, presentaba el respectivo saludo y lo invitaba a la casa del enfermo.

Las actividades de las mujeres estaban dirigidas por la madre/abuela, a quien las demás mujeres obedecían y respetaban. Todas ellas se ocupaban de la chacra (en algunos casos de la chacra general), donde todas participaban. Adicionalmente, cada nuera o hija tenía chacras separadas dentro de un mismo espacio; ello se hacía para evitar conflictos, pero todos participaban de la cosecha. Por otro lado, las mujeres se ocupaban de la artesanía: shigras, shushunas, cerámica y otros.

En general, la relación entre los ayllu era buena y solidaria; cuando un ayllu llegaba de otro lado y solicitaba albergue en casa de otro ayllu, era bien recibido. Además, existían relaciones de solidaridad como la ayuda en actividades de cacería, pesca, construcción, etc.

La relación más contradictoria ocurría entre los yachac malos (que gozaban de mala fama) y los yachac buenos; estos últimos se caracterizaban por tener relaciones amistosas con todos.

Territorio y acceso a los recursos

Desde épocas ancestrales y por tradición, el acceso al territorio y a sus recursos fue libre, con algunas normas básicas de respeto entre los ayllu, y el espacio físico estaba a disposición de toda la población según sus necesidades.

3. En algunos lugares también se utiliza la palabra "muntun", derivada del vocablo español "montón", para referirse al ayllu o grupo de parentesco.

Cada ayllu procuraba tener, además del lugar de residencia permanente, lugares de asentamiento temporal llamados "caru tambus", tanto dentro de la misma zona como en áreas más distantes con acceso a ríos, lagunas, o montañas. Según el número de miembros, los ayllus podían disponer de 2 o 3 lugares⁴, los cuales eran considerados de propiedad exclusiva del ayllu, ya sea por herencia ancestral o porque lo encontraron desocupado.

Las familias se desplazaban a los diversos caru tambus y permanecían en cada uno de ellos entre 1 y 3 meses. Los caru tambus constaban de una vivienda no muy sólida, una chacra de poca extensión, utensilios de cocina, de cacería y otros. Los miembros del ayllu iban a los caru-tambus en las épocas del año que eran adecuadas para la caza, cuando abundaban las frutas silvestres y se calculaba que los productos de esas chacras estaban listos para la cosecha. En verano, en los lugares que tenían acceso a los ríos principales de la región, la actividad se concentraba en la pesca, ya sea para consumo o para "mitayu" (carne de monte o pescado para consumo en la realización de algún evento especial como minga, compadrazgo, boda). En ambos casos, al término de cada estadía, los ayllus regresaban al lugar de vivienda permanente llevando abundante carne de monte y pescado.

Sistema de manejo de los recursos

La ocupación itinerante del territorio a través de los diferentes caru tambus, acompañada por un sistema de manejo rotativo del suelo, permitía el uso integral de los recursos y su aprovechamiento eficaz, procurando a la vez mantener el equilibrio del medio ambiente y la satisfacción de las necesidades de la población.

La agricultura practicada en la zona, al contrario de lo que sucede en gran parte de la amazonía, no es la de roza y quema, sino que se sigue una secuencia distinta: desmonte, siembra, tumba, repique, limpieza y cosecha. Dependiendo de la dis-

ponibilidad de tierras buenas para cultivos y del número de lugares o "vistus", generalmente el espacio destinado a la producción, la chacra, podía ser utilizado en forma intensiva durante un lapso de uno a tres años, para luego buscar otro sitio y así sucesivamente ir rotando y ocupando nuevos espacios.

Las técnicas locales de manejo rotativo del suelo diferencian tres fases o momentos de descanso del suelo:

- *Ushun*: Es el realce de un área cultivada y que está en descanso de seis a doce meses. También se denomina ushun a la yuca sembrada en el mismo sitio donde se cosechó una planta. En suelos ricos en materia orgánica, una misma área puede producir hasta tres veces, especialmente la yuca; los retoños del plátano y guineo se cosechan durante cinco años.
- *Mauca*: También llamada "lluccha ucu", es el realce de un área utilizada y que está en descanso de dos a siete años, pudiendo haber sido chacra establecida en otro rastrojo o mauca, o realizada en montaña o monte primario. En este caso también puede ser que el monte fuera muy cerrado, que luego de tumbiar los árboles se hubiera dejado que el área se remontara con el fin de que se pudrieran los ramajes. En este sistema de manejo del suelo, la vegetación en crecimiento puede alcanzar los 10 o 15 metros de altura; en la mayoría crecen especies maderables seleccionadas, utilizadas en la construcción de vivienda, en artesanía y medicina.
- *Piata*: Llamada también "rucu-mauca", espacio de suelo utilizado para la chacra una sola vez. En este sistema de manejo, el suelo puede ser utilizado de 6 meses a 5 años, tiempo en el cual se deja remontar en forma natural.

4. A los espacios ocupados por cada ayllu en algunas zonas se los conocía con el término "vistu", derivado del vocablo español "visto", que significaba que el ayllu lo había visto o descubierto primero que otros, con lo cual quedaba establecido su derecho de posesión.

La piata que se forma de una chacra pasa a ser un bosque de frutales, ya que muchos, como chontas, guabos, patas (cacao de árbol), pasu, pitun, avíos, guachansu (mani de árbol), duran de 20 a 30 años o más. Cuando estos frutales van desapareciendo poco a poco, queda un bosque secundario.

Todas estas formas de manejo rotativo del suelo podían ser utilizadas de acuerdo a la disponibilidad de vistus y del número de miembros de la familia ampliada.

La ocupación de diferentes lugares o vistus permitía, además, un manejo adecuado de la fauna. Los ayllus tenían suficiente acceso a la cacería y a la pesca porque disponían de sus caru-tambus, sitios a los que concurrían en determinadas épocas del año y donde dedicaban más tiempo a esta actividad. Allí no sólo se abastecían para la alimentación diaria, sino que además guardaban lo mejor del producto para consumirlo en los meses posteriores, a través del uso de una tecnología tradicional de conservación de la carne. Esta actividad se denominaba "mitayu".

De esta manera, el uso de tecnologías apropiadas en el manejo de los recursos ha permitido mantener inalterados el suelo, el bosque y la fauna, de tal manera que, a pesar de su utilización, se ha posibilitado su regeneración y reposición natural.

Sistema de producción

La combinación de cacería, pesca y recolección de frutos con la agricultura basada en la chacra, constituían las actividades fundamentales para la subsistencia familiar. Cada miembro del ayllu debía cumplir un papel específico, de acuerdo a sexo y edad.

La Chacra

La familia se guiaba por algunos criterios para seleccionar el lugar donde se establecería la chacra, y que debía servir también para la construcción de una nueva vivienda. Los requisitos que necesitaba el

lugar eran al menos los siguientes: debía disponer de agua suficiente, tener aptitud para el cultivo, presentar facilidades para realizar las actividades cotidianas, para ir de cacería y de pesca, disponer de suficientes materiales para la construcción, tener un sitio accesible para recibir visitas y otros lugares no accesibles.

El trabajo en la chacra seguía el siguiente proceso: desmonte o socole de la montaña (limpieza de la vegetación de hasta 3 m. de altura). El área desmontada se abandona unos 15 días, a fin de que caigan las hojas y sea fácil la siembra de ciertos productos elementales como yuca, plátano, guineo, ají, frutales y plantas medicinales; en unos casos se acompaña con la siembra de maíz al voleo. Luego de la siembra, viene el derribo de los árboles (tumba) no deseados, para que haya luz suficiente en los cultivos; quedan en pie los árboles maderables y las frutas silvestres que sirven de alimento para aves y animales salvajes. Luego viene el repique, actividad que puede realizarse antes o después de la siembra y después de realizar el derribo de los árboles; finalmente, llega la limpieza que, en monte o montaña, se realiza una vez al año, mientras que en maucás o piatas es más frecuente.

El caso de la yuca es diferente, ya que cuando está lista para la cosecha (de 6 a 8 meses), ya no se realiza la limpia general, sino que, a medida que se va cosechando, se va limpiando la extensión que se requiere; pues de lo contrario el tubérculo puede dañarse por la acción del calor del sol. En una chacra bien establecida podían existir más de 40 especies sembradas, en diferentes etapas de producción.

Si bien el cuidado de la chacra es una responsabilidad específica de la mujer, toda la familia participaba en las diferentes etapas del proceso antes señalado. Aquellas actividades que requieren de mayor fuerza, tales como el desmonte, la tumba y el repique, eran realizadas con la participación de los hombres del ayllu y, a veces, cuando la extensión era mayor, se recurría a las mingas, con la ayuda de las

familias vecinas o a través del sistema de cambia mano (compromiso de devolver el trabajo).

La siembra de la yuca era una tarea exclusivamente femenina, tanto que el prestigio social de la mujer se medía por sus habilidades al respecto. Dentro del ayllu, las mujeres que realizaban la siembra eran aquellas que podían cumplir con algunas normas para no ocasionar daños en el desarrollo de los cultivos, especialmente en el proceso de fructificación. Así, por ejemplo, no debían estar en días de menstruación (porque los tubérculos que comienzan a engrosar, se pudren), no debían chupar caña unos días antes y después de la siembra (porque las yucas que cargan quedan duras), no debían barrer con escoba unos días antes y después de la siembra (porque no engrosa el tubérculo).

Además, las mujeres que siembran tienen una condición especial, propia o adquirida, para que la producción sea abundante, que se llama el "lumu paju". El paju se transmite de una persona a otra haciendo una pequeña ceremonia. Aunque la siembra es exclusiva de la mujer, el hombre también puede tener el paju.

La cacería y la pesca

Constituían actividades fundamentales para la subsistencia. La cacería era considerada como una actividad específica del hombre, aunque también la realizaban mujeres, con animales medianos como guatusos y conejos.

Los ayllu disponían en general de por lo menos un caru tambu donde realizar esta actividad, pero aquellos que no lo poseían solicitaban permiso a las familias que sí lo tenían.

Las épocas de cacería óptima son los meses en que abundan frutas silvestres; unas coinciden con la maduración de la chonta, que va desde febrero a junio. Otras especies arbóreas maduran en otros meses del año, como noviembre, diciembre y enero. Se utilizaban varios tipos de trampas, tales como: trampa de escopeta, panda, ticta y tucllas.

En la pesca participaban hombres y mujeres. El hombre pescaba en los ríos grandes y realizaba actividades peligrosas, como sumergirse en el agua o pescar de noche; las mujeres, en cambio, pescaban especies de peces pequeños y crustáceos en esteros, riachuelos, ya sea con la mano o con un implemento llamado "ishinga". La pesca con el uso de venenos naturales era una actividad colectiva: pescaban hombres, mujeres, niños y, en algunos casos, se reunían varios ayllus.

La temporada de pesca es la época de verano, generalmente en los meses de octubre y noviembre. Antes de que se conociera la escopeta y sus pertrechos, se cazaba con bodoqueras (pucunas) y dardos (viruti) envenenados con "curare". No todos sabían prepararlo y tenían que proveerse de otros ayllus. En las pescas colectivas se envenenaba con diferentes plantas naturales, tales como barbasco de raíz (timun ampi), barbasco de hoja (cajali), barbasco de hojas, raíz y tallo (quibilina).

Destino de la producción: consumo local, intercambio

En la economía tradicional, toda la producción era destinada al autoconsumo, es decir, a satisfacer las necesidades de alimento de la familia y a mantener las obligaciones rituales y de reciprocidad con otros ayllus. Por otro lado, el espíritu solidario del indígena le permitía ayudar a aquellas familias que se quedaban sin chacras o vivienda debido a factores como la acción de vientos fuertes o los incendios.

La yuca, plátano, guineo y ají forman parte del consumo diario. Se acompañan de alimentos como la carne de monte, pescado, aves de corral, además de otras plantas alimenticias y granos sembrados como el fréjol, maíz, maní, productos silvestres como el maní de árbol (guachanzo), cacao de árbol (patas), ticazum papa mandí, papa china y papa de bejuco. Todos estos productos se consumen cocidos o asados, preparados en diferentes formas.

La producción de frutales que se desarrolla en forma natural, en las maucas y piasas, y no requiere de mantenimiento, es recolectada por jóvenes, niños y mujeres, quienes se encargan de llevarlos a los demás miembros de la familia.

La yuca, además, se consume en forma de chicha. Hay diferentes formas de prepararla: sólo con yuca, o acompañada de otros productos de acuerdo a las costumbres y a los gustos. Se puede hacer chicha de yuca blanca, dulce o fermentada; chicha negra de yuca, hecha de yuca asada, dulce o fermentada; asimismo, de la chicha fermentada se saca el vinillo (vino de yuca); chicha de yuca con plátano maduro, dulce y fermentada; chicha de yuca con camote (jamanca), dulce y fermentada; chicha de yuca con maní tierno cocido, etc.

La cosecha se realiza progresivamente, de acuerdo a las necesidades, ya sea para el consumo diario, o para mingas y fiestas (boda, pedida de novia), donde se consumen gran cantidad de alimentos.

Los productos sembrados en los carutambus sólo eran aprovechados en las épocas de cacería y pesca. Otro porcentaje de la producción lo consumían los animales silvestres que se adaptaban a dichos alimentos y que frecuentaban la chacra, donde se aprovechaba para cazarlos de diferentes maneras.

La cacería y la pesca eran muy importantes tanto para el consumo diario como para las fiestas y rituales. Cuando los hombres cazaban un animal grande (venado, sahino, danta), las mujeres se encargaban de todo el proceso de faena, y la repartición equitativa estaba a cargo de la madre/abuela. En una faena de cacería y pesca, ya sea en forma individual o colectiva, participaban del producto todos los miembros de la familia.

De la misma forma, si otra familia pedía permiso para ir de cacería a otro vistu, el dueño se lo concedía, con la condición de que entrara a cazar y no a explorar el área para adueñarse posteriormente. El producto de la cacería era compartido de

manera recíproca y proporcional o en forma de una buena comida, dependiendo del objetivo de la cacería (fiesta, boda, matrimonio, compadrazgo). El dueño del vistu era invitado con su familia a participar de la fiesta y de esta forma se pagaba el favor recibido.

Valores que sustentaban la economía tradicional

Como se ha podido observar, la economía tradicional se sustentaba en unos valores que se transmitían por tradición oral, a través de las relaciones cotidianas dentro de los núcleos familiares y en los eventos rituales.

El aspecto central de este sistema de valores lo constituía la cosmovisión indígena sobre la relación hombre-naturaleza. La naturaleza era considerada como el origen de los poderes sobre la vida, como fuente de espiritualidad y de subsistencia. El hombre, parte de ella, debía mantener una relación de respeto y, al mismo tiempo, de integración y de reciprocidad.

La reciprocidad constituía otro elemento importante de las relaciones al interior de los ayllus y entre los diferentes ayllus y pueblos amigos. Su función no era sólo económica (para abastecerse de productos y fuerza de trabajo complementarios), sino también social y política, ya que permitía reafirmar las redes de relación social al interior del ayllu y fuera de él.

Asociado al principio de reciprocidad, estaba el de la redistribución, generalmente ligado a los eventos rituales (regalos, comida, carne de monte, chicha), cuya función, más que económica, era social y política. En conjunto, este sistema reforzaba el carácter colectivo sobre el individual, recreando los valores de generosidad, solidaridad y equidad.



BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES INDÍGENAS/NO-INDÍGENAS

Históricamente, la región ha estado habitada por poblaciones indígenas pertenecientes a diferentes etnias, muchas de las cuales han desaparecido tras el proceso de conquista y evangelización, mientras que otras se han ido transformando.

Los indígenas de lo que hoy es la zona de Tena, Archidona, Loreto y Avila, pueblos fundados hace cuatro siglos por los españoles, fueron paulatinamente "quichuizados" debido, en parte, a influencias de la población quichua de la sierra (e incluso posiblemente por medio de contactos anteriores a la conquista), pero sobre todo por efecto de la educación misionera que optó por utilizar el quichua como lengua general.

A lo largo del proceso histórico de la región, los sectores no indígenas que ejercieron el poder político y económico tuvieron diversos intereses sobre los pueblos indígenas⁵.

Se pueden diferenciar diferentes momentos 1) doctrinas-encomiendas=tributos; 2) misiones comerciantes=repartos/oro y pita; 3) misiones-sistema de patronazgo= repartos; 4) Estado-colonización.

A partir de la conquista y hasta comienzos del presente siglo, las poblaciones no indígenas, que requerían una actividad recolectora y extractiva, desarrollaron mecanismos para obtener recursos de los indígenas. Estos eran el sistema de tributos (hasta el s.XVII) y el sistema de repartos, desarrollado por los comerciantes, que consistía en ventas forzadas de espejos, cuchillos y telas a cambio de pita y oro.

Por el contrario, a partir de finales del siglo pasado y comienzos del presente, el interés se centró en controlar la mano de

obra indígena. Los tratantes de hombres, por fuerza o por engaño, reclutaban indígenas para venderlos a las explotaciones de caucho. Los patrones de haciendas "apus", por su parte, utilizaron el sistema de repartos forzados de mercancías, que se pagaban con mano de obra y que creaban unas deudas que se heredaban de padres a hijos.

A pesar de todo, estas relaciones, frente a las cuales las comunidades indígenas desarrollaron formas de resistencia, no alteraron sustancialmente ni el estado de sus recursos naturales ni las formas de organización de la economía tradicional de los Naporunas. Sin embargo, a pesar de haber sido superadas, se manifiestan de manera inconsciente en ciertos comportamientos dentro de las relaciones indígenas-no indígenas. *

Posteriormente, con el descubrimiento de yacimientos de petróleo y la política de integración a la economía nacional impulsada por el Estado, el interés se centró en ocupar los territorios indígenas tradicionales, los cuales se ven amenazados por una política de colonización agresiva y por la presencia de empresas madereras, mineras y agroindustriales.



EL CONTEXTO REGIONAL: LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

La economía regional

En el proceso de desarrollo de las formas de intercambio en la región, cabe destacar tres características básicas: a) los productos que se requerían de parte de los indíge-

5. La información histórica se basa en las reflexiones realizadas durante el estudio en los talleres de autodiagnóstico comunitario efectuadas en tres comunidades (Mondayacu, 24 de Mayo y Avila Viejo), y complementada con informaciones de Muratorio, B. (1987) y Oberem, U. (1980).

nas estaban destinados en gran parte al mercado internacional (oro, caucho, cascarilla, pita); b) el intercambio no era monetario, sino que se trataba de un intercambio de productos; c) el fundamento de esa relación de intercambio era la coerción, el sistema de repartos forzados.

La economía regional, sobre todo en la época del caucho, estuvo vinculada de manera preponderante a la cuenca amazónica y a sus ciudades (Iquitos), mediante la navegación fluvial (Restrepo, M. 1991). Sólo a partir de la explotación petrolera la región se articula económicamente al resto del país.

A nivel regional, el mercado interno fue muy incipiente hasta la década del 60. Posteriormente, con el crecimiento urbano de las ciudades de Tena, Archidona, Coca y Lago Agrio, tiende a incrementarse. Sin embargo, la apertura de dos ejes viales desde Quito-Baeza (Baeza-Lago Agrio-Coca, Baeza-Archidona-Tena), así como de la vía Tena-Puyo (que conecta a la región con la sierra central), permitieron que los productos de la región salieran hacia los centros de mercado de las otras dos regiones del país.

Así, durante los últimos treinta años, aparecen dos factores importantes: a) el desarrollo urbano, dinamizado sobre todo por la producción petrolera (Lago Agrio, Coca), por el crecimiento de la presencia estatal y del sector de servicios (Tena); y b) el incremento de la producción agropecuaria (colonización, iniciativas económicas de las comunidades indígenas, programas de desarrollo estatales y no gubernamentales). De este modo se generalizan las formas de intercambio mercantil, relacionadas con el mercado local y nacional. El mercado internacional es monopolio del sector privado, sobre todo transnacional (petróleo, palma africana, madera).

La ausencia de procesos de industrialización y de fabricación de productos semi-elaborados hace que, generalmente, la economía de la región tenga que competir en desventaja en el mercado nacional, sobre todo por problemas de transporte, que

elevan los costos y obligan a presentar precios no competitivos en el mercado. Más recientemente, han comenzado a perfilarse nuevas actividades, tales como el ecoturismo y la exportación de productos nativos (flores, sangre de drago), que se espera que puedan dinamizar la economía de la región.

En cuanto al área de estudio, su articulación al mercado se limitaba, hasta antes de la construcción de la carretera Hollín-Loreto, a la comercialización en pequeña escala de ganado vacuno, café y maíz. Las comunidades, caracterizadas por una economía de autosubsistencia, producían de manera complementaria café, maíz y ganado para el mercado, a pesar de las dificultades de transporte. Adicionalmente, recurrían a la migración temporal, vendiendo su fuerza de trabajo sobre todo en las compañías petroleras y, en algunos casos, migraban a otras regiones del país.

Con la apertura de la carretera (1987), el área se incorpora de manera acelerada al mercado, con un carácter anárquico e incluso violento, por el control que ejercen los comerciantes intermediarios. La producción ganadera se incrementa en algunas haciendas como la "Huataracu", mientras las comunidades tienden a orientar cada vez más su economía al mercado, sobre todo con la producción de naranjilla, café y maíz.

Las políticas del Estado

Desarrollo institucional del Estado

La presencia del Estado nacional en la Amazonía fue muy débil y difusa. Este delegó sus responsabilidades a otros sectores, como las misiones religiosas (Restrepo, M. 1991), quienes en muchos casos disputaban el poder local con comerciantes y hacendados. Muchas veces este tipo de autoridad estuvo vinculado al enriquecimiento ilícito a costa de los recursos humanos y materiales de la población indígena.

A partir de la década de los 70, se genera un proceso de institucionalización del Estado, que rompe con los poderes locales atomizados y que refuerza su centralización. La importancia económica estratégica que adquirió la región, a partir de la explotación del petróleo y de especies madereras, obligó al Estado a desarrollar políticas específicas complementarias que requerían, a su vez, de una presencia directa de instituciones y de la generación de instancias político-administrativas seccionales más eficaces.

Sobra decir que en este proceso el Estado desconoce a los pueblos indígenas, por lo que no se crean mecanismos específicos de autogobierno o entidades territoriales con autoridades propias, con el fin de que exista una presencia democrática del Estado en la región. Los únicos espacios de participación real de los indígenas lo constituyen el Programa de Educación Bilingüe Indígena, que está bajo su dirección, y su presencia en instancias seccionales, lograda mediante participación electoral.

Legalización de la tierra y desarrollo agrario

A partir de 1964, el Estado promueve el reordenamiento de la tenencia de la tierra en la Amazonía, bajo la falsa consideración de que los territorios indígenas son tierras baldías. Por esta razón, se obliga a las comunidades a demostrar derechos de posesión mediante "trabajos realizados", exigiendo que las tierras sean explotadas en un 50-60%.

Simultáneamente, el Estado aplica los mismos criterios para indígenas y colonos en cuanto a la extensión de tierra por familia, estableciendo un límite de 50 hectáreas. Además, su interés fue el de promover las adjudicaciones individuales, con lo cual aseguraba la mercantilización de la tierra y, por tanto, la creciente pérdida de los territorios indígenas, aspecto que logró ser frenado con la fuerza de la organización. Aparte de la reducción notable de la extensión de los territorios indígenas, podemos establecer que esta acción del Estado provocó los siguientes efectos sobre la economía de las comunidades:

Si bien en general se adjudicaron títulos globales, el IERAC promovió una forma de parcelación interna, tipo finca, que rompió con las normas tradicionales de acceso a los recursos: de una organización con base en la familia ampliada, se pasa aceleradamente a la familia nuclear, pues ya no es la pertenencia al ayllu (familia ampliada) lo que permite el acceso a la tierra, sino la calidad de ser "socio" de la organización. Este último aspecto genera una diferenciación social interna.

En la mayoría de adjudicaciones, el criterio de territorialidad que permite garantizar el futuro de los pueblos no fue considerado, dado que, para calcular la extensión que iba a ser legalizada, se consideraba el número de "socios" existentes en ese momento y se adjudicaban 50 has por socio. De ahí que gran parte de las comunidades se verán enfrentadas, en poco tiempo, al problema de no poder satisfacer el derecho a la tierra de las familias jóvenes.

La exigencia de "demostrar trabajos", como requisito para lograr y mantener la adjudicación, llevó a la conversión de los bosques en pastizales que pronto se remontaron, pues no respondían a las necesidades económicas de las comunidades ni a una explotación racional del medio ambiente.

Pero aparte de este dramático impacto ecológico, el Estado impone además un uso del suelo ajeno al medio y que desconoce la sabiduría ancestral indígena. La noción de "trabajo" se modifica: trabajo ya no es todo aquello que se ha venido realizando por siglos para vivir en la selva (los indígenas son vagos dice el Estado); "trabajo" es quitar el monte y hacer potreros. Miles de hectáreas deforestadas, miles de especies perdidas, miles de horas de "trabajo" invertidas, sin cacería y sin una utilidad real de tanto pasto, todo ello sólo para convencer al Estado que los indígenas son dueños de esta tierra. La idea de "trabajo" se ha ido desvalorizando también en el propio pensamiento de las comunidades. Paralelamente, el Estado im-

pulsa algunos programas de desarrollo en la región, principalmente en la rama de la ganadería y, en menor medida, de la agricultura.

Lo que cabe resaltar de esas dos décadas de desarrollo rural impulsado desde el Estado, es su total desconocimiento de las condiciones particulares de la región, tanto del punto de vista ecológico como del proceso específico de los pueblos indígenas.

Políticas de protección ecológica

El área fue declarada como bosque protector, con una extensión de 100.045 has en 1987, a raíz de la apertura de la carretera Hollín-Loreto-Coca⁶, luego de que un terremoto destruyó parcialmente la vía Quito-Lago Agrio, que permitía la comunicación del país con los principales enclaves petroleros de la región.

Desde mucho antes, las comunidades habían pedido que se declarara al área como territorio indígena, lo cual no fue aceptado. Una vez que el Estado declaró el área como bosque protector, la Federación de Organizaciones Indígenas del Napo, FOIN, propuso realizar convenios globales, particularmente con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, MAG, que posibilitaran una coadministración del bosque protector entre la Federación y el Estado. Este planteamiento tampoco fue acogido. Sin embargo, consiguieron que se declarara al área como zona no apta para la colonización, y lograron la legalización de la tierra, en forma comunitaria, de las comunidades allí asentadas, previa la presentación de planes de manejo, cuya elaboración fue apoyada por la FOIN a través de su proyecto PUMAREN.

Con la finalidad de impulsar la protección del área, el Gobierno del Ecuador, a través de la SUFOREN (hoy INEFAN), instancia gubernamental responsable del patrimonio forestal del Estado y de las áreas naturales protegidas, solicitó al Banco de Reconstrucción de Alemania (KFW) el apoyo financiero para incorporar a la región de Sumaco dentro del sistema de áreas

naturales protegidas. El Banco, a su vez encargó la elaboración de un estudio de factibilidad para afinar la cooperación técnica-financiera, el cual concluyó en marzo/93.

En base a las recomendaciones de ese estudio de factibilidad, a comienzos de 1995, el Gobierno decretó la creación del Parque Nacional Sumaco - Napo Galeras, en una extensión de 205.249 has. El área de nuestro estudio se ubica en la zona de influencia del parque. Las actividades que estarían pendientes, según las recomendaciones del estudio de factibilidad, son: conseguir la declaración del Parque y de sus zonas de amortiguamiento e influencia (que se mantendrían como bosque protector) como reserva de la biósfera; conformar un consejo ejecutivo para su administración, con dos delegados del INEFAN, y un delegado por cada uno de los siguientes sectores: una ONG, cooperativas de colonos, comunidades indígenas independientes, organización indígena de 2do. grado (FOIN), organización indígena regional o de 3er grado (CONFENIAE).

La FOIN y sus comunidades de base no miran con confianza esta política conservacionista del Estado, ya que piensan que existen muchos intereses sobre los recursos de la biodiversidad existentes en el área. Las contradicciones que han caracterizado a la política estatal dan pie para ello. Así, mientras se ejercía una actitud impositiva y de restricciones hacia las comunidades en cuanto al uso de recursos, poco tiempo después de declarada el área como bosque protector y, a pesar de constar que expresamente se prohibía la colonización, el Estado, con la participación de la USAID, promovió el reasentamiento de colonos afectados por el terremoto de 1987, a quienes posteriormente el Banco Nacional de Fomento otorgó créditos para ganadería y agricultura.

6. La apertura de la vía se dió con una controvertida participación del ejército norteamericano en la construcción inicial y con un posterior condicionamiento de la USAID de que se declare el área como bosque protector, previa la otorgación de un financiamiento para la construcción de puentes solicitada por el gobierno ecuatoriano.

Asimismo, recientemente se otorgó la concesión para la exploración petrolera, realizada por el Estado a pocos días de haber declarado el área del Sumaco como Parque Nacional. El área concedida, que compromete aproximadamente 600.000 has tanto del interior del Parque como de su zona de influencia, correspondientes a los bloques 7 (ORYX), 18 (AMOCO-MOBIL) y 19 (TRITON-SANTA FE-TRIPETROL), acentúa la desconfianza de las comunidades frente a la política de conservación del Estado.

Otro aspecto que denota la contradicción en la política estatal se refiere a su comprensión sobre el desarrollo amazónico en general y el desarrollo indígena, en particular. Así, durante la investigación pudimos observar que, por un lado, el IERAC y, sobre todo, el Banco Nacional de Fomento han mantenido la visión característica de los años '70 y '80, en el sentido de que el indígena es vago y no sabe trabajar. Por otro lado, el INEFAN, entidad encargada de las áreas protegidas, mira con preocupación la articulación al mercado de las economías indígenas en esas áreas, por los efectos ecológicos que ese proceso puede provocar.



ARTICULACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

Producción de subsistencia y producción para el mercado

Para comprender los efectos de la incorporación paulatina de las economías indígenas al mercado, a continuación compararemos la situación de tres comunidades analizadas en el estudio⁷, que presentan distintos niveles de relación con el merca-

do: Mondayacu y 24 de Mayo, con mayor articulación, y Avila Viejo, con menor grado de articulación, por lo cual se acerca más al modelo de economía tradicional.

Para establecer las diferencias entre las tres comunidades estudiadas, nos basamos en dos variables fundamentales: 1) la relación entre la extensión cultivada y las tierras en descanso (maucas) y bosque; 2) la proporción de la extensión de tierra cultivada destinada al consumo y aquella destinada al mercado.

Como podemos observar en el cuadro 1, las familias de la muestra de las tres comunidades poseen en general porcentajes mayores al 50% de bosque y maucas, aspecto que contrasta con el sistema de uso del suelo característico de los colonos.

Esto nos conduce a pensar que, a pesar de los niveles de integración al mercado y de las modificaciones globales, el sistema de descanso del suelo, característico de la economía indígena tradicional, en cierta medida se mantiene. Sin embargo, podemos observar la diferencia existente entre Avila Viejo con las otras dos comunidades más vinculadas al mercado. En Avila Viejo las áreas en descanso (maucas) se ajustan más al modelo tradicional, ya que en las otras dos comunidades se incorporó también dentro de esta categoría a pastos remontados.

En el cuadro 2 podemos advertir que, en términos generales, Avila Viejo conserva un equilibrio considerable entre producción para el autoconsumo y producción para el mercado, sobre todo si incorporamos los porcentajes de producción con destino mixto (consumo/mercado). Por el contrario, 24 de Mayo denota una mayor dependencia de la producción para el mercado.

⁷ La información fue obtenida en el trabajo de campo con una muestra de 59 familias (20 en Mondayacu y Avila Viejo y 19 en 24 de Mayo). Por tanto, estos datos se refieren exclusivamente a la muestra indicada y constituyen tan sólo un referente.

Cuadro N° 1

Área cultivada, tierras en descanso (maucas) y reservas de bosque
Porcentajes promedios a nivel familiar

TIPO USO	MONDAYACU	24 DE MAYO	AVILA VIEJO	PROMEDIO
Cultivos + Pasto	38%	33%	14%	29%
Reserva Bosque	54%	57%	77%	62%
Maucas	8%	10%	9%	9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Cuadro N° 2

Distribución de las áreas según el destino de la producción
Porcentajes promedios a nivel familiar

DESTINO	MONDAYACU	24 DE MAYO	AVILA VIEJO	SUMAGLOBAL
Consumo	8%	13%	36%	13%
Mercado	11.7%	59%	45%	26%
Mixto	0.3%	4%	11%	3%
Pastos	80%	24%	8%	58%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Lo que llama la atención es el alto porcentaje de áreas dedicadas a pastos en Mondayacu. Esto se debe a que el Estado propició, a mediados de la década de los 80, un programa ganadero del cual quedan muy pocas cabezas de ganado en la actualidad. Así, según datos de la muestra realizada, 20 familias tienen una extensión de 484 has de pastos para 98 cabezas de ganado, lo que equivale a un promedio de 5 has por pieza.

Existen diferencias al interior de cada comunidad sobre las extensiones de cultivos. Estas tienen que ver no sólo con el nivel de relación con el mercado, sino también con el ciclo de vida familiar, que determina la fuerza de trabajo de la que dispone una familia, y con el tiempo de asentamiento en el lote. Por lo general, las familias que tienen menores extensiones cultivadas se relacionan con familias recién conformadas, que disponen de poca fuerza de trabajo.

Cuadro N° 3

Extensión destinada a la producción de yuca

COMUNIDAD	PROMEDIO Has.	MINIMA Has.	MAXIMA Has.	SUMATORIA MUESTRA
Mondayacu	0.9	0.5	2.5	19h./20fam.
24 de Mayo	0.4	0.3	0.5	9h./19fam
Avila Viejo	1.1	0.5	2	22h./20fam

Cuadro N° 4

Extensión destinada a la producción de plátano

COMUNIDAD	PROMEDIO Has.	MINIMA Has.	MAXIMA Has.	SUMATORIA MUESTRA
Mundayacu	0.6	0	2	12h./20fam
24 de Mayo	0.4	0.2	0.5	8h./19fam
Avila Viejo	1	0.5	3	20h./20fam

La producción para el autoconsumo

La importancia que tiene la chacra para la reproducción familiar es diferencial en las tres comunidades, tal como observamos en los cuadros 3 y 4. Avila Viejo tiene porcentajes más altos de extensiones cultivadas de yuca y plátano, que son productos fundamentales de la chacra para el consumo.

La chacra satisface gran parte de las necesidades de consumo de las familias de Avila Viejo. En esta comunidad se observaron familias que mantienen varias chacras, aunque siempre una, caracterizada por tener una gran diversidad de productos (frutales, medicinales, para artesanía), es la principal.

En las otras dos comunidades, se mantiene la chacra, pero como actividad complementaria para la subsistencia familiar. De ahí la diferencia con respecto a Avila Viejo, que se puede apreciar en los dos cuadros anteriores, y que se explica por dos razones: la una, en el caso de Mundayacu, porque las familias viven, por lo general, en el centro poblado, a mucha distancia de sus fincas. La otra razón (en Mundayacu y 24 de Mayo), está relacionada con el cultivo de naranjilla, ya que éste requiere de mucha fuerza de trabajo, no sólo del hombre sino también de la mujer. Así, mientras mayor es la extensión dedicada al cultivo de naranjilla, menor es la extensión de la chacra. Por el contrario, en las fincas que se dedican más a la producción de café y maíz, sobre todo en las más alejadas de la vía (segunda o tercera lí-

nea), la importancia de la chacra de yuca y plátano para el consumo es mayor.

Los aspectos que pueden explicar estas diferencias tienen relación con los cambios en los patrones de consumo y con las modificaciones operadas en la división del trabajo, ya que, si bien las mujeres siguen manteniendo como responsabilidad la chacra, se han incorporado al trabajo en la agricultura comercial, la misma que es considerada prioritaria por las familias.

Las relaciones de trabajo

En el caso de las tres comunidades, la organización social basada en la familia nuclear ha restringido notablemente las formas de cooperación en el trabajo a nivel familiar que se daban en el marco de la economía tradicional.

Sin embargo, en Avila Viejo, las condiciones difíciles de transporte de los productos al mercado y los bajos niveles de monetarización de su economía han obligado a las familias a recrear la minga, tanto a nivel familiar como entre vecinos y parientes rituales, sobre todo para el transporte de café y maíz. Las formas de cooperación están presentes también en las actividades de subsistencia, en la producción, en la construcción y en la preparación de fiestas, con lo que se contribuye al mantenimiento de formas de reciprocidad y redistribución de los excedentes.

En Mundayacu y 24 de Mayo, las formas tradicionales de cooperación para el tra-

bajo pierden importancia en la medida en que se incorporan a la dinámica del mercado, sobre todo en la producción de naranjilla. Así, se introduce un nuevo tipo de relación: el trabajo asalariado.

La utilización de trabajo asalariado es diferencial entre las familias; generalmente es utilizado para la apertura de nuevas áreas para la producción, por lo que no se puede afirmar que se trata de una forma de relación permanente.

Existen casos donde su utilización ocasional recrea formas de reciprocidad, sobre todo a nivel familiar. Por ejemplo, si el padre necesita dinero, se lo contrata, lo cual es visto como una ayuda que en algún momento debe ser devuelta. La demanda de fuerza de trabajo adicional, para la apertura de potreros o de nuevas áreas destinadas a la producción, motivó el surgimiento de personas que se especializan en ser contratistas: ellos organizan al grupo de trabajadores, negocian un jornal con ellos y cobran otro precio al contratante.

Aquellas familias que tienen mayores extensiones de naranjilla recurren a este tipo de arreglo con mayor frecuencia, ya sea por contrato o por jornal.

Las necesidades de consumo

En Avila Viejo, sus habitantes acuden al mercado sólo para satisfacer ciertas necesidades complementarias, tales como vestimenta, utensilios de cocina, útiles escolares, medicinas, combustible (kerosene), sal, azúcar, fósforos. También adquieren algunos implementos de trabajo básicos como machetes, escopetas, pólvora y, en muy pocas cantidades, productos químicos para curar las plantas de café. Generalmente, sacan la producción al mercado una vez al mes y regresan con los productos necesarios. En esta comunidad todavía se mantienen, casi en su totalidad, los patrones de consumo tradicionales: se utilizan los productos de la cacería, la pesca y la chacra; la chicha se bebe diariamente y, en las fiestas, se la acompaña con vini-

llo; las viviendas son construidas con los materiales del medio.

En las comunidades más integradas al mercado, los patrones de consumo se han modificado notablemente, e incluso la forma de alimentación es distinta. Así, en Mondayacu y 24 de Mayo, observamos que la población, en su mayoría, depende de los productos del mercado para satisfacer sus necesidades de consumo, mientras que los productos de la chacra son complementarios. Esta situación repercute negativamente en la salud de la población, debido a la falta de una dieta equilibrada. Por eso, las enfermedades de mayor incidencia en las comunidades de la vía Hollín-Loreto son la anemia ferropénica (producida por la alimentación en base solamente de carbohidratos) y la tuberculosis (como resultado de la anterior).

En estas dos comunidades casi se ha perdido el consumo de la chicha (alimento anteriormente indispensable para la subsistencia), y en su reemplazo se consume el fresco y, en las fiestas, licor comprado. Las construcciones son de madera y techo de zinc.

En estas dos comunidades el nivel de vinculación al mercado también se expresa en la presencia de varios artefactos, tales como electrodomésticos, cocinas a gas, equipos de sonido, grabadoras, radios y máquinas de coser.

Las necesidades de manejo de los cultivos comerciales hacen que las familias de estas comunidades también se relacionen con el mercado para adquirir productos químicos, abono foliar, bombas de fumigar, machetes, motosierras, etc.

La lógica que rige la producción para el mercado

Las necesidades de consumo señaladas antes han motivado a las familias a desarrollar estrategias para poder obtener ingresos en dinero. Por lo general, las familias diferencian actividades productivas, que permiten el sostén diario, de aquellas que constituyen una especie de reserva para casos de emergencia o para gastos mayores, como son la educación, el matrimonio o la construcción de la vivienda.

El cultivo de café y maíz, la ganadería y la crianza de animales domésticos, se relacionan más con el segundo aspecto. La naranjilla produce ingresos permanentes, sobre todo cuando se combinan varios lotes al interior de una finca para que, mientras el uno está en producción, el otro esté en siembra.

De la muestra observada, se desprende que, en los tres casos, el mayor porcentaje de las familias obtiene el dinero de una combinación de actividades productivas, ya sea de cultivos o de cultivos con ganadería (Mondayacu). Este aspecto se relaciona con el razonamiento anterior, el de la diferencia entre ingresos permanentes e ingresos para casos de emergencia. Además, permite a las familias una mayor estabilidad, ya que no tienen que contar con un solo producto para subsistir.

Sin embargo, en el caso de la producción destinada al mercado, sí se observa una tendencia a depender de un producto: la naranjilla, para el caso de Mondayacu y de 24 de Mayo; y, café para el caso de Avila. Este constituye un factor de alto riesgo, sobre todo en el caso de la naranjilla, si se toman en cuenta los peligros de plagas y altos niveles de fluctuación en el precio.

Es notable también la importancia que tiene para 24 de Mayo, en contraste con las otras dos comunidades, la combinación de ingresos por cultivos y por la venta de la fuerza de trabajo. Esta estrategia puede ser explicada por la ausencia de tierras disponibles para las familias jóvenes.

Hasta aquí hemos visto que, en gran parte de los casos, la lógica que organiza la producción para el mercado se origina en las demandas que surgen de las necesidades del consumo. Sin embargo, el cultivo de la naranjilla produce ingresos mayores a los requerimientos cotidianos, razón por la cual éstos tienden a incrementarse. Así, los ingresos más altos no son destinados al ahorro y casi no hay reinversión. En un taller de las comunidades, los asistentes coincidieron en que "se obtienen buenos ingresos, pero la inversión es mal administrada y no se lleva una cuenta de los ingresos, gastos e inversiones. No existe ahorro y se gasta mucho en las fiestas".

Aparte de las diferencias entre las tres comunidades cabe recordar otros factores, ya señalados, los cuales inciden en las diversas estrategias familiares al interior de cada comunidad. Estos se refieren al área de tierras disponible, la distancia a los centros de mercado o a las carreteras, a los precios de los productos, a la disponibilidad de capital, y, adicionalmente, a la fuerza de trabajo con que cuenta la familia. Estos factores hacen que la opción por tal o cual producto, o la extensión que ocupan los cultivos comerciales, se modifiquen a lo largo del tiempo.

Sistematizando, podemos afirmar que existe una relación estrecha entre la disponibilidad de tierra, el ciclo familiar (nivel de necesidades de la familia y fuerza de trabajo disponible), y las condiciones del mercado (precios, distancia del mercado, disponibilidad de capital de inversión). Con base en esta relación, las familias deciden entre diversas alternativas de producción vinculadas con el mercado.

La comercialización

Las comunidades del área están en contacto con un mercado complejo y con una infinidad de factores externos que determinan la fluctuación de los precios. En ese mercado, compiten en desventaja, por la distancia a los centros de mercado y por la calidad del producto.

Debido a su reciente y acelerada relación con el mercado, por lo general las familias no conocen sus reglas y actúan frente a él con temor. En los talleres comunitarios que realizamos en el trabajo de campo, se observaron las siguientes razones para evitar vender directamente el producto: hay temor debido a la discriminación; no es una costumbre, es algo nuevo; no se conoce el funcionamiento del mercado; existen dificultades en el transporte; no hay capacitación acerca de la oferta y la demanda, ni investigaciones o información sobre el mercado (se desconoce, por ejemplo, cuándo es mejor producir naranjilla en relación a las épocas de mayor demanda); los programas de comercialización realizados por la organización son considerados como programas de lucro personal del encargado, por lo que se prefiere vender a terceros.

Estos factores han conducido a que, en el área de estudio, el mercado esté manejado por una compleja red de intermediación, monopolizada por comerciantes mestizos. Entre los problemas que la gente tiene con ellos, en los talleres se mencionaron los siguientes: los precios son muy bajos; pocos intermediarios pagan al contado; estafan en el peso, ya que no existe control de balanzas por parte de las autoridades (café y maíz); aducen mala calidad del producto; imponen precios, porque saben que si no se les vende a ellos se daña el producto (naranjilla); los comerciantes de la naranjilla se han repartido la vía como su territorio y no dejan entrar a otros comerciantes que quieren pagar mejores precios, utilizando inclusive la violencia.

Las siguientes son las formas de comercialización, relacionadas sobre todo con la naranjilla, que pudimos observar en el área:

Venta a intermediarios/mecanismos de sujeción

Esta forma de intercambio reproduce la lógica de la cultura de habilitación, impuesta por los comerciantes desde el siglo anterior, a través del sistema de repartos forzados. El productor entrega el produc-

to al intermediario, quien le paga una parte en dinero y otra en mercancías; de esta manera, el intermediario controla el precio, asegura una doble ganancia (la del producto comprado y la de las mercancías que le entrega al productor), y queda pendiente una deuda del productor que permite al intermediario asegurar la compra de la próxima cosecha.

Venta a intermediarios al contado

Este mecanismo se da sobre todo frente a las presiones de las organizaciones indígenas para buscar nuevos mercados y evitar estafas. El productor no suele tener un comprador fijo y vende al que mejor le paga, pero suele ser estafado al momento de pesar el producto. Además, no controla los precios, ya que no cuenta con información sobre el mercado. Bajo este mecanismo, el intermediario sigue controlando el precio. Observamos, por otro lado, que los intermediarios estaban organizados en una asociación y que se repartían la vía para evitarse problemas entre ellos, conservar las ventajas sobre el productor, e impedir la entrada de comerciantes que alteren los precios impuestos por ellos y rompan su monopolio.

En algunas ferias locales, pudimos observar que los intermediarios utilizan también el arranche, que consiste en tomar por la fuerza el producto y entregar la cantidad de dinero que les conviene. Recurren a este procedimiento con indígenas de comunidades más apartadas y menos organizadas.

Las iniciativas de las comunidades

Durante nuestro trabajo de campo (agosto-diciembre/92), las comunidades comenzaron a organizar distintas estrategias para enfrentar los problemas de comercialización. Entre ellas, podemos diferenciar dos mecanismos:

Las ferias comunales/negociación conjunta

En ellas, el productor saca su producto hasta el centro comunal y la directiva registra y se responsabiliza de la negocia-

ción conjunta de toda la producción. Este mecanismo no elimina a los intermediarios, pero protege a los productores frente a los problemas de abuso en el peso de los productos, sobre todo del café y del maíz.

Además, el volumen de producción acumulada de toda la comunidad permite obtener ventajas en el precio. Ya no son los productores individuales, sino los dirigentes, los que se enfrentan al intermediario y negocian la totalidad de la producción, para lo cual tratan de estar al tanto de los precios en cada momento. El productor tiene confianza en este procedimiento, ya que la producción que entrega es registrada y la negociación se hace estando él presente, y además recibe de inmediato el valor de los productos vendidos.

Finalmente, cabe mencionar que la organización realiza esta actividad sin ninguna inversión, es decir sin ningún apoyo. Una información periódica sobre los precios de los productos a nivel regional y nacional permitiría mejorar este proceso.

Organización para la comercialización directa

En los meses posteriores a nuestro trabajo de campo, se organizó la COICAL, asociación específica para la comercialización. Los objetivos fundamentales que persigue esta asociación son: eliminar el proceso de intermediación, buscar mejores mercados para la naranjilla y el café, entre otros productos, abrir mercados para productos exóticos nativos del área, a nivel nacional e internacional. En su inicio la asociación operaba sólo en relación a la naranjilla, siguiendo el siguiente procedimiento: los productores se afilian a la asociación; y, a través de ello consiguen mejor precio, no hay estafa al momento de seleccionar o pesar el producto; la directiva es responsable de recoger el producto y vender directamente en mercados mayoristas.

Sin embargo, se conoce que han surgido algunos problemas, ya que, por falta de capitalización, no han podido cumplir con puntualidad en los pagos al productor; además, la falta de experiencia empresa-

rial y de conocimiento del mercado han conducido a problemas de gestión y administración de fondos, lo cual ha provocado la desconfianza por parte de las comunidades. De ahí que, para que este mecanismo sea adecuado, siempre requiere de asesoramiento y capacitación.

Impacto de los cambios en los recursos del área

Mediante el uso del SIG, se realizó el análisis multitemporal de la cobertura vegetal y uso del suelo en tres periodos: 1976, 1986 y 1990. Ello nos permitió tener una visión aproximada de los impactos físicos provocados por los cambios analizados anteriormente. El cuadro 5 sintetiza esta información.

Hasta antes de la década del 70, el manejo de la sucesión ecológica del bosque para implementar la chacra se caracterizaba por la apertura de pequeñas áreas de 2 a 3 hectáreas. El proceso se establecía mediante una rotación en diferentes sitios, de tal manera que, en una superficie aproximada de 100 hectáreas, cada cinco años se trabajaban cinco, lo que constituía un óptimo mecanismo de manejo con baja intensidad de intervención.

A partir de 1972, con la apertura de la vía Tena-Baeza, comienza a darse una intensiva deforestación, muchas veces acelerada por la acción de las políticas gubernamentales. En efecto, del estudio y monitoreo de la información de cobertura vegetal se desprende que, para 1976, estaban bajo cultivo apenas 1.607 hectáreas, como pas-

Cuadro N° 5

Uso del suelo en los diferentes periodos en Hos.

CATEGORIA	1976	1986	1990
Cultivos	1607	3964	3881
Pastos	3479	16775	16674
Bosque	125705	103648	86862
Vegetación Natural	209	6613	25583

tos existían 3.479, como vegetación secundaria (regeneración) 209, y el bosque real cubría 125.705 hectáreas.

Para 1986, los cultivos se incrementaron a 3.964 hectáreas, 2.357 más que en 1976. El crecimiento de los cultivos no es muy notorio debido a la dificultad de transportar y comercializar productos provenientes de las cosechas. No sucede lo mismo con los pastos, que crecen hasta alcanzar una superficie de 16.775 hectáreas, 13.296 más que el año base.

El crecimiento de la cobertura vegetal secundaria es también significativo: de 209 has en 1976 se pasa a 6.613; este incremento manifiesta los problemas de manejo y pobreza del recurso suelo, que obligan a abandonar o poner en descanso tierras que estaban en producción. Al mismo tiempo, en este período el bosque disminuye en superficie.

Para los primeros años del 90 (imagen satelitaria de 1991), la zona presenta una deforestación marcada, con una pérdida del bosque primario original (1976) de 38.843 hectáreas (que representa al 29,65% de la superficie del cuadrante de estudio). Actualmente quedan restos de *bosques primarios* en áreas inaccesibles para el aprovechamiento forestal y para actividades agropecuarias, en una extensión de 63.848 has.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El área de estudio ha sufrido en un tiempo tan corto (tres décadas) cambios tan drásticos y acelerados que no son equiparables, por su incidencia en la economía de las comunidades, a los producidos en épocas previas, a pesar de que estos últimos tuvieron muchas veces un carácter violento, dramático y exterminador.

Las comunidades indígenas del área experimentaron diversos tipos de relaciones con la sociedad nacional a lo largo de la historia de dominio, como las encomiendas, la tributación y los sistemas de reparos y de patronazgo. Estas relaciones mantuvieron sojuzgada a la población indígena, aunque ella logró desarrollar formas de resistencia específicas.

Las formas de dominio se dieron en un contexto que no alteró sustancialmente ni el estado de los recursos naturales ni las formas de organización de la economía tradicional de los Napo-runas, a pesar de que han dejado huellas que se manifiestan hasta hoy, de una manera inconsciente, en las relaciones entre indígenas y no indígenas.

En los últimos treinta años, se han modificado los patrones de acceso a los recursos en las comunidades, la orientación de su economía (de una de subsistencia a una con mayor vinculación con el mercado, de una con base en la horticultura, la caza y la recolección a una centrada en la agricultura y la ganadería), las formas de división interna del trabajo y los aspectos culturales/rituales.

Hemos visto que la importancia de las actividades ligadas al autoconsumo disminuye en la medida en que aumenta el nivel de vinculación de la economía al mercado. Sin embargo, se puede observar aún la vigencia de varios aspectos de la economía tradicional que persisten reformulados en las actuales condiciones. Estos elementos permiten a las comunidades enfrentar las necesidades de autoconsumo y defenderse frente a un mercado cuyas normas aún constituyen una incógnita. Hay que tomar en cuenta, sin embargo, que están siendo sustituidos, con lo que se rompe el equilibrio entre producción para el consumo y producción para el mercado.

Varios factores externos e internos actúan para esta sustitución. Hemos visto cómo las políticas estatales han introducido un concepto de "trabajo" que desconoce por completo la sabiduría tradicional del ma-

nejo de la selva. Este concepto ha sido interiorizado en el pensamiento de las comunidades, por lo que ahora se piensa que economía y trabajo es sólo aquello relacionado con el mercado. Pero más allá de este factor, existe otro más importante, que tiene que ver con las posibilidades de organizar la fuerza de trabajo familiar para cubrir los dos tipos de producción (autoconsumo/mercado): cultivos como la naranjilla demandan mayor mano de obra que otros productos (café, cacao), restando tiempo para las actividades de autoconsumo. Por lo tanto el problema de la dependencia respecto al mercado para el consumo no radica sólo en la influencia de hábitos externos, aspecto que podría ser resuelto mediante la educación y concientización, sino también en los cambios en la distribución del tiempo cotidiano al interior de las familias.

La disminución de la importancia de la producción para el autoconsumo se acompaña de un cambio en los patrones de consumo, sin que exista una conciencia sobre su impacto en la salud y nutrición de la población. Los programas estatales al respecto introducen alternativas trasladadas de otros contextos, sin que exista un esfuerzo por recuperar los conocimientos y las prácticas nutricionales de la Amazonía y su potenciación mediante investigaciones sobre las ventajas nutricionales de productos nativos⁸.

En cuanto a la relación con el mercado, observamos una tendencia al monocultivo, que tiene mayores riesgos económicos, aparte de los problemas de plagas y de desgaste del suelo. Las estrategias que incorporan el criterio de diversificación de cultivos presentan condiciones más ventajosas, desde una perspectiva de más largo plazo, que permiten combinar ingresos permanentes con ingresos para gastos de emergencia.

Las familias que producen naranjilla, cultivo que requiere mayor inversión y que reporta mayores ganancias, manejan mayores volúmenes de dinero que los acostumbrados. Sin embargo, encontramos que

estas familias carecen de criterios adecuados sobre la reinversión y el ahorro, así como acerca de ganancias y costos de inversión que les permitan medir la rentabilidad del cultivo y determinar el precio mínimo al que pueden vender su producción. De ahí que, frente a una baja del precio, la estrategia es incrementar el área cultivada, restando aún más el tiempo y los espacios destinados a las actividades de subsistencia.

La venta de la naranjilla con algún nivel de procesamiento, como la elaboración de pulpa congelada, puede constituir una alternativa para disminuir los riesgos de la fluctuación del precio, aunque siempre deben considerarse los impactos sociales y sobre el medio ambiente, que provienen de la manera en que este cultivo es manejado.

Las iniciativas de comercialización desarrolladas por las organizaciones locales tratan de crear situaciones más ventajosas para las familias indígenas, en un esfuerzo por modificar las reglas de juego impuestas por los intermediarios, reglas que, en muchos casos, se basan en la lógica de la cultura de habilitación. Sin embargo, se presentan algunos límites, tales como la falta de capital, lo que les impide asumir las dos vías del mercado (compra de producción de las comunidades y venta de productos del mercado) y no les posibilita competir con ese tipo de intermediación. La falta de información adecuada sobre las condiciones del mercado (precios, épocas, centros de mercado adecuados) también resta eficacia a su acción.

El equipo recomienda a la organización considerar la biodiversidad como un recurso estratégico de las comunidades y, por ello, impulsar una acción concentrada para el manejo del área encaminada a:

8. Los esfuerzos de investigación están orientados únicamente hacia las necesidades externas, para abrir mercados para la exportación de productos nativos.

- diseñar y proponer políticas de uso de la tierra en las organizaciones que tomen en consideración las limitaciones ecológicas de las zonas altas, la optimización de la protección de los recursos hídricos presentes en las cuencas de drenaje y los recursos de la biodiversidad;
- normar internamente de manera adecuada el acceso a los recursos y su utilización; controlar y limitar el uso de agroquímicos utilizados en los cultivos; en áreas de conflictos de uso, orientar, concientizar y capacitar en la recuperación de suelos y optimizar los sistemas agroforestales;
- impulsar y reforzar la investigación orientada a buscar alternativas productivas sustentables, así como a la recuperación de los conocimientos y tecnologías tradicionales; promover actividades económicas que permitan mantener un equilibrio entre la producción para el mercado y la producción para el autoconsumo; incentivar la revalorización de mecanismos tradicionales de reciprocidad y cooperación en el trabajo;
- apoyar a las comunidades con mecanismos de información sobre las condiciones del mercado, para así orientar a los productores sobre alternativas económicas sostenibles y rentables, información sobre posibles mercados, precios, etc;
- promover la capacitación de cuadros técnicos indígenas en los diversos campos relacionados con el impulso de las actividades anteriormente señaladas.

**AIDSEP
FECONA**

**COMUNIDADES:
BRILLO NUEVO
PUCAURQUILLO BORA
PUCAURQUILLO
HUITOTO**

CONTINUIDAD Y **C**AMBIO

**LOS BORA,
HUITOTO Y
OCAINA DE LA
CUENCA DEL
AMPIYACU
PERU**



*Equipo de investigación
Margarita Benavides
Manuel Lázaro
Mario Pariona
Manuel Vásquez*

*Resumen del Estudio
Margarita Benavides*



EL AREA DE ESTUDIO

Ubicación, vías de comunicación

El área de estudio se ubica en la cuenca del Ampiyacu, en la selva baja nor-oriental del Perú, a 102 metros sobre el nivel del mar. El río Ampiyacu es un afluente de la margen izquierda del Amazonas. En su cuenca se encuentran 13 comunidades indígenas¹. El área seleccionada para el estudio de caso abarca 112.220 hectáreas y comprende parte de la cuenca: el bajo Ampiyacu y su afluente principal, el río Yaguasyacu.

De las 13 comunidades de la cuenca, tres fueron seleccionadas para el estudio en mayor profundidad: Brillo Nuevo, Pucaurquillo Bora y Pucaurquillo Huitoto. Brillo Nuevo se encuentra en la cabecera del río Yaguasyacu; y, Pucaurquillo Bora y Pucaurquillo Huitoto son comunidades contiguas ubicadas en el bajo Ampiyacu.

La única vía de acceso y comunicación con esta área es la fluvial. El medio de transporte común al interior de la cuenca es la canoa a remo y, eventualmente, el bote a motor fuera de borda. El transporte a Iquitos, ciudad de aproximadamente 300 mil habitantes y principal centro urbano y comercial de la región, se realiza en motonaves de pasajeros y carga, las cuales suelen viajar con sobrepeso. El viaje en motonave de Pebas, capital de distrito, ubicada en la desembocadura del Ampiyacu, a Iquitos, toma aproximadamente 20 horas. De Brillo Nuevo a Pebas en canoa toma un día de bajada y dos días de subida y, en motor fuera de borda, de 4 a 6 horas. De Pucaurquillo a Pebas dura una hora en canoa de bajada y una de subida; y, en motor fuera de borda, aproximadamente 20 minutos.

Descripción de las comunidades estudiadas

Población

Los habitantes de las comunidades del Ampiyacu pertenecen en su mayoría a los pueblos indígenas Bora, Huitoto y Ocaina. En la cuenca, sin embargo, también habitan algunos individuos de origen andoke, resígaro, cocama, orejón, nonuya y mestizo (Gasché, 1982). En la boca del Ampiyacu se encuentra, además, una comunidad yagua².

Durante el siglo pasado, la cuenca del Ampiyacu, fue poblada por los grupos yagua, mai huna (tucano occidentales) y otros como los pebas, shishitas, cahua-chis, caumaris, que son subgrupos de los primeros (ORDELORETO, 1979:10).

Cuando los Bora, Huitoto y Ocaina llegaron al Ampiyacu, en la década del 30, trasladados por los patrones desde el Igaraparaná y Caquetá en Colombia, esta cuenca se encontraba casi deshabitada, debido al impacto que habían tenido sobre la población indígena originaria la explotación del caucho, las epidemias y las reducciones misionales. En el Igaraparaná y en el Caquetá, los Bora, Huitoto y Ocaina habitaban originalmente y eran etnias vecinas. Su organización de linajes era muy semejante, sino idéntica (Gasché, 1976:160). Entre los Huitoto y Bora del Igaraparaná los eventos históricos y la reducción demográfica originaron el cese de hostilidades entre las dos etnias y la adopción de relaciones ceremoniales y alianzas matrimoniales, anteriormente desconocidas (Guyot, 1976:166).

1. Hasta 1979 las comunidades del Ampiyacu eran 9. Entre tanto se han formado 4 comunidades, dos de ellas por escisión de antiguas comunidades. Otra más, ubicada frente a Pebas, es una comunidad yagua que se ha afiliado a la FECONA. La última, Betania, se formó como resultado de la inmigración reciente de una familia extensa bora proveniente del Putumayo.
2. Según Ribeiro y Wise (1978) la familia lingüística huitoto abarca a los Andoke, Bora, Bora Muinane, Huitoto Meneca, Huitoto Muinane, Huitoto Murui, Ocaina y Resígaro. No se ha logrado precisar si la familia huitoto pertenecerá a la familia lingüística Arahuc o a la Tupi-guaraní.

Según el censo realizado por ORDELO-RETO, en 1979, los habitantes de las comunidades del Ampiyacu eran 1.292 personas. Según nuestro estimado, en 1992, eran 1.317. Con estos datos, podemos constatar que el crecimiento de la población ha sido muy lento.

Aparte de las comunidades mencionadas, existe en la cuenca del Ampiyacu el pueblo de Pebas, principal centro urbano y comercial de la zona. Pebas tiene 1.600 habitantes correspondientes a 220 familias, de las cuales casi el 50% (101) son indígenas.

Las comunidades de las que nos vamos a ocupar más específicamente en este estudio tienen las siguientes características demográficas:

Número de habitantes y crecimiento por comunidad

COMUNIDAD	1979	1992	% en 13 años	% anual
Pucaurquillo Bora	224	245	8.5	0.6
Pucaurquillo Huitoto	196	217	9.6	0.7
Brillo Nuevo	250	181	-27.6	-2.1

En las dos comunidades más cercanas a Pebas, el crecimiento demográfico es muy bajo, mientras en la más lejana es incluso decreciente. Esta es una tendencia que afecta en general a las comunidades de la parte alta de la cuenca. A lo largo del trabajo de campo pudimos constatar que hay una migración interna de Brillo Nuevo (donde la población es de origen Bora) a Pucaurquillo Bora. Estos traslados obedecerían a la cercanía a Pebas, donde se pueden vender y comprar productos con mayor facilidad.

El crecimiento demográfico de la población indígena se ve afectado por la migración a los centros urbanos de la región, como Pebas, Iquitos y Leticia, este último en Colombia. Esta es una tendencia que se observa en general en la región de Loreto, donde hay un flujo de población del sector rural al sector urbano (Odcio, 1992).

Territorio y propiedad sobre la tierra y recursos

En la actualidad la cuenca del Ampiyacu, a excepción del pueblo de Pebas y sus alrededores, tiene como habitantes y propietarios exclusivos a las comunidades nativas. Según el registro catastral del Ministerio de Agricultura, las 13 comunidades del Ampiyacu tienen en propiedad, en conjunto, 34.495 has. El área que no está bajo propiedad de las comunidades nativas, figura legalmente como propiedad del Estado.

Las comunidades estudiadas tienen las siguientes superficies en propiedad:

COMUNIDAD	Has.
Pucaurquillo Bora	2.244
Pucaurquillo Huitoto	1.987
Brillo Nuevo	5.381

La propiedad de estas áreas es comunal para el conjunto de sus habitantes. Dentro del área comunal cada familia abre sus parcelas destinadas a los cultivos (chacras)³.

Actualmente, la Federación de Comunidades Nativas del Ampiyacu (FECONA) - que afilia a las 13 comunidades de la cuenca - ha restringido la entrada a cazadores y pescadores foráneos, así como a comerciantes y a empresas madereras, con el fin de preservar los recursos.

3. Según la Ley de Comunidades Nativas, actualmente en vigencia, el Estado entrega la propiedad de la tierra a los pueblos indígenas amazónicos bajo la forma de comunidad nativa. La comunidad nativa está constituida por un grupo poblacional que se reconoce como tal, al cual se le entrega en propiedad comunal un área determinada de tierras de aptitud agrícola. Las áreas de uso forestal son cedidas en uso. Una antigua reivindicación de los pueblos indígenas es que se les entregue toda el área definida como comunidad en condición de propiedad, sin distinción de la capacidad de uso de sus suelos.

La base bio-física

Clima

En la cuenca del Ampiyacu se distinguen dos estaciones bien marcadas. La estación seca se presenta de junio a diciembre, siendo agosto el mes más seco, mientras la estación húmeda va de enero a mayo, siendo marzo el mes con mayores lluvias. La precipitación promedio anual es de 3.000 mm: en marzo caen 732 mm y en agosto 186. La temperatura media anual es de 26,3 grados centígrados, con máximas mensuales de 33,9 y mínimas de 18,6 grados. La humedad relativa media anual es del 80%.

Fisiografía y características de los suelos

En el área de nuestro estudio se encuentran las siguientes unidades fisiográficas:

UNIDAD FISIOGRAFICA	SUPERFICIE Has	%
Terraza Baja Inundable	14.950	13.3
Terraza Baja Disectada	17.810	15.9
Terraza Alta	6.580	5.9
Terraza Alta Disectada	42.770	38.1
Colinas Bajas	25.450	22.7
Ríos y Cochas	4.660	4.1
TOTAL	112.220	100.0

Terraza baja inundable. Área inundable de pésimo drenaje, ubicada entre los ríos Ampiyacu y Amazonas. Fue probablemente el lecho inicial del Amazonas, que con el tiempo fue cambiando de cauce, quedando Ampiyacu como un afluente que corre paralelamente al Amazonas. Estas áreas están pobladas por palmeras de aguaje, huasaí y especies herbáceas hidromórficas.

Terraza baja disectada. Superficies planas que se encuentran en forma aislada en áreas de «altura». Se caracterizan por un drenaje pobre o moderado. La napa freática es superficial, lo cual limita el enraizamiento profundo de los árboles. En consecuencia, el bosque es de tamaño mediano.

Terraza alta. Superficies planas o ligeramente inclinadas, entrecortadas por pequeñas quebradas. Presentan buen drenaje. El potencial forestal mejora en su consistencia y potencialidad. Es notoria la presencia de árboles de buen valor comercial como tornillo, andiroba y añuje caspi. No hay presencia de cedro.

Terraza alta disectada. Terrenos con topografía ligeramente inclinada. Están conformados por suelos de drenaje de moderado a bueno. La presencia del recurso forestal es similar a la de la terraza alta pero con mayor presencia de árboles de leche caspi y shiringa.

Colinas bajas. Formaciones de pequeñas lomas convexas, con topografía ligeramente inclinada y alturas alargadas. La composición florística del bosque es heterogénea y densa por la mayor profundidad de la capa orgánica de los suelos y por el mejor drenaje.



SOCIEDAD Y ECONOMIA INDIGENAS

Organización Social

Antiguamente los Bora, Huitoto y Ocaina vivían en malocas, grandes casas circulares con suelo apisonado ubicadas de forma dispersa en el bosque y que podían estar pobladas por entre 50 y 200 personas (Gasché, 1976:144).

Una maloca estaba habitada por la «célula» de un patrilineaje: el padre, su esposa, sus hijos, las esposas de sus hijos y los hijos de éstos. Los miembros de la célula se consideraban los «dueños» de la maloca. La regla de residencia era patrilocal para los hombres y virilocal para las mujeres (Gasché, 1976). Sin embargo, también se presentaba, en la periferia de la célula de la maloca, la uxorilocalidad.

Frecuentemente una maloca estaba también habitada por "huérfanos" o "gente ordinaria". Estos eran "...incorporados a la maloca como aliados de los 'dueños de casa'. Eran originarios de grupos domésticos extranjeros, miembros de una célula que tuvieron que abandonar debido a una guerra (o una enfermedad) que los privó de su jefe y diezmó a su población" (Gasché, 1976:143).

También podían encontrarse "...prisioneros de guerra', tercera categoría de individuos que podían habitar ocasionalmente una maloca, al menos por un cierto tiempo, hasta que fueran muertos y consumidos ritualmente" (Gasché, 1976:143).

Entre los miembros de la célula de un patrilineaje existía una jerarquía organizada según el orden de nacimiento de los varones: "... los descendientes primogénitos, intermedios y menores eran diferenciados y a cada uno se le asignaba un sector particular de la maloca para que lo habitara. En esta diferenciación se encontraba un principio de orden jerárquico que hallaba su expresión concreta en el ejercicio de responsabilidades políticas y ceremoniales a las cuales se subordinaban los descendientes intermedios y menores" (Gasché, 1976:143). Según este principio de jerarquía, "a la cabeza de la maloca se encuentra el padre, su hijo primogénito, o el hermano primogénito del grupo de linaje local. A él se le llama (en huitoto) *jofo nama*, "dueño de la maloca" o *illaïma*, "jefe"; sus descendientes se consideran los *illaïni*, "gentes del linaje del jefe" (Gasché, 1976:143).

Una primera condición para la fundación de una maloca era la adquisición del saber ritual, que era transmitido de padres a hijos. Existían tres carreras ceremoniales, que son, en orden de importancia decreciente, las siguientes: las que realizaban los primogénitos, las que realizaban los hermanos intermedios y las que realizaban los hermanos menores. Estas carreras ceremoniales se distinguían entre sí por el grado de complejidad, pero las tres compartían una estructura común (Gasché, 1976).

Territorio y acceso a los recursos

Antiguamente, los clanes estuvieron constituidos por varios patrilineajes. Un patrilineaje podía habitar una maloca o varias malocas vecinas entre sí y en posesión de un mismo territorio. En este último caso, los sub-linajes integrantes de un mismo patrilineaje, compartían un mismo "nombre" -el nombre del patrilineaje-, el cual era una derivación del "nombre" del clan, que se podía compartir también con otros patrilineajes de ubicación distante. Cada maloca, aunque pertenecía, junto con otras, a un mismo patrilineaje y a un mismo territorio, constituía una unidad autónoma (Gasché, 1976:147).

Según los relatos de origen huitoto, el Padre "equipó" al bosque asentando en él a los Antiguos, personajes mitológicos y ancestros de los clanes (Gasché, 1991).

Cuando los indígenas fueron trasladados por los patronos al Ampiyacu, mantuvieron formas tradicionales de organización en la manera de ubicarse en el territorio: "En el caso de los bora, cuando llegaron había tres jefes, quienes se trasladaron con 'su gente'. Los 'grupos' eran el aguaje, el pelejo y el carama, cada uno de los cuales estaba formado por unos 80 u 85 miembros. En sí, estos constituían clanes que inclusive en un inicio vivieron en malocas". (ORDELORETO, 1979:51) Sin embargo, si bien mantuvieron hasta donde pudieron su organización clánica y linajera, perdieron las referencias mítico-geográficas originales.

Sistema de manejo de los recursos

La concepción tradicional de los indígenas bora, huitoto y ocaïna acerca de la relación hombre-naturaleza se enmarca en una visión de intercambio de productos del sembrío por productos de la naturaleza, dentro de un todo integrado. Esto se expresa claramente en el contexto de las fiestas, donde los invitados traen los productos de la naturaleza y los organizados

res de la fiesta ofrecen los productos de los sembríos. El intercambio va acompañado de los relatos y de las peticiones de los organizadores de la fiesta para que los "dueños" míticos de los productos del bosque acepten sus pagos y pongan a disposición de los cazadores, pescadores y recolectores (los invitados) los productos del bosque. La capacidad de oferta de productos del sembrío limitaba así la obtención de los productos del bosque (Gasché, 1991).

Animales grandes como la sachavaca, el sajino, la huangana y el venado se comían únicamente en un contexto ritual y después de haber "pagado" por ellos. De otro modo podían causar "daño" a las personas. La gran diversidad de productos de la agricultura y los animales pequeños y de mayor capacidad de reproducción, como los roedores que circundaban los sembríos, eran la base de la alimentación cotidiana.

El sistema de producción

Según la filosofía huitoto, la agricultura fue creada por el Padre en un segundo intento de creación, después de un primer intento que culminó en un gran incendio: "El padre prosigue la búsqueda, recoge la tierra en toda su extensión y la achica, la mezcla con la ceniza y la suelta otra vez para que se extienda hasta el horizonte.... Pone en el monte nuestros medios de subsistencia, los animales. Y crea nuestra sustancia: yuca, tabaco, maní; todo en su sitio: allá afuera el bosque, aquí cerca el sembrío... Se forma el padre y al lado, su compañera, la madre. ... Son atributos de la mujer la yuca y el maní, atributos del hombre la coca y el tabaco, en las tareas y técnicas de producción y transformación tanto para el consumo cotidiano como ceremonial" (Gasché, 1991:3-4).

El jefe o dueño de la maloca narraba en las reuniones nocturnas los discursos míticos vinculados a las diferentes actividades de

subsistencia y, a través de éstos, las técnicas y conocimientos para alcanzar el éxito. En estas mismas reuniones cotidianas se comentaban las actividades del día anterior y se disponían las del día siguiente. También se planificaban actividades más a largo plazo, como la preparación de las fiestas, las cuales podían estar relacionadas también con la construcción de una maloca o con una pesca comunal. Trabajo, mito y ritual no estaban desligados.

Cada familia nuclear al interior del grupo doméstico tenía sus propias chacras, que se podían cultivar individualmente o con la colaboración de otros familiares. Las actividades que demandaban mayor energía, como el rozo para abrir una chacra (especialmente si estaba destinada a proveer una fiesta), se realizaban en forma comunal por el grupo que habitaba la maloca.

La caza y la pesca no estaban concebidas como actividades productivas del hombre sino como producto de las relaciones de intercambio entre los hombres y los "dueños" de la naturaleza (Gasché, 1991).

Destino de la producción: consumo local, intercambio

No se podía disponer de los productos de una chacra sin autorización de su dueño, pues esto era considerado como robo. Nuestros informantes recordaban que existía un castigo para este tipo de infracción, que consistía en que el afectado recogiera toda la producción que quedaba en la chacra y se la llevara al que la había sustraído. Así lo humillaba y le exigía que organizara una fiesta de reparación por el daño causado. Pero si una familia tenía abundante producción, podía invitar a otra menos favorecida a que cosechara en la chacra, lo cual le sería retribuido en otro momento. Las purmas o chacras en barbecho que producían frutales, palmeras y otros cultivos permanentes, eran de acceso para los demás miembros del patrilinaje.

Al interior de la maloca, si bien cada familia tenía su propia hoguera, el consumo de los bienes de subsistencia era usualmente compartido, con lo cual se establecía una seguridad alimentaria para todos. Los intercambios entre malocas se daban principalmente en el contexto de las fiestas, a las que nos hemos referido anteriormente.

Valores que sustentaban la economía indígena

Podemos observar dos líneas de valores principales dentro de la filosofía de estos pueblos indígenas. La primera -a la que ya hemos hecho referencia- es aquella que regula la relación, concebida como intercambio, entre el ser humano y la naturaleza. Este intercambio estaba limitado por la capacidad de oferta de productos del sembrío. En el marco de esta concepción es que se daba un manejo sostenido de los recursos de la naturaleza.

La otra línea de valores se expresa en las relaciones sociales regidas por la concepción y la práctica del compartir, entendida como intercambio entre partes. El que da también recibe. Los bienes que se obtienen de la naturaleza y del sembrío son dones del "Padre" creador, y por tanto pertenecen a todos y deben compartirse. Pero la generosidad tiene una condición: para compartir se debe primero disponer de bienes, lo cual depende de la laboriosidad, de las relaciones sociales para obtener ayuda y del conocimiento de la persona para alcanzar el éxito en sus actividades de subsistencia. Mientras más generosa es la persona, mientras más bienes tiene para compartir, más prestigio alcanza en la sociedad.



BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES ENTRE INDIGENAS Y NO INDIGENAS

Los pueblos que habitan actualmente el Ampiyacu fueron trasladados en dos oportunidades. El primer traslado fue de las cuencas de los ríos Caquetá e Igaraparaná a la margen derecha del río Putumayo, en un período que va desde 1922 a 1929. El segundo, del Putumayo al Ampiyacu entre 1933 y 1937. Estos traslados fueron organizados por los hermanos Carlos y Miguel Loayza, antiguos empleados de la Casa Arana, principal consorcio de extracción y comercialización del caucho en la región. Del Igaraparaná y Caquetá salieron 6 mil indígenas, pero al Ampiyacu sólo llegaron 1.200. Maltrato de los patrones, epidemias y la guerra entre Perú y Colombia influyeron en este colapso demográfico.

A pesar de que en el momento del traslado muchos de los patrulinajes se encontraban ya fraccionados y "huérfanos" (en los términos tradicionales que explicamos anteriormente), la población reubicada en el Ampiyacu mantuvo cierto ordenamiento por grupo étnico y por grupos patrilocales. Cada uno de estos grupos estaba bajo el mando de un empleado de los Loayza, de origen mestizo.

Los hermanos Loayza habían conseguido la propiedad de toda la cuenca del Ampiyacu y del Yaguasyacu. El centro de operaciones de la empresa estaba localizado en Pucaurquillo, a la entrada de la cuenca, desde donde ejercían el control del paso de embarcaciones, pues habían prohibido la entrada de comerciantes fluviales. Ellos ejercían el control sobre la extracción, la producción y el comercio en la zona. Su negocio se basaba en diversas actividades económicas. Entre las productivas estaban la crianza de ganado vacuno, de cer-

dos y gallinas y el cultivo de arroz. Entre los productos provenientes de las actividades extractivas estaban el jebe, leche caspi y palo de rosa, dependiendo de la demanda y del precio en el mercado. Otros productos provenientes de las actividades extractivas eran las pieles de animales, pescado salado y fibra de chambira.

En Pucaurquillo tenían una piladora de arroz, así como un gran almacén con diversos productos (escopetas, hachas, machetes, vestidos, cartuchos, máquinas de coser, víveres, jabón, kerosene), con los que se habilitaba a la población indígena y que concentraban para su posterior transporte a Iquitos, en una lancha de la empresa que también llevaba la mercadería al Ampiyacu para abastecer el almacén.

La habilitación consistía en la entrega por parte del patrón, a manera de adelanto, de bienes industriales al indígena, que se comprometía a la entrega de determinada cantidad de recursos del bosque en un tiempo definido. Cada adelanto se apuntaba en un cuaderno donde figuraba la deuda del indígena, que no tenía como pagarla, pues los bienes industriales eran sobrevalorados y los recursos del bosque subvalorados. Mediante este sistema, el indígena quedaba sujeto al patrón y éste último aseguraba para sí su fuerza de trabajo. El patrón impedía que el indígena tuviera contacto con otros comerciantes con el fin de mantener el monopolio en el comercio. Esto le permitía establecer unilateralmente los términos del intercambio.

Los Loayza dejaron la zona del Ampiyacu en 1957. Dos años antes, Miguel Loayza se había enfermado y retirado. Sus hijos, profesionales ya acomodados en Iquitos o Lima, no continuaron el trabajo del padre. Poco antes del retiro de la zona por parte de los Loayza, llegó a Brillo Nuevo un pastor evangélico, perteneciente al Instituto Lingüístico de Verano (ILV), quien cuestionó el sistema de habilitación y el monopolio de los Loayza. Por otro lado, algunos comerciantes fluviales presionaron para entrar a la cuenca y romper el monopolio, lo cual consiguieron en algu-

na medida. En este tiempo, se inició la evangelización de la población indígena y la fundación de las escuelas bilingües dirigidas por el ILV.

Con los Loayza retirados, el sistema de habilitación continuó esta vez con varios comerciantes fluviales menores, cada uno de los cuales tenía grupos o sectores indígenas habilitados. Estos comerciantes compraban pieles, chambira torcida, peces ornamentales, crías de animales como monos, loros (que se vendían a casas exportadoras en Iquitos), carne de monte y pescado seco; y, abastecían de víveres, vestidos, herramientas, cartuchos, jabón, kerosene y aguardiente a los indígenas. En esta etapa de los regatones o comerciantes fluviales, se introduce con fuerza el consumo de aguardiente.

A comienzos de la década del 70, se inició la actividad maderera en la zona. Se abrieron aserraderos e industrias en Iquitos y en la periferia de Pebas, que habilitaban a intermediarios, los cuales a su vez habilitaban a los indígenas para la extracción de maderas finas como el cedro y la caoba. Algunos indígenas con prestigio en la comunidad, como el caso de Churay (quien fue curaca de un patrilinaje perteneciente al clan "pelejo"), o mestizos integrados a las comunidades por matrimonio con mujeres indígenas, también hicieron de intermediarios subhabilitando a otros indígenas. En esa misma década se inició también la actividad turística en la zona, la cual continúa hasta la actualidad.

A partir de 1987, año en que se inició un agudo proceso inflacionario en el país, disminuyó significativamente la presencia de los comerciantes fluviales y el comercio en la zona. Los reclamos de los indígenas por un intercambio más justo, el control de la FECONA sobre la extracción de recursos a foráneos y, a partir de 1990, el alto costo del combustible y la recesión en el mercado, ocasionaron que varios comerciantes de río consideraran que su actividad en la zona era poco rentable y la abandonaran.

La articulación con el mercado se hace en la actualidad principalmente a través de intermediarios, indígenas o mestizos integrados, que viven en las propias comunidades. La actividad de comercio se realiza generalmente con la acumulación de algún capital a partir de sus sueldos como profesores o promotores de proyectos, o con la producción y/o comercio de la coca para el narcotráfico, que se dio entre 1980 y 1985. Un rubro importante de esta intermediación con el mercado de Iquitos, y en menor medida con el de Lima, es la artesanía. Otra forma de articulación con el mercado es a través de la venta directa que hacen los indígenas, en Pebas, de carne de monte, yuca, gallinas, plátano, fariña y artesanías, ya sea a los comerciantes del lugar o directamente a los consumidores.

Con la ausencia de los comerciantes del río, los indígenas han visto disminuidas sus posibilidades de vender productos y por tanto también de obtener bienes del mercado.



EL CONTEXTO REGIONAL: LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

La economía regional y las políticas del Estado

Hasta antes del auge del caucho, que se inició hacia 1880, la economía loreana estuvo dirigida principalmente hacia "una agricultura y ganadería rudimentarias, orientadas básicamente a la autosubsistencia y al comercio extraregional de productos agrícolas tropicales, tales como azúcar, tabaco, maíz, yuca y plátanos" (Haring, 1986). Los principales agentes económicos eran misioneros católicos y administradores del Estado. El comercio se dirigía principalmente al Brasil, debido a las redes fluviales, la vía de transporte más importante (Haring, 1986).

Esta primera base productiva desarrollada en la región entró en crisis durante el período del auge de la explotación del caucho que se inició a fines del siglo pasado. Las casas comerciales exportadoras del caucho e importadoras de bienes de consumo asentadas en Iquitos adquirieron el dominio de la economía regional y la ciudad se convirtió desde entonces en el centro urbano y comercial más importante de la región (Haring, 1986). La ausencia de medios de transporte hacia la costa del Perú, polo económico más desarrollado del país, determinó que la economía de la región continuara orientada hacia el Brasil, a través del Amazonas, para dirigirse de allí a Europa.

El capital de algunas pocas casas comerciales dominó la economía regional en base a la habilitación de los extractores del caucho. Los indígenas fueron utilizados como mano de obra, habilitados por patronos que a su vez eran habilitados también por las casas comerciales de Iquitos.

El auge de la explotación del caucho en la Amazonía decayó hacia 1913, cuando el mercado europeo comenzó a ser abastecido por el jébe producido y cultivado a menor costo en Asia. Los grandes comerciantes del caucho abandonaron la Amazonía llevándose consigo sus riquezas. Quedaron funcionando casas comerciales menos importantes, que se dedicaron a la exportación de otros productos forestales como la leche caspi y el palo de rosa.

La apertura de la carretera Pucallpa-Lima, en 1943, abrió un nuevo flujo comercial hacia la costa combinando la vía fluvial con la vía terrestre. A partir de esa década, el Estado comenzó a intervenir directamente en el fomento de la extracción del caucho, con la formación de la Corporación Peruana del Amazonas, que se encargó de comercializarlo (San Román, 1975:198). En la década del 60, durante el primer gobierno de Belaúnde y a través del Banco de Fomento Agropecuario, el Estado promocionó la producción agrícola en la selva, acción que fue continuada por los gobiernos subsiguientes por me-

dio del Banco Agrario, principalmente en los cultivos de arroz, maíz, plátano y yute (Barclay, 1991).

El Estado proveía de precios de refugio a los productores de arroz, maíz y yute. Estos incentivos y subsidios de cultivos estaban dentro de la lógica de lograr la integración de la Amazonía como productora de alimentos para los sectores urbanos, principalmente de la costa.

En la región de Loreto se inició el cultivo de la coca con fines comerciales clandestinos en la década de 1960, fomentado por personas pudientes de Iquitos vinculadas al comercio. Este dinero, acumulado en la actividad de la coca y en el comercio de importación y exportación, que gozó de exoneraciones tributarias desde los 60, fue invertido en la industria maderera y en el transporte fluvial (Haring, 1986). La industria maderera ha sido en realidad la de mayor significación en la región. Hasta hace pocos años se manejaba también única y exclusivamente bajo la forma de habilitación a los extractores, quienes a su vez sub-habilitaban mano de obra.

En la década del 70, el gobierno reformista militar dictó algunas leyes para el control de la extracción de los recursos con el fin de evitar la depredación de los mismos. Sin embargo, estas leyes no tuvieron gran impacto debido a la deficiencia y a la corrupción del aparato administrativo del Estado.

El fomento de la agricultura por parte del Estado fue suspendido a partir de 1990, cuando el Gobierno desactivó el Banco Agrario, el cual no ha sido sustituido por ninguna otra institución con la misma relevancia. Esta decisión se enmarcó dentro de la política liberal radical que ha asumido el Gobierno del Presidente Alberto Fujimori.

En nuestras entrevistas con miembros del sector empresarial en Iquitos, pudimos recoger indicios claros de que la recesión económica actual afecta también a este sector. De 16 empresas turísticas que existían en la ciudad en 1991, en 1992 sólo quedaban tres, (entre ellas Amazon Camp

que lleva turistas a las comunidades del Ampiyacu), las más grandes, las cuales pudieron seguir recibiendo turistas gracias a campañas propias en el extranjero. De diez empresas madereras en Iquitos, cinco habían cerrado en el último año. Varias tiendas de artesanía también se habían visto obligadas a terminar con su actividad.



ARTICULACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

El patrón y el sistema de habilitación: nuevas modalidades y malos hábitos

El recuerdo generalizado de los adultos y ancianos que hemos entrevistado es que "en el tiempo de los Loayza había bastante trabajo y no faltaba nada. Cualquier cosa que hubiera en el almacén ellos pedían y el patrón les daba".

Tanto los Loayza como sus administradores se casaron con mujeres indígenas, de modo que estuvieron insertos en las relaciones de parentesco locales, aprendieron los idiomas nativos y participaron, hasta cierto punto, de la sociedad e ideología indígena. Sabían que debían mostrarse "generosos" para mantener su legitimidad, y por eso "les daba todo". La gente accedía -a través del patrón- a escopetas, cartuchos, machetes, sal, fósforos, jabón, kerosene, mercaderías que eran ya parte de sus necesidades.

La "generosidad" del patrón era el eje que permitía mantener a la población endeudada y sujeta a él como fuerza de trabajo. Como hemos señalado, al entregarle al indígena mercaderías por adelantado, el patrón lo comprometía anticipadamente a la entrega de productos del bosque. El

indígena se sentía obligado a entregarle los productos del bosque, ya que con ello podía mantener la relación con el patrón y acceder a nuevas mercancías.

Lo más importante para el patrón era mantener a los indígenas bajo su dependencia ya que de esta manera podía acceder a los recursos del bosque. Tan importante resultaba para él mantener esta situación, que procuró asegurarse el monopolio comercial en la zona, ejerciendo el control a la entrada de la cuenca para impedir que entraran otros comerciantes.

La relación de 'intercambio' incluía también la entrega de jóvenes como empleados domésticos para el patrón o para sus familiares en Iquitos o Lima. A veces se les ofrecía a cambio educación (ofrecimiento que no siempre era cumplido); en otras ocasiones, el patrón conseguía llevarse a estos jóvenes actuando con prepotencia. En estos 'intercambios' también intervenían las relaciones de compadrazgo.

Otro elemento importante era que el patrón organizaba el trabajo. Según la versión de los comuneros entrevistados "había quien mande trabajar, quien dirija". En una sociedad indígena mayoritariamente 'huérfana', donde muchas de las jefaturas de patrulinajes se habían discontinuado, el patrón había asumido una serie de funciones que correspondían a la del curaca, como la de organizar el trabajo. Esta visión del patrón como proveedor de trabajo es un reconocimiento a su función de articulador con el mercado en un tiempo en que una diversidad de recursos naturales de la zona existían en abundancia y tenían demanda. Muchas veces este comentario lo hicieron los comuneros para contrastar esa época con la situación actual en la que hay "menos trabajo", en el sentido de que hay menos posibilidades de colocar productos en el mercado y, por tanto, de acceder a mercaderías.

Estrategias para participar del mercado 1962-1992

Desde que los Huitoto, Bora y Ocaina llegaron al Ampiyacu, su articulación con el mercado ha atravesado por tres etapas:

- Entre 1937 y 1957, la articulación con el mercado se dio a través del patrón y sus empleados, quienes habilitaban a los indígenas con objetos del mercado, y a los cuales los indígenas entregaban productos extraídos del bosque. Los indígenas también proveían al patrón de mano de obra para otro tipo de actividades específicas, como construcción de casas, cuidado del ganado, pilado del arroz, etc.
- Entre 1957 y 1987, los comerciantes fluviales establecieron relaciones de habilitación con los indígenas a cambio de productos como carne de monte, peces ornamentales, fariña, fibra de chambira, gallinas, yute y, desde 1970, artesanía. A partir de ese año, la venta de artesanía a los turistas que visitan las comunidades de Pucaurquillo Huitoto y Bora, genera un flujo de materias primas de las comunidades desde la parte alta de la cuenca hacia a estas dos comunidades de la parte baja.
- Desde 1987 hasta hoy, la articulación con el mercado se ha realizado a través de la venta de carne de monte, gallinas, plátanos, fariña y artesanía directamente en Pebas a consumidores o comerciantes del lugar o a pequeños intermediarios de las propias comunidades. También se vende artesanía -o se la cambia por productos- a los turistas que visitan las comunidades de Pucaurquillo, Bora y Huitoto. Además, entre 1989 y 1990, se la podía vender a un proyecto de comercialización de la FECONA y Antisuyo (ONG promotora y comercializadora de artesanía).

La propiedad y el acceso a los recursos

La familia Loayza adquirió la propiedad legal del área en la década del 30. Mientras ellos estuvieron ahí, las familias extensas indígenas vivían dispersas en el bosque trabajando para su propia subsistencia y extrayendo los productos que mensualmente entregarían al patrón. Este no restringía la extracción de recursos por parte de los indígenas para su propia subsistencia, pero sí la relación con otros comerciantes.

Durante este período, hubo una explotación depredadora de los recursos del bosque. Cuentan nuestros informantes que en ese entonces salían a cazar en grupos y que podían matar de una vez hasta 40 animales de una manada de huanganas, con el fin de extraerles las pieles y entregarlas al patrón, que las comercializaba. La carne que podían trasladar era consumida, y el resto quedaba abandonada en el monte.

Cuando los Loayza dejaron la zona en 1957, terminó la presencia permanente de un patrón. A través de misioneros del ILV y de otras iglesias protestantes, se inició la fundación de escuelas, el *nucleamiento* de la población y el abandono de las casas comunales o malocas. Las que quedaban fueron reemplazadas por las casas unifamiliares promovidas por estos religiosos. En este período se gestionó, al amparo de la Ley de Reservas Indígenas de 1957 y con el apoyo del ILV, el reconocimiento de tierras en favor de los indígenas de las que serían las primeras comunidades: Brillo Nuevo y Estirón.

A partir de 1974, con el Decreto Ley de Comunidades Nativas, que reconoció la propiedad de los indígenas bajo la forma de comunidades nativas, y con la promoción que realizó el organismo de movilización social del gobierno militar (SINAMOS), se reforzó la *nuclearización* de la población en centros poblados, con el fin de que se organizaran "comunamente". En este proceso, se introduce también un nuevo concepto de comunidad. A partir

de entonces, los pobladores que habitan una determinada área conforman una comunidad nativa y adquieren en propiedad, en forma comunal, las tierras que el Estado les asigna.

Destino y uso de dinero

La articulación de los indígenas de la cuenca del Ampiyacu con el mercado ha sido, como ya hemos dicho, principalmente por el sistema de habilitación, y en productos más que en dinero. Así es como se inició la relación con los primeros patrones. El dinero no tenía mayor significación para el indígena, mientras que productos como hachas, machetes, kerosene, fósforos y jabón sí tenían un uso muy concreto e inmediato.

En la medida en que los indígenas han ido teniendo mayor contacto con los centros urbanos y con el comercio, el dinero ha comenzado a circular, aunque en mínima cantidad, en las comunidades, y a servir como medio en el intercambio de los productos. Actualmente, en las comunidades más cercanas a los centros urbanos, como son Pucaurquillo Huitoto y Pucaurquillo Bora, el dinero es utilizado también en la compra y venta interna de productos de subsistencia, como la carne de monte o el pescado. Sin embargo, el intercambio de productos de subsistencia, en forma de 'regalos' recíprocos y diferidos, es la forma dominante, especialmente en aquellas comunidades más distantes de los centros urbanos y de los mercados y más cohesionadas socialmente en términos de los criterios linajeros tradicionales, como es el caso de Brillo Nuevo.

Por otro lado, el dinero también ingresa en los circuitos de reciprocidad y redistribución familiar y comunal. Cuando algún comunero tiene una situación de emergencia por enfermedad, o cuando hay necesidad de gastos en torno a alguna fiesta, se hacen colectas en dinero o productos con valor en el mercado, de modo que a través de su venta se pueda conseguir dinero, que se destina a la compra de

medicinas, útiles escolares, ropa, sal, kerosene, fósforos, jabón, municiones, pilas, aguardiente, aparte de los productos de subsistencia antes mencionados.



ANÁLISIS DE LA ADAPTACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

Cambios, conflictos y tendencias de tipo socio-económico

Nuevo orden social/ organización comunal

A pesar de los cambios ocurridos en las formas de asentamiento, el ideal de organización social tradicional se expresa hoy en día tanto en la forma en que se agrupan y ordenan las viviendas unifamiliares en los centros poblados, como en las formas de explicar los problemas que surgen actualmente dentro de la organización comunal (Gasché, 1982). Un estudio detallado de tres comunidades huitoto del Ampiyacu demuestra que:

“Algunos hombres que fueron trasladados por los Loayza en 1937 fundaron familias cuyos hijos e hijas o emigraron o se quedaron en parte o murieron; los que quedaron se casaron y tomaron residencia cerca del padre de su esposa y siguieron siendo «huérfanos» como sus padres, entendiendo «huérfano» en los términos tradicionales de carecer de jefe de linaje vinculado a una carrera ceremonial...

Pero otros fundaron familias que se quedaron agrupadas y que tomaron, cuando tenían muchos hijos, el aspecto de una gran familia extensa patrilocal, correspondiendo a la ima-

gen tradicional del grupo social localizado en una maloca” (Gasché, 1982:25).

Sin embargo, así como se puede afirmar que en el ordenamiento social al interior de las comunidades se expresa el ideal de organización social tradicional, también se puede decir que los patrilinajes han perdido su papel de unidad política y espiritual y su función de servir como criterio para agrupar a sus miembros en un mismo lugar de residencia.

“En las tres comunidades mayoritariamente huitoto del Ampiyacu encontramos viviendo juntos a hombres pertenecientes a 4 clanes en Tierra Firme, 9 clanes en Estirón y 9 clanes en Pucaurquillo, huitotos en los 3 casos, además de hombres que pertenecen a otros grupos etno-lingüísticos en cada comunidad: Andoke, Orejón y Yagua (en Tierra Firme); Nonuya, Ocaina, Resígaro, Bora, Orejón, Coca y Mestizo (en Pucaurquillo)” (Gasché, 1982:13).

El hecho de que los patrilinajes hayan perdido también su función política ha afectado profundamente el sistema de liderazgo tradicional en la sociedad indígena. Hoy en día, cada comunidad nombra un curaca. El criterio para su nombramiento es que tenga conocimientos tradicionales, es decir, que conozca historias (mitos), que sepa las canciones que se cantan en las fiestas y la forma en que deben prepararse y realizarse las festividades tradicionales. La función central que tenían antiguamente en la vida económica, política y religiosa de una maloca, hoy se ha reducido al rol de “guardián de la tradición”.

Por otro lado, en varias oportunidades hemos escuchado a los comuneros afirmar que estos curacas “no saben tan bien cómo eran las cosas”. Por lo general, los curacas actuales son ancianos que han recibido de sus padres conocimientos ya fraccionados, en contextos donde los patrilinajes ya habían perdido su cohesión (Gasché, 1982).

Esta costumbre de elegir a los curacas por sus conocimientos tradicionales se ha establecido debido a que la sucesión de cargos ceremoniales se ha debilitado. Antes, el cargo de "dueño de maloca", también denominado en la actualidad con el nombre de "curaca" o "jefe", se heredaba de padres a hijos a través de la transmisión de la carrera ceremonial. Hoy en día, la comunidad nombra a un curaca "para que no se pierda la tradición".

Actualmente, en las comunidades nativas se han construido malocas 'comunales', cuyas funciones también han cambiado. Mientras que las viviendas son unifamiliares (un sólo fogón), las malocas sirven como locales comunales para la realización de reuniones o para la celebración de fiestas. En Pucaurquillo Bora y Huitoto, constituyen también el espacio donde se presentan los "bailes folclóricos" a los turistas.

Ahora el curaca ya no es dueño de la maloca sino guardián de ésta, y cualquier hombre que quiera hacer una fiesta y tenga suficiente producción y colaboración, puede realizarla. La maloca ya no pertenece a un patrilinaje sino a la comunidad: la comunidad la ha construido.

En Brillo Nuevo y Betania, mayoritariamente bora, existen curacas que son "legítimos", es decir, que han heredado el cargo de sus padres. En consideración a esta legitimidad, estas comunidades los han elegido como sus curacas, y se ha producido así en estos dos casos una combinación del sistema tradicional de herencia con el nuevo sistema de elección del cargo. En ambas comunidades los patrilinajes de sus curacas son los más estructurados y cohesionados.

Aparte del curaca, que es elegido como autoridad tradicional, existen las autoridades comunales 'modernas', que son las que representan a la comunidad frente al Estado y a otras instituciones externas. Estas son: presidente, secretario y tesorero, cargos que se crearon en el contexto de la Ley de Comunidades Nativas. Estas autoridades son elegidas generalmente

con criterios relacionados a su manejo del idioma español, a sus conocimientos de lectura y escritura, y a los contactos y relaciones que mantienen fuera de la comunidad, aunque en ciertos casos se combinan estos criterios con aquellos relacionados con su linaje. Sin embargo, suele suceder que estas autoridades enfrenten problemas para encontrar legitimidad en toda la comunidad, más allá de su propia familia ampliada y de sus aliados más cercanos.

Tanto las autoridades 'tradicionales' como las 'modernas' asisten a los congresos convocados por la FECONA. En la elección de los dirigentes de la Federación, cobran aún mayor importancia el manejo del español, los conocimientos de lectura y escritura, y los contactos fuera de la comunidad.

Cambio de patrón de asentamiento

Antiguamente, las malocas estuvieron habitadas por entre 50 y 200 personas pertenecientes o aliadas a un patrilinaje. Varios fogones u hogares se ubicaban dentro de las malocas, que se encontraban dispersas en el bosque y que cada cierto tiempo eran reconstruidas en un nuevo lugar al interior de una misma área geográfica. Las actividades de los habitantes estaban orientadas a la autosubsistencia y al intercambio con otras malocas. No se producía un excedente orientado al exterior de la sociedad indígena.

Actualmente, las comunidades están constituidas por viviendas unifamiliares (un sólo fogón) ubicadas cerca de las riberas de los ríos. Hoy en día, los ríos constituyen la principal vía de transporte.

Las comunidades de Pucaurquillo Bora y Pucaurquillo Huitoto, cercanas a Pebas, están ubicadas en forma contigua y tienden a concentrar el mayor número de habitantes: agrupan, en conjunto a 462 personas. Brillo Nuevo, ubicada en la cabecera del Yaguasyacu, agrupa por su parte a 181 habitantes. Estas tres comunidades son las más grandes de la cuenca, en términos demográficos.

Mientras que los comuneros de Brillo Nuevo tienen el acceso a las cabeceras del Zumún y otros afluentes del Yaguasyacu, áreas actualmente deshabitadas y propicias para abastecerse de carne de monte, los de Pucaurquillo tienen mayores dificultades para llegar a este recurso. Situación similar sucede con la chambira, utilizada para la elaboración de artesanía, o con la hoja de irapay, que sirve para el techado de las casas.

La propiedad y el acceso a recursos

Los miembros de una comunidad nativa comparten la propiedad del área asignada por el Estado en forma comunal. Al interior de estas áreas, cada familia abre sus chacras, las cuales son de usufructo individual. Al igual que las viviendas unifamiliares, que tienden a agruparse por patrilinajes, las chacras de un mismo linaje se ubican en forma contigua, siguiendo los caminos detrás de sus viviendas.

Las parcelas tienen en promedio 1/4 de hectárea de extensión. Una familia suele tener tres de estas parcelas, una en la última etapa de cosecha, otra en plena producción y una tercera en preparación o recientemente rozada y sembrada. En general, después de tres años, las chacras se dejan descansar (entran en barbecho) durante una cantidad variable de tiempo, para que recuperen su productividad.

En las purmas o chacras en descanso se cuidan y cosechan las plantas permanentes, como los frutales y la chambira, de cuyo cogollo se obtienen fibras para la elaboración de artesanía. El "dueño" de la chacra mantiene la posesión de una purma, a no ser que la abandone definitivamente. En ese caso, otro individuo, generalmente del mismo patrilinaje, puede rozar esa purma y abrir una nueva chacra.

Si bien actualmente las comunidades tienen límites establecidos, la caza y la pesca se practican trasponiendo estos límites intercomunales y de separación de las áreas legalmente reconocidas como de propiedad del Estado. Sin embargo, algunos comuneros, principalmente mestizos

integrados a las comunidades, comienzan a exigir que se les avise cuando otras personas entran a cazar en una comunidad de la cual no son miembros. La FECONA prohíbe a los foráneos la caza y la pesca en la cuenca.

Nuevas relaciones de género

Al vincularse al mercado, los indígenas han modificado sus actividades tradicionales. Cuando estaban sujetos a los patrones Loayza, los hombres dedicaban una parte importante de su tiempo a la extracción de productos del bosque para cambiarlos por los bienes del mercado. Este sistema básicamente prosiguió con los regatones o comerciantes de río, pero a menor escala.

Desde la década del 60, se inició el cultivo del yute mediante la habilitación que hacían los comerciantes fluviales. Este se intensificó del 85 al 89, cuando funcionó en Pebas una sucursal del Banco Agrario, que otorgaba crédito y acopiaba el producto. El yute se trabajaba familiarmente y, en tiempos de cosecha, aquellos que tenían mayor extensión (máximo dos hectáreas) buscaban la colaboración de terceros a través de las mingas o de jornaleros de la misma comunidad.

En la venta de artesanía, a partir de la década del 70, son las mujeres quienes están principalmente involucradas, a través de la elaboración de las jicras y hamacas de chambira, que son los productos artesanales con mayor demanda en el mercado. Esta actividad genera un ingreso económico directo para ellas.

Actualmente, las actividades agrícolas para la subsistencia son compartidas por el hombre y la mujer. Los dos géneros participan en el roce y la quema. En ciertos casos, las familias que tienen más posibilidades organizan mingas para rozar la chacra, en las que la mujer participa en la elaboración de los alimentos y la bebida. El hombre ayuda también en la siembra de la yuca. La mujer es la que cosecha, actividad que se hace paulatinamente según las necesidades de consumo, elabora

los alimentos y cuida a los niños, aunque eventualmente recibe también la ayuda del hombre, quien normalmente asume las actividades de caza y pesca.

Muy de vez en cuando, ya que existen pocas oportunidades, los hombres se emplean como jornaleros, sea en la extracción de chonta, en el mateo de madera o, anteriormente (1980-85), en la cosecha de coca o en la actividad del yute, dependiendo de su ubicación social y económica dentro de la comunidad.

Nuevas necesidades de consumo, nuevas relaciones de intercambio

Las nuevas necesidades de bienes del mercado conducen a que ciertos excedentes, que antiguamente se utilizaban en la redistribución comunal, hoy se destinan a la venta o al intercambio. Igualmente, el tiempo que se dedicaba a producir excedentes para el intercambio dentro de la sociedad indígena, hoy se dedica a actividades para conseguir dinero. Por ejemplo, hay una tendencia a que las mujeres dediquen menor tiempo a la chacra que a la artesanía.

Esta necesidad de orientar la producción a la venta para obtener los bienes del mercado, restringe la reciprocidad interna y la circulación de excedentes al interior de las redes de intercambio. Varios de nuestros informantes evaluaron esta situación como una pérdida de las buenas costumbres de sus abuelos, lo cual expresa que estos valores siguen vigentes, aunque las condiciones objetivas que se viven actualmente no permiten su realización como antaño.

La circulación de excedentes dentro de las relaciones de reciprocidad es mayor en Brillo Nuevo que en Pucaurquillo, pues esta comunidad está alejada del mercado, razón por lo cual sus miembros tienen menos posibilidades de vender sus productos.

Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos

Con la articulación al mercado, a través de los patrones y de los comerciantes fluviales, se introdujeron profundos cambios en las actividades tradicionales de manejo y uso de los recursos. La relación tradicional entre sociedad y naturaleza, concebida como intercambio y limitada a abastecer a la sociedad indígena local, se rompe a partir de la demanda, por parte de los patrones, de bienes del bosque a cambio de bienes del mercado. Este proceso cobró mayor importancia desde el auge de la explotación del caucho a fines del siglo pasado.

La agricultura

En las comunidades del Ampiyacu, la producción agrícola está orientada principalmente a la subsistencia y se practican formas tradicionales de asociación de cultivos, así como el descanso de la tierra para su recuperación a través del sistema de purmas. Sin embargo, en los casos de Pucaurquillo Bora y Pucaurquillo Huitoto la concentración poblacional y el deseo de mantener las chacras relativamente cerca de las viviendas, está ocasionando que los períodos de descanso de las purmas se reduzcan. En Brillo Nuevo, donde la concentración de población es menor, el período de descanso de las purmas es más prolongado.

Mientras que en Pucaurquillo Bora, el promedio por familia de purmas de 10 años era de 10% y en Pucaurquillo Huitoto no existían, en Brillo Nuevo era de 50%. Asimismo, en esta comunidad cada familia tiene mayor cantidad de purmas bajo manejo que en Pucaurquillo Bora y Huitoto.

La diversidad de cultivos en la chacra se está reduciendo. Las mujeres, encargadas de los cultivos asociados a la yuca, dedican menos tiempo a esta actividad, y las técnicas agrícolas tradicionales se van perdiendo. Por otra parte, la dieta ha cambiado. Antes estaba basada principalmente

Promedio de número de Has. de purmas de 3, 6 y 10 años por familia, por comunidad

COMUNIDAD	PURMA 3 AÑOS	PURMA 6 AÑOS	PURMA 10 AÑOS	TOTAL POR FAMILIA
Pucaurquillo Bora	0.6 Ha 31.8%	1.1 Ha 57.8%	0.2 Ha 10.6%	1.9 Ha 100%
Pucaurquillo Huitoto	0.5 Ha 23.8%	1.6 Ha 76.2%	0.0 Ha 0%	2.1 Ha 100%
Brillo Nuevo	0.7 Ha 26.9%	0.6 Ha 23.1%	1.3 Ha 50%	2.6 Ha 100%

en los productos del sembrío. El maní y el macambo (cacao), ricos en proteína vegetal, eran muy importantes dentro de la dieta tradicional y muy valorados por sus cualidades nutritivas.

Actualmente, el maní es poco cultivado. Algunas mujeres dijeron que no tenían las semillas y que era un cultivo que requería de mucha dedicación, pues era atacado frecuentemente por insectos o consumido por roedores. La dieta de hoy se basa principalmente en la yuca y el casabe (tortilla elaborada con yuca), acompañados por carne de monte o pescado, aunque estos últimos no siempre están disponibles. La agricultura comercial (arroz, yute y plátano) se ha dado a una escala reducida y en pequeñas áreas de cultivo. A excepción del yute (mientras el Banco Agrario lo fomentó), los productos agrícolas no son una alternativa viable para obtener ingresos, pues los costos de transporte son muy altos en relación a los precios que se pueden cobrar. Esta es la razón principal para que la actividad agrícola esté orientada a la subsistencia y para que no haya causado mayor impacto en la deforestación del bosque.

La cacería

Las restricciones culturales que existían antes en relación a la caza de animales grandes se han debilitado. La caza de sachavaca, sajino o huangana es ahora una práctica cotidiana, tanto para el consumo como para la venta.

Los indígenas suelen atribuir a una caza excesiva las enfermedades que afectan al cazador o a su familia, puesto que no se está respetando la concepción tradicional de intercambio ser humano-naturaleza. Esta interpretación de la enfermedad de-

muestra que aún existe la creencia de que los animales tienen su "madre" y que una caza excesiva y sin la compensación debida causa "daño".

La recolección

Los vegetales del bosque son usados para innumerables fines, desde la construcción de viviendas y la elaboración de canoas, hasta la preparación de tintes naturales para la artesanía. Los bienes del bosque pueden ser tomados por cualquier miembro de la comunidad, tanto para la subsistencia como para su posterior elaboración y venta, como en el caso de la chambira del bosque maduro.

Con relación a la madera orientada a la venta, está claramente definido que ésta pertenece a la comunidad en su conjunto y, por lo tanto, los ingresos provenientes de esta venta deben ser invertidos en servicios comunales, o bien distribuidos en forma igualitaria entre todos los comuneros. Las decisiones sobre venta de madera deben ser realizadas con la participación de todos los miembros de la comunidad. Sin embargo, este tema provoca fuertes debates. Mientras algunos comuneros sostienen que la madera no debe ser vendida y que más bien se la debe procesar para darle un valor agregado, o conservarla para el uso en las propias comunidades, otros afirman que debe venderse para obtener ingresos inmediatos, especialmente al inicio del año escolar.

Esta contradicción suele agudizarse cuando algunos comuneros hacen arreglos de venta de madera sin la participación de toda la comunidad. También han surgido conflictos entre comunidades en relación a la venta de madera en áreas que no están claramente delimitadas.

Nueva relación con la naturaleza

Tasas de deforestación

Analizando las imágenes satélite de 1979 y 1991, se puede establecer que durante este período de tiempo se han deforestado 5.600 has, es decir, un promedio de 465 has por año. Esto quiere decir que, en promedio, cada familia deforesta alrededor de 2 has por año.

Empobrecimiento del bosque

El área de estudio se ha articulado con el mercado principalmente a través de actividades extractivas. Si bien el bosque no ha tenido un alto índice de deforestación, sí ha habido un empobrecimiento de sus recursos. Maderas finas como cedro y caoba ya no se encuentran cerca de las riberas de los ríos, pues éstas ya han sido explotadas.

El 70% del producto de caza está compuesto por roedores de rápida reproducción, que se capturan principalmente en las purmas y el 30% restante corresponde a mamíferos grandes que habitan en el bosque. Sin embargo, es notorio el impacto sobre estos últimos, pues cada vez es más difícil encontrarlos.

Según los comuneros entrevistados, hace diez años se podían capturar animales grandes si se recorría una distancia de dos horas desde el poblado. En la actualidad, caminando tres y cuatro horas bosque adentro no se encuentran animales grandes, lo cual obliga a los cazadores a hacer expediciones a lugares distantes. Los hombres que se especializan en la caza con fines comerciales se internan en el bosque hasta 15 días y obtienen un promedio de 40 kg de carne ya deshidratada cuyo pre-

cio es el equivalente a US \$ 1,00 por kilogramo. Estas expediciones se llevan a cabo dos o tres veces al año.

Las cabeceras del Yaguasyacu y del Zumún, actualmente deshabitadas, son áreas de preferencia para estas largas expediciones. La FECONA proyecta tramitar ante el Estado que esta zona sea una reserva comunal.

Conflictos en relación al uso del suelo

Siendo el área de estudio una zona de poco crecimiento poblacional y de relativamente alta disponibilidad de tierras y bosques por habitante, no se dan en la actualidad muchos conflictos por el uso del suelo. Estos se dan más bien por recursos que son destinados a la venta, como la madera o las palmeras de chambira que crecen en las purmas.

Interacción, adaptación y conflicto entre la economía indígena y la economía de mercado regional

Con la desaparición de los comerciantes fluviales, la habilitación ha disminuido notablemente. Sin embargo, personas que tienen urgencia de obtener dinero suelen recurrir a comerciantes de Pebas para que los habiliten.

Algunos cazadores que antes eran habilitados por comerciantes manifestaron su preferencia por comprar ellos sus cartuchos y pilas para realizar sus actividades de caza, porque así tienen más flexibilidad en el posterior manejo del precio y de la carne. Sin embargo, esto no siempre es posible, debido a que no poseen dinero suficiente, por lo que recurren a la habili-

DESCRIPCIÓN	1979	1991	TASA DE DEFORESTACION
Bosque natural	103.860 Has. 92%	96.200 Has. 87.6%	
Bosque intervenido	8.340 Has. 7.5%	13.940 Has. 12.4%	467 Ha./año
TOTAL	122.220 Has.	122.220 Has.	

tación. Al recibir por adelantado cartuchos, sal y pilas, comprometen también por adelantado la carne que van a cazar. Si el cazador tiene "mala suerte" y no consigue la cantidad de carne acordada, permanecerá endeudado con el habilitador.

La búsqueda de adelantos por parte de los indígenas tiene lugar principalmente en situaciones de urgencia de dinero.

La habilitación, mediante adelantos, es un sistema introducido por los patrones en la sociedad indígena aprovechando las relaciones de intercambio tradicionales y los valores indígenas de reciprocidad y generosidad. Sin embargo, mientras los indígenas las formas de intercambio diferido se dan dentro de un marco de equidad y no de acumulación, el intercambio entre el patrón y los indígenas se da en términos desiguales, pues el patrón busca obtener ventajas económicas.

La relación desigual entre el patrón/comerciante/habilitador y el habilitado indígena suele encubrirse ideológicamente con una actitud paternalista y de generosidad por parte del patrón, con la que se busca ocultar la posición desventajosa que ocupa el indígena. El patrón trata de cultivar una imagen de persona generosa que ayuda a la gente cuando ella lo necesita. El que actúa de esta manera es un "buen patrón" y en momentos de necesidad la gente recurre a habilitarse con él.

En la vida social y cultural de la población indígena, la habilitación es un sistema muy interiorizado que se extiende a situaciones muy diferentes a las que se daban tradicionalmente entre patrón e indígena. Así, por ejemplo, un proyecto de comercialización de artesanía que inició la FECONA, en convenio con la ONG Antisuyo, se vio obligado a entrar, por razones sociales y para casos de emergencia, en estos mecanismos de 'apoyo' a los comuneros, es decir, a dar adelantos por la artesanía. Si bien esta no fue la única razón para la descapitalización del proyecto y tal vez tampoco la principal, sí contribuyó a ello. La noción del dinero como capital que debe ser permanentemente reinverti-

do para generar acumulación se opone al valor de la generosidad y a la presión social de compartir los bienes que existe en las comunidades.

Indígenas o mestizos que han iniciado pequeños comercios en las comunidades, comienzan, con la experiencia, a resistir las presiones sociales a los "fiados" (entrega de mercaderías para ser canceladas posteriormente), con el fin de preservar su pequeño capital. A diferencia de estos pequeños comerciantes, los patrones y habilitadores acumulaban dinero con este sistema de 'intercambio diferido', estableciendo un gran margen a su favor, en un contexto no inflacionario, y ejerciendo el monopolio en el abastecimiento de mercaderías como un elemento coercitivo para el "pago de la deuda".

¿Qué pasa cuando hay cambios en la demanda del mercado? La diversidad de los productos provenientes del bosque permite que, en una economía extractivista, se vayan reemplazando unos recursos por otros según la demanda del mercado. Así, hemos visto cómo a través del tiempo ha habido una gama de productos del bosque que se han ido comercializando en diferentes momentos.

La profunda crisis económica que se vive en el país desde 1987, ha creado una fuerte recesión en el mercado nacional y ha elevado muy significativamente el costo del transporte. El efecto de esta situación en las comunidades del Ampiyacu se ha manifestado en una notoria desarticulación con el mercado, con lo cual se ha afectado el acceso por parte de los indígenas a bienes industriales, que son parte de sus necesidades actuales.

Los comuneros expresaban esta situación diciendo que "no hay trabajo", que "no hay a quien vender". Sienten de esta manera la recesión en los mercados de la madera y de la artesanía, la ausencia de los comerciantes fluviales, la desaparición del Banco Agrario y, con él, de los préstamos para el cultivo del yute.

La ética del manejo económico: conflictos de valores y normas

Hemos visto que los valores indígenas de generosidad y reciprocidad se mantienen vigentes en ciertos contextos. Estos valores conviven con otros que tienen su origen en la sociedad mayor como, por ejemplo, la concepción de la educación como una forma para alcanzar el "progreso" y un futuro en la ciudad.

Mientras que los valores tradicionales tienen como base la circulación interna de los bienes, los nuevos valores requieren de la relación con la sociedad mayor y el mercado. Esto implica orientar parte de los bienes producidos a la venta o al intercambio, excluyéndolos del circuito interno.

Nuestros informantes justificaron las prácticas "individualistas" como respuesta al requerimiento de satisfacer "la necesidad". Las necesidades actuales son bastante diferentes a las que tenían antes de entrar en relación con la sociedad mayor. La "necesidad" implica hoy en día una serie de bienes del mercado.

Expresiones de nuestros informantes como "antiguamente nuestros abuelos compartían todo y eso era muy bonito, pero ahora nosotros ya no hacemos eso por la necesidad" o "no está bien que cacemos tantos animales o que matemos a las hembras pero la necesidad nos obliga a ello", ejemplifican esta contradicción.

Pero así como se excluyen bienes del circuito interno de reciprocidad para conseguir bienes de la sociedad mayor, también, en ciertas situaciones, se incorporan bienes del mercado y dinero en los circuitos internos como, por ejemplo, en las colectas de ayuda que se organizan en casos de enfermedades o defunciones, o cuando los padres tienen que hacer frente a un gasto alto, como la compra del vestido y demás atuendos exigidos a las niñas elegidas reina de la primavera en la escuela.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las transformaciones ocurridas en la sociedad indígena han tenido repercusiones en su forma de organización y representación política. Los "curacas" han dejado de ser líderes políticos y religiosos de sus linajes y se han convertido en "guardianes de la tradición". Las nuevas autoridades tienen muchas veces dificultades para alcanzar legitimidad dentro de la comunidad, que ahora está constituida por una diversidad de linajes, en algunos casos fraccionados.

Actualmente, la producción agrícola para la subsistencia no es tan variada como lo era antes. Los recursos de caza y pesca se sobreexplotan, tanto para el autoconsumo como para la venta. No se vislumbran propuestas ni prácticas efectivas que detengan esta tendencia y eviten la destrucción de estos recursos.

Como respuesta a las necesidades de consumo y dinero, los indígenas del Ampiyacu están cazando animales a una tasa que supera las posibilidades de una reproducción sostenible. Y aunque conocen el comportamiento de la fauna silvestre y saben de algunas medidas que se podrían tomar para evitar su depredación, bajo las circunstancias actuales necesitan cazar más de lo aconsejable. Los discursos de conservación o de manejo de recursos pierden sentido para los indígenas si es que no se les presentan medios alternativos para satisfacer las necesidades de consumo o de ingreso monetario.

En la agricultura se observa una tendencia a la reducción del tiempo de descanso o "barbecho" de las purmas antes de vol-

verlas a utilizar para sembrar, lo cual afecta la capacidad de recuperación de los suelos.

En las comunidades del Ampiyacu hay poca circulación de dinero y el comercio con el exterior es muy restringido. Esto limita el acceso a una serie de bienes del mercado que actualmente son de primera necesidad para sus habitantes, como por ejemplo medicinas, kerosene, fósforos, cartuchos, ropa y mosquiteros.

Existe un pequeño mercado local constituido por Pebas y las propias comunidades. Los productos de este mercado local son la carne de monte, el pescado, la harina, el plátano, la chancaca de caña de azúcar, la chambira y las semillas para la elaboración de artesanías. Es importante que se desarrolle el mercado local con la experimentación de otros productos, como las aves de corral y los peces de piscigranjas, así como de otras posibilidades de la chacra y el bosque. Es importante que se manejen adecuadamente los recursos que son la base de este mercado local, como la carne de monte y la chambira.

La relación de los indígenas con el mercado es sumamente desventajosa. La lejanía de los mercados, el alto costo del transporte y los bajos precios de los productos que ofertan, conducen a que los beneficios que ellos obtienen de esta relación sean mínimos. Los proyectos de comercialización (artesanía con la FECONA, chacras comunales de plátano o maíz) han fracasado básicamente porque no han sido rentables. En el Ampiyacu no existe en la actualidad ni un producto que se coloque en el mercado nacional o internacional.

Para que mejore la relación de los indígenas con el mercado se necesitan políticas económicas que apoyen a los productores menos favorecidos de la sociedad. Este debe ser uno de los objetivos prioritarios de las confederaciones y federaciones indígenas en su lucha por las reivindicaciones de sus pueblos.

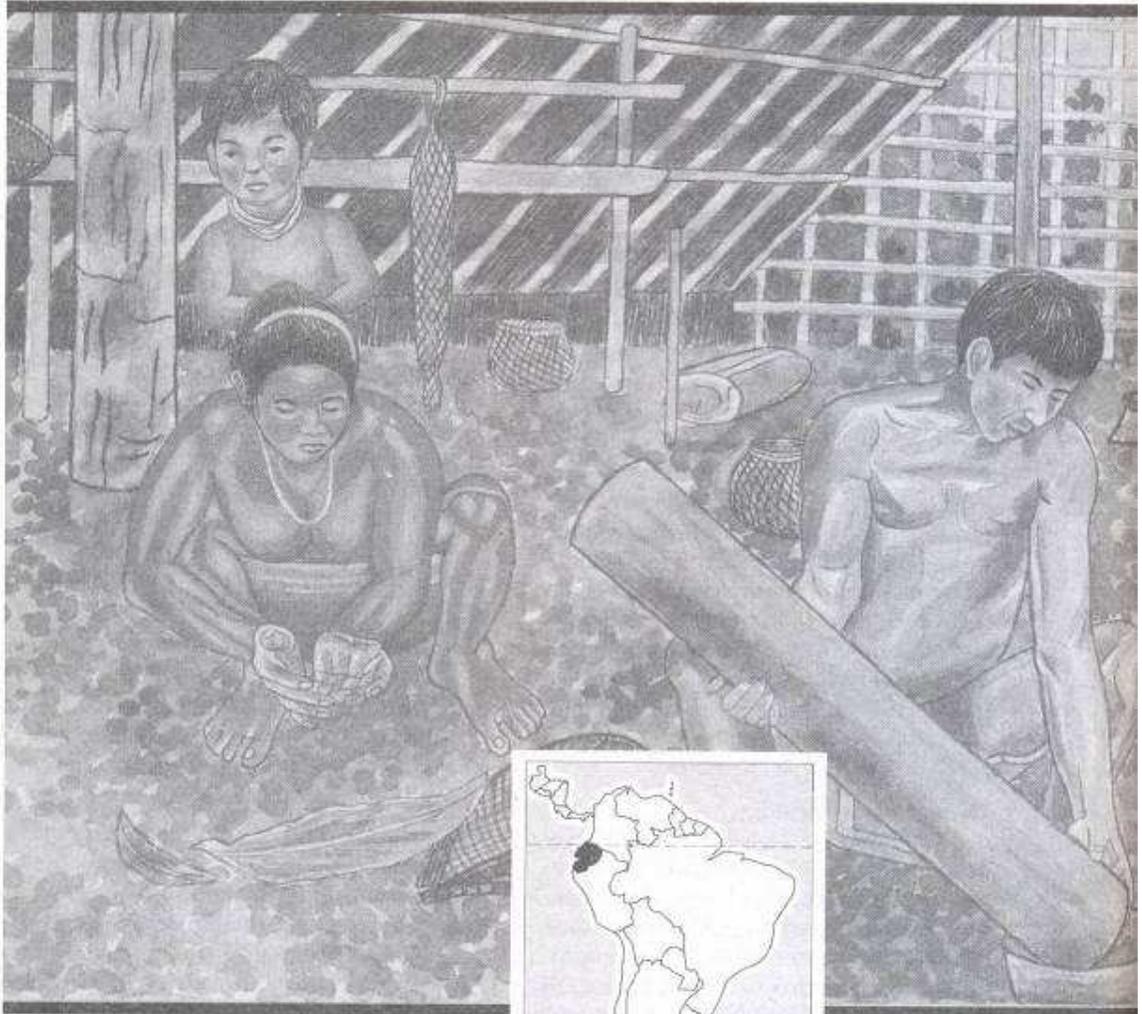
Los turistas que visitan las comunidades del Ampiyacu constituyen un mercado importante para la venta de la artesanía, el cual podría ser mejor utilizado. Para los pobladores del Ampiyacu es importante mantener este mercado, pues por el momento no tienen muchas otras alternativas. Sin embargo, habría que hacer un trabajo político de negociación con la empresa turística.

En este sentido, la organización indígena podría proponer, en primer lugar, a la empresa turística nuevas formas de manejo de la imagen de los indígenas. Debería tratar de conseguir que los indígenas no sean colocados prácticamente como un elemento más de la naturaleza. Podría negociarse una relación con la empresa donde los indígenas muestren y expliquen lo que realmente ellos son y que muestren aspectos de su vida y de su tradición que sean de interés para el visitante.

En el futuro, cuando los indígenas adquieran mayor experiencia empresarial, el turismo manejado por ellos podría ser una forma de generar ingresos para sí mismos sin dañar el medio ambiente.

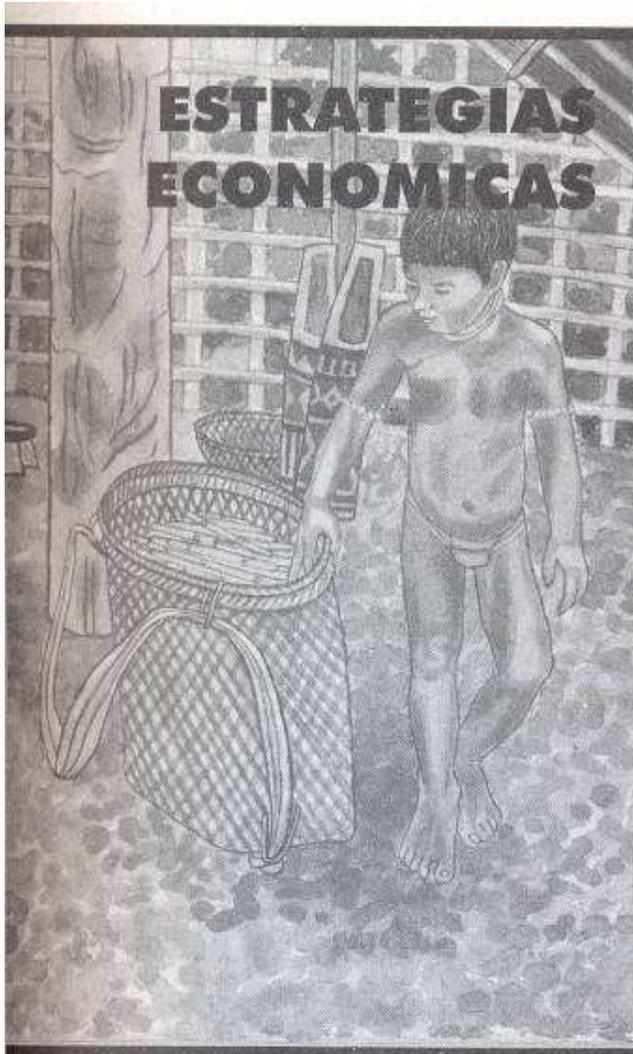
La articulación de las comunidades del Ampiyacu con el mercado provoca, en algunos aspectos, un impacto negativo sobre la sociedad y el medioambiente. Nos parece importante contrarrestar este impacto negativo, por lo que proponemos estas medidas:

- Revalorizar productos y técnicas agrícolas tradicionales que se están dejando de lado, con el objetivo de que las familias mantengan una alta diversidad de productos alimenticios.
- Tomar medidas viables para que se practique un manejo adecuado de los recursos del bosque asegurando de esa manera su reproducción y una actividad económica sostenida.
- Crear una actitud más selectiva en el consumo de productos del mercado.



**ONIC
OPIAC**

**COMUNIDADES:
CENTRO OIYACA
CENTRO PROVIDENCIA
PARCIALIDAD YUCUNA**



ESTRATEGIAS ECONOMICAS

LOS LETUAMA, MACUNA Y YUCUNA EN EL CAQUETÁ COLOMBIA



EL AREA DE ESTUDIO .

Ubicación

El área de estudio corresponde a una zona delimitada al sur por el río Caquetá (o río Japurá), al este y noreste por el curso del río Apaporis desde su desembocadura en el Caquetá hasta el raudal Jirijirimo, y al norte por una línea imaginaria que une este último punto con Aracacuara. El territorio se localiza al norte del departamento del Amazonas, en los corregimientos departamentales Miritiparaná y La Pedrera.

El departamento de Amazonas es el más extenso de la Amazonía colombiana, con 109.665 km², representa el 27.5% de toda la región. El 81% del departamento está dividido en resguardos indígenas, mientras el 19% restante corresponde a una zona de reserva forestal y, en menor proporción, a áreas de colonización.

El área de estudio constituye un espacio multiétnico habitado por una veintena de pueblos indígenas diversos. Es un refugio cultural, donde las poblaciones se encuen-

Equipo de investigación

Oscar A. Peña Gama

Clemencia Herrera

Nemgrayema

Jorge Correa Bernal

Pedro Rodríguez López

Resumen del Estudio

Natalia Wray

Oscar Peña

tran en constante y creciente reafirmación de su identidad. Las comunidades indígenas de esta zona se encuentran en un proceso de readaptación organizativa que busca un mayor control sobre su territorio.

Descripción de las comunidades estudiadas

Los resguardos indígenas Yai-gojé Aporis, Ríos Miritiparaná y Caquetá, y Comeyafu cuentan con 23 comunidades; gobernadas cada una por sus respectivos capitanes indígenas. Para el estudio se eligió una comunidad de cada resguardo: Centro Oiyacá, en el primero, Centro Providencia, en el segundo, y Parcialidad Yucuna, en el tercero.

Población

Se trabajó con las etnias Letuama, Macuna y Yucuna, las más representativas del área de estudio. Comparten entre sí, y con las otras 20 etnias que habitan la zona, formas similares para explicar y aprovechar su entorno.

El área ha experimentado grandes cambios. Así, mientras los Letuama de Centro Oiyacá y los Macuna de Centro Providencia se encuentran cerca de su lugar de origen, los Yucuna de Comeyafu están

muy lejos de donde nacieron. Las tres comunidades cuentan con una población total de 599 habitantes, divididos en 114 unidades familiares, con un promedio de 5,2 individuos por unidad familiar. El 79,5% de la población tiene hasta 30 años, y el promedio de edad es de 18,3 años. Extrapolando los datos obtenidos, las 23 comunidades de la zona tienen una población aproximada de 4.600 habitantes.

Diversos fenómenos han afectado la dinámica demográfica y social de la zona: el proceso de relocalización de varias comunidades entre 1940 y 1970, la salida definitiva de los caucheros a partir de 1965, la presencia precaria del Estado, la llegada de antropólogos, la constitución de resguardos y la migración desde los departamentos de Vaupés y Putumayo.

Territorio y propiedad sobre la tierra/recursos

Más del 50% del territorio amazónico colombiano ha sido devuelto legalmente a los indígenas; 19'339.517 has se encuentran bajo la figura de resguardos indígenas, que se superpone a la de reserva forestal; esta última mantiene su extensión desde 1959, salvo unas pocas sustracciones que ha hecho el Estado para asignar tierras a la colonización. Sin embargo,

	COMUNIDAD CENTRO OIYACA*		COMUNIDAD CENTRO PROVIDENCIA		PARCIALIDAD YUCUNA
Habitantes	80		345		174
Familias	12		69		33
Grupos étnicos	5		14		16
	Letuama	85%	Macuna	45.2%	Yucuna 43.6%
	Tanimuca	10%	Itana	10.7%	Matapl 10.3%
			Yauna	10.4%	
Área aproximada	72.580 ha.		76.612 ha.		32.256 ha.
Densidad demográfica	0.01 hab/ha.		0.040 hab/ha.		0.05 hab/ha.

aún son muchas las comunidades indígenas que no han logrado recuperar sus territorios.

El control indígena sobre los territorios reconocidos es todavía muy débil, debido principalmente a que sus organizaciones están en proceso de consolidación y estructuración. En la zona de estudio, las comunidades seleccionadas suman un área aproximada de 181.450 has, lo que constituye un territorio bastante extenso.

La base bio-física

El clima de la región se caracteriza por tener una temperatura media anual de 25°C, con cambios mensuales insignificantes, pero con rangos de variación diaria importantes. La precipitación anual fluctúa entre 3.000 y 3.500 mm., con alta pluviosidad en febrero, marzo, abril y junio (mayor de 310 m.m.), un período de lluvias medias en mayo, agosto, septiembre y noviembre (mayor de 230 m.m.) y una época relativamente seca en enero, julio, octubre y diciembre (entre 160 y 210 mm.). Adicionalmente, durante cerca de 15 días en el mes de julio, los vientos alisios del sureste provocan una baja de la temperatura hasta 16°C, con una consecuente disminución de la precipitación, fenómeno conocido como las "frianzas".

El área de estudio, al igual que el resto de la región amazónica, cuenta con abundantes cursos de agua, en forma de ríos, quebradas y caños. Se destacan por su caudal el Caquetá, el Apaporis y el Miritiparaná. El río Caquetá es uno de los más importantes de la Amazonía colombiana; sus aguas blancas favorecen la abundancia de ictiofauna, lo que lo convierte en fuente importante de proteínas de origen animal para las comunidades asentadas a lo largo de su curso; al mismo tiempo, esta abundancia ha favorecido el desarrollo de la pesca comercial.

El Miritiparaná es un río de aguas mixtas muy pobre en nutrientes; la vida se sostiene principalmente sobre la base de mate-

riales alóctonos. A lo largo del tiempo, este río ha dejado diseminados en sus dos orillas pequeños lagos correspondientes a antiguos meandros, que son importantes para el desarrollo de ictiofauna aprovechable por la población indígena. Por su parte, el río Apaporis transporta aguas mixtas, con mayores cantidades de materia orgánica y, por lo tanto, con mejor potencial pesquero que el río anterior.

Numerosas corrientes fluviales de menor importancia forman una compleja red hidrográfica. Para los intereses de este estudio sobresale la quebrada Oiyacá, de aguas negras, de ictiofauna pobre y de talla mínima.

El área de estudio pertenece a la región fitogeográfica de selva densa exuberante de los grandes interfluvios de los ríos Amazonas, Putumayo, Caquetá y Apaporis, según el Proyecto Radargravimétrico (1979). Cubierta completamente por una masa boscosa heterogénea, la zona posee una vegetación que corresponde a bosque en clímax con intervención humana antigua.

La dinámica y la estructura del bosque son determinados principalmente por los procesos ecológicos. Se ha encontrado una distribución agregada en un mismo tipo de vegetación de gran parte de las especies, y una zonificación de la vegetación asociada al régimen estacional de las corrientes de agua. Numerosos elementos faunísticos se distribuyen de manera discontinua, asociados con los hábitats creados por los ríos. Pero esta marcada heterogeneidad del bosque se rompe, en zonas con saturación de agua o permanentemente inundadas, con la presencia de grandes formaciones vegetales homogéneas, principalmente palmas.

A la heterogeneidad espacial se suman los ciclos anuales fenológicos, que generan una alta estacionalidad en fenómenos tales como la reproducción y la dispersión de las plantas. Estos ciclos rigen, en consecuencia, la productividad animal (Fundación Puerto Rastrojo, 1987).

La población indígena conoce estas características de los ecosistemas amazónicos y ha adaptado sus actividades productivas a su dinámica y estructura. Los ciclos naturales marcan las actividades que deben desarrollarse a lo largo del año.

El uso potencial, definido únicamente en términos mercantiles, sugiere conservar estas áreas como bosque protector, con algunas excepciones de zonas particulares que son aptas para realizar prácticas agro-silvo-pastoriles y de explotación de madera. Pero, en general, se recomienda el desarrollo de actividades de subsistencia (Acero, 1979).



SOCIEDAD INDIGENA Y ECONOMIA TRADICIONAL

Organización Social

Las etnias de esta parte de la Amazonía se caracterizan por ser grupos que comparten un mismo ancestro mítico y que transmiten de generación en generación sus estructuras de poder a través de sistemas de linajes. En toda la región se mantiene un modelo de descendencia patrilocal y patrilineal. En términos generales, cada grupo étnico está conformado por un juego de sibs que pertenece a una de dos fratrías. El matrimonio es exogámico desde el punto de vista del sib al que uno pertenece, pero el sistema permite el establecimiento de alianzas matrimoniales con sibs de otros grupos de idioma distinto. Tradicionalmente, los miembros de un sib compartían una misma área que reflejaba el orden jerárquico de los segmentos.

La forma tradicional de residencia es la maloca. El orden jerárquico, que la organización espacial refleja, era transmitido de

padres a hijos. El padre de familia legaba a su hijo primogénito el conocimiento y el manejo de la maloca, al segundo lo preparaba para ser cantor, al tercero para ser chamán defensor -médico tradicional-, y al último para ser chamán agresor - que devuelve y envía males a los enemigos de su grupo-; de esta manera, se definía la jerarquía entre los hermanos. En cada maloca existía una marcada diferenciación entre aquellos que mediaban con la naturaleza y los hombres o dirigentes, los guerreros, los sirvientes y los demás o gente ordinaria.

La maloca se concibe como un espacio desde donde es posible conectarse con "el mundo". Su estructura interrelaciona lo físico, lo social y lo simbólico. Su arquitectura es memoria, representación y cambio. Sus espacios interiores delimitan las actividades cotidianas y rituales, y diferencian los roles sociales, políticos, económicos y espirituales. Sus tres áreas fundamentales son: en el centro, entre los cuatro postes centrales, el espacio sagrado; un espacio público en los postes secundarios; y un espacio doméstico, entre los postes secundarios y el cerco de la maloca, donde cada familia tiene un fogón en torno al cual come, duerme y descansa; además, los niveles del techo plasman modelos de los ciclos del cosmos, simbolizados según la etnia.

Con la llegada del hombre blanco, este sistema social y cultural fue desarticulado, pero nunca eliminado completamente. Las comunidades están haciendo numerosos esfuerzos por fortalecer, conservar y reafirmar lo que aún les queda.

Territorio y acceso a los recursos

El territorio mítico está en relación con la creación del mundo y es compartido por diferentes etnias. A su interior, a cada grupo étnico le corresponde un territorio específico, que es definido y delimitado cabalmente en las recitaciones de los chamanes. De esta forma, cada grupo posee

un territorio propio con límites que no puede violar sin entrar en conflicto bélico con las otras comunidades.

Como lo señala Arhem (1981:119), aunque el sib está idealmente asociado a un determinado espacio y a un lugar mítico de nacimiento, éste no define acceso a la tierra o derechos exclusivos sobre ella o sobre otro tipo de recurso productivo, salvo lo que podría llamarse propiedad ritual.

La maloca constituye la mínima unidad funcional de administración del territorio con autonomía. En ella se concentran las actividades económicas, sociales y políticas. La maloca, con su dueño, el grupo y las malocas satélites es propietaria del territorio donde se vive y donde se desarrollan las actividades.

El "dueño" de una maloca, o maloquero, se encarga de restringir el acceso a los recursos naturales, de acuerdo a las épocas del año y a las funciones rituales de cada miembro. Su objetivo es el de canalizar los excedentes de producción hacia él, para distribuirlos al interior de la maloca, de la comunidad o entre las demás malocas. A medida que se asciende en el nivel de redistribución, se complejiza y aumenta el grado de obligatoriedad de la equivalencia, la reciprocidad entre las partes y la ritualización.

La producción y la redistribución están basadas en los conceptos que estos pueblos tienen sobre la no renovabilidad de los recursos: estos no aumentan ni disminuyen, pero cambian de poseedor (hombres y animales). Las cuotas de energía vital de hombres y animales deben ser repartidas entre los maloqueros para que haya una convivencia armónica entre ellos. La acumulación, como negación de la reciprocidad, origina conflictos. Los demás grupos atacarán al que acumule, con el fin de recuperar la energía que les corresponde. En la maloca, los especialistas controlan estos flujos de energía al interior del grupo, a través de restricciones alimenticias y sexuales, cuya violación es la causa de las enfermedades.

Sistema de manejo de los recursos

El manejo de los recursos se circunscribe al territorio tradicionalmente ocupado por el grupo étnico y controlado desde las diferentes malocas pertenecientes a un sib. El maloquero es el encargado de organizar la producción permanente de alimentos y de coordinar y asignar las actividades para la subsistencia material y espiritual del grupo.

Cada familia produce su sustento básico. La mujer cosecha y transforma los productos cultivados, mientras que el hombre trae alimentos de la selva. En general, se acumulan provisiones familiares para 3 o 4 días y, esporádicamente, se obtienen excedentes que son distribuidos entre los demás miembros de la maloca a través del jefe o entre parientes cercanos. A este nivel, la reciprocidad es informal y refuerza la amistad y la cohesión del grupo.

Sistema de producción

El sistema de producción indígena tradicional se basa en la utilización de los recursos que ofrece el ambiente natural. La caza, la pesca, la recolección y la agricultura se realizan de manera sincronizada con los cambios estacionales y tomando en cuenta la heterogeneidad espacial característica de la región amazónica.

El sistema tradicional de producción indígena permite asegurar alimento a lo largo de todo el año. Chagras (huertos), rastrojos (barbechos), ríos, lagos, remansos, chorros, cananguchales (palmerales de aguaje o burití), rebalses, playas y salados, son lugares visitados en diferentes épocas, de acuerdo a la oferta ambiental. De ellos se obtienen diversos recursos animales y vegetales en cantidades también variables.

Durante las épocas de mayor pluviosidad, entre abril y julio, se inundan grandes extensiones de tierra, lo cual obliga a la fauna a refugiarse en las restingas. Así se facilita la caza y, más aún, debido a que

durante este mismo periodo, maduran muchas frutas silvestres que son consumidas por varias especies animales. La pesca se realiza en las zonas inundadas.

Durante la época menos lluviosa, entre agosto y noviembre, maduran algunas frutas silvestres comestibles y, al final de la estación, comienzan a madurar las frutas cultivadas. En el periodo más seco del año, entre diciembre y febrero, abundan las frutas cultivadas y se facilita la caza y la pesca debido al bajo nivel de los cursos de agua. En marzo y abril, nuevamente comienzan a madurar las frutas silvestres, al aumentar los periodos de lluvias. Permanentemente, las chagras producen coca y yuca como productos principales.

La agricultura de tumba y quema es el tipo de utilización de la tierra más importante en el área, y corresponde al uso tradicional de las comunidades. Los indígenas clasifican la tierra basados en dos criterios fundamentales, su textura y la cantidad de hojarasca que se acumula sobre la fase mineral. Generalmente, todas las tierras sirven para cultivar. Los terrenos gredosos son los que presentan mayores limitaciones, aunque pueden ser utilizados para plátano y yuca. En las zonas más altas se encuentran suelos arenosos de color oscuro y suelos arcillosos de color amarillento, que son utilizados para cultivos de periodos largos. Las zonas bajas, con arenas blancas y arcillas grises, se emplean para cultivos de ciclo corto de producción. Los suelos arcillosos y arenosos son los preferidos para el establecimiento de chagras, aunque su elección está en función del tipo de cultivo que se quiere producir.

El área de una chagra oscila entre 1 y 2 hectáreas; las áreas destinadas al cultivo pueden encontrarse en tierra firme y sobre un radio de distancia no mayor a 45 minutos de camino alrededor del lugar de habitación.

Los lugares son escogidos por el hombre, quien se asegura de que el suelo tenga poca presencia de raicillas y de que la topografía del suelo presente un fácil drenaje, para evitar la sobreacumulación de

agua. Una vez seleccionado el área de chagra, se procede a la socola y a la tumba, que se realizan dos o tres meses antes del comienzo de la época de verano. La socola necesita de una primera oración por el chamán, quien "cura" para evitar accidentes y pide permiso a los "dueños" del bosque. En esta labor participa el propietario y su familia que, durante dos o tres días, tumban arbustos y árboles de diámetro pequeño. Para la tumba también se realiza un rezo por parte del chamán; en esta actividad participan los hombres en minga (trabajo comunal), mientras que unas pocas mujeres, lideradas por la esposa del dueño de la chagra, se encargan de repartir caguana (colada no fermentada de yuca) para calmar la sed de los trabajadores. La coca no hace falta.

Unos días después se hace el repique y, uno o dos meses antes del inicio del invierno, se efectúa la quema. La forma en que se realiza y el momento exacto en relación con las condiciones ambientales propicias, son factores determinantes para obtener una buena cosecha y una baja presencia de hierbas en el área de cultivo.

La siembra se hace durante el periodo de máximas precipitaciones para asegurar el buen desarrollo de las plántulas. El cultivo principal es la yuca (*Manihot esculenta*). La piña (*Ananas comosus*), la yota (*Xantosoma sp.*), la batata (*Ipomea batata*) y el ñame (*Dioscorea alata*), se siembran en hileras o individualmente, intercaladas entre las matas de yuca. La coca (*Erithroxylum coca*) y la piña, se siembran en grupos de tres a cinco hileras. Los árboles frutales como la uva (*Pourouma cecropiaefolia*) y el caimito (*Pouteria caimito*), se siembran como individuos aislados dispersos sobre toda la chagra. El orden espacial de la chagra es descrito con gran detalle en historias orales que explican la ubicación y las razones de su distribución.

Al menos tres veces al año se deshuerba. La cosecha se inicia a partir del quinto o sexto mes y se extiende hasta 12 o 15 años, siendo su última producción los frutales y las palmas sembrados que continúan sien-

do mantenidos y cosechados cuando el resto de la parcela ya está abandonada.

Una chagra produce para satisfacer la demanda de un asentamiento durante al menos dos años, hasta que la yuca se ha terminado de cosechar. La chagra se abandona parcialmente y sólo es visitada esporádicamente para aprovechar los frutales.

Por lo general, cada familia cultiva de una a dos chagras por año, de acuerdo a las necesidades de consumo, de manera que se mantenga a través del tiempo una oferta constante de yuca y de los demás productos cultivados. Las chagras, que son una reserva permanente de comida, se abren tanto en rastrojos como en bosque maduro.

La distribución del trabajo está definida por sexo, edad y especializaciones. En términos generales, los hombres se dedican principalmente a hacer recorridos por la selva, a la fabricación de utensilios para el procesamiento de los alimentos y a la construcción de armas y de instrumentos ceremoniales. A medida que los hombres entran en edad avanzada, dedican mayor parte de su tiempo a labores religiosas. Las mujeres invierten su tiempo principalmente en actividades relacionadas con la cosecha y el mantenimiento de la chagra, a la transformación de alimentos y a la elaboración de ollas de barro y de totumas.

Destino de la producción: consumo local, intercambio

Existen diferentes niveles de distribución e intercambio de productos. A medida que una población mayor está involucrada, aumenta el grado de elaboración de mecanismos socioculturales y la obligatoriedad para que las partes comprometidas reproduzcan y perpetúen esos mecanismos.

Cada familia nuclear que comparte una maloca produce lo que consume. Hombres y mujeres aportan de acuerdo a sus

respectivas actividades, para mantener de esta manera su relación conyugal, basada en el intercambio y la complementariedad. Si, por alguna razón, algún miembro de la familia obtiene excedentes, estos son redistribuidos entre las demás familias de la maloca o entre parientes cercanos. De esta forma, se refuerza la amistad o algún otro interés, sin esperar reciprocidad inmediata. En este nivel, no existe obligatoriedad ni formalidad.

Dentro de la maloca, el encargado de controlar la producción y la distribución formal es el maloquero. Antes, un maloquero tenía varias esposas que se encargaban de cultivar y cosechar las chagras. De éstas se obtienen excedentes para distribuirlos entre los jóvenes solteros, los cuales cazan, pescan y recolectan productos que son entregados al maloquero, quien los distribuye entre los demás miembros de la maloca, de acuerdo a las necesidades de cada familia. Esta es la manera como se garantiza el sustento básico para los miembros de la maloca y se compromete una relación de respeto y de reciprocidad hacia el maloquero.

Cuando se realizan actividades que necesitan la participación de miembros de otras malocas, como construcciones, tumba de monte para chagras o pescas colectivas, el maloquero invita a los trabajos y proporciona el alimento necesario. Así se facilita la producción y se distribuyen los excedentes.

El sistema más elaborado para distribuir la producción tiene lugar en los diversos rituales que se celebran durante el año. El dueño de la maloca acumula grandes cantidades de carne, yuca y coca, y acompaña estos productos con chicha de la fruta que esté en cosecha. Las otras malocas que asisten al baile están en la obligación de cantar y bailar para limpiar el mundo de los males que trae la transición de épocas, a cambio de que el anfitrión les proporcione suficiente alimento, bebida y coca. Es obligatorio redistribuir y recibir. De esta manera se fortalecen los lazos de amistad e intercambio inter e intraétnicos.

Valores que sustentan la economía tradicional

La economía tradicional, basada en la producción, la redistribución y el intercambio, tiene sustento en la cosmovisión que manejan y mantienen vigentes los grupos indígenas de la zona.

El universo existe por dos tipos de energía vital que se recicla: una, entre el sol y las plantas; y, otra, entre las especies animales y el hombre. Esta última es la que explica los valores que sustentan la economía tradicional. Existen energías vitales en cantidades limitadas, distribuidas entre las diversas especies animales y grupos de hombres y cada una con sus límites fijos mínimos para poder sobrevivir y existir. Cada especie y grupo tiene su administrador, dueño, o maloquero quien se encarga de administrar el flujo de energía.

Cuando los miembros de un grupo consumen (cazan) a otro, acumulan energía que no les pertenece y ponen en peligro la existencia del otro. El equilibrio entre los hombres y los animales se inicia mediante el contacto entre el chamán y los dueños de los animales, a través del intercambio de energías. En los rituales se negocian las cuotas de caza y pesca a cambio de coca. Si una de las partes acumula o maneja mal el pacto, la otra lo ataca (lo caza) hasta recuperar la energía que le corresponde. El maloquero trabaja en coordinación con el chamán para controlar las cuotas, los lugares y los tiempos de caza y pesca, mediante la reglamentación de restricciones sexuales y alimenticias. El chamán y el maloquero son intermediarios que permiten a los hombres acceder a los recursos, distribuyéndolos luego entre los demás grupos.

Según esta concepción, el compartir y la reciprocidad son valores esenciales en las relaciones sociales para asegurar la existencia económica, política y social de las comunidades. El negarse a intercambiar es morir.



BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES INDÍGENAS/NO-INDÍGENAS

La conformación actual de las relaciones económicas y culturales entre indígenas y no indígenas no se entiende sin la historia.

A finales del siglo XIX, en el río Japurá, Brasil, los patrones españoles y portugueses capturaban esclavos e intercambiaban indios por mercancías. Poco a poco, la región ha ido configurando nuevas formas de relación entre indígenas y no indígenas.

La historia de estas relaciones permanece en la memoria de muchos viejos y, a través de la tradición oral, entre los jóvenes. Esta historia está estructurada en diversas etapas, en las cuales aparecen los comerciantes de caucho, la iglesia, los corregidores, los comerciantes de pescado seco y fresco, los antropólogos y las ONGs, cada uno con sus características especiales.

Etapas del caucho

Los primeros caucheros aparecen en la zona a principios de siglo. Con ellos, llegaron nuevas enfermedades y herramientas metálicas, elementos que motivaron al indígena a acercarse a los blancos.

En la historia oral se menciona a Oliverio Cabrera, ex-militar, como el primer cauchero importante de la región. Llega hacia 1908 a la región del Mirití, cuando ya se conocía la presencia de un campamento cauchero en el bajo Apaporis, en manos de un alemán y del colombiano Cecilio Plata. Debido a la explotación y al maltrato, los indígenas asesinaron a Plata, lo cual produjo una masacre de indígenas por parte de sus capataces. Cuando se supo de la llegada de Cabrera, se creyó que era para continuar tal venganza. Este, al principio, no los maltrató, logró convencerlos y se

apropió de la mano de obra indígena. Así se inició una etapa que marcó definitivamente la vida posterior de las comunidades indígenas.

El imperio cauchero de Cabrera era relativamente aislado en relación a otros más conocidos en el Putumayo, al sur, y en el Vaupés, al norte. Sirvió más bien como refugio para los indígenas que huían aterrorizados de la Casa Arana, propiedad de un cauchero peruano.

Durante esta época, se alteraron los patrones tradicionales de ocupación del espacio y las estructuras sociales: los hombres eran concentrados en los campamentos caucheros. De este modo, cambiaron las relaciones cotidianas de producción y los excedentes económicos quedaron para los caucheros.

La introducción de herramientas facilitó el trabajo individual. Las nuevas mercancías que traía el cauchero se convirtieron en necesidades básicas, lo cual inició la dependencia económica. También se buscaba al blanco para conseguir medicamentos para las nuevas enfermedades. Así, el cauchero fue ganando poder económico y controlando la mano de obra.

Con la llegada de los primeros corregidores, a finales de la década de 1930, cambió el tratamiento de los caucheros hacia los indígenas y se hizo obligatorio el pago de su trabajo con la entrega de mercancías. Se introduce el sistema de endeudamiento, el fenómeno más importante en la región debido al impacto y a la expansión de la economía de mercado.

Los misiones

En la década de 1940, llegan los misioneros, encomendados por el gobierno nacional, para desarrollar un programa de educación y de evangelización. Defienden al indígena del maltrato de los caucheros, pero no cuestionan el sistema de explotación. Traen mercancías y medicinas, lo que los convierte en una alternativa para que el indígena tenga acceso a estas nuevas necesidades.

Su sistema altera la ideología, las estructuras sociales y los modelos de producción, desplaza a las autoridades tradicionales y genera mayores lazos de dependencia frente a la economía de mercado. Se vuelve obligatorio el matrimonio monogámico y el bautizo, y se concentra a la población alrededor de la misión. De esta manera, las misiones fomentan el individualismo, imposibilitan la celebración de rituales y debilitan la organización social. La concentración poblacional, alrededor de los internados, genera una disminución de la oferta ambiental y una mayor necesidad de conseguir dinero para comprar los alimentos importados y vendidos por las misiones.

Esporádicamente, aparecieron caucheros que hacían competencia a los descendientes de Cabrera y que, junto al trabajo de los misioneros y de los corregidores ya presentes en la zona, cambiaron las relaciones laborales propias del monopolio de la primera época del caucho.

La competencia entre caucheros generó cambios en el sistema del endeudamiento. El corregidor entró a controlar la deuda y la dependencia dejó de ser monopolio de un patrón. Desaparecieron los típicos campamentos caucheros y se iniciaron transacciones asumidas individualmente. Los capuchinos mantuvieron dos internados, uno en el Miriti (fundado en 1943) y otro en La Pedrera (fundado en 1933). Los curas introdujeron el sistema de vales para "entrenar" a los indígenas en el manejo de dinero. Tuvieron el apoyo de los corregidores, quienes regulaban esa relación económica. Los curas se convirtieron en competidores comerciales de los caucheros desde los internados.

Época de las pieles

Los caucheros y sus sistemas de dominio desaparecen en 1965, con lo que se inicia una nueva época: la de las pieles y su explotación comercial. Su auge tiene lugar entre 1965 y 1974, cuando se declara una veda que prohíbe la explotación de la fauna silvestre. Los antiguos comercian-

tes caucheros fueron los que se dedicaron a esta actividad.

Se organizaban largas expediciones, en especial para la cacería de tigres y de tigrillos, cuyas pieles tenían gran valor. En cambio, el lobo de agua y la nutria podían ser capturados sin necesidad de largas expediciones. Para los primeros, se utilizaba una gran cantidad de animales como carnada, lo cual alteraba la dinámica natural de las poblaciones animales y ponía a muchas de ellas en peligro de extinción.

Mientras tanto, en las comunidades, se descuidaron los sistemas de producción indígena y se pasó a depender crecientemente de los patrones y de sus mercancías. La labor de los internados y del Estado se fortaleció a través de los corregidores y de los militares, quienes además ofrecían empleo para los indígenas en la construcción de trochas y de pistas de aterrizaje. Así, se agregaba un elemento de monetarización y de competencia entre los indígenas.

Aunque algunos comerciantes utilizaban grupos de indígenas con una relación salarial para las expediciones de cacería, otros indígenas asumían esta actividad por cuenta propia, con lo que obtenían un mayor poder de negociación.

Época de los antropólogos y de las fundaciones

Tras el establecimiento de la veda de la captura de la fauna silvestre en 1974, los indígenas ubican otra etapa que se caracteriza por la presencia de antropólogos, quienes al analizar la situación de la región, inician una labor crítica frente a los comerciantes y a los internados.

Con apoyo estatal, los antropólogos instalan la Estación Antropológica de La Pedrera que, aparte de la investigación, realiza un programa de asistencia en salud y proporciona apoyo económico para la creación de tiendas comunales y de escuelas. Estos programas tenían la finalidad de acabar con la explotación ilegal de los comerciantes y de romper con el monopo-

lio de la educación, pues se creía que el internado misionero era la mayor amenaza para la conservación de la cultura indígena.

La Estación propició la reflexión interna sobre la situación del indígena y dirigió sus acciones a lograr que se recuperara, al menos en parte, la autonomía que los caucheros y las misiones habían mermado. Las comunidades plantearon no pagar sus deudas a los comerciantes, montar tiendas comunitarias, rescatar y fortalecer las autoridades tradicionales y pedir ayuda a la Estación para atender el servicio de salud y montar escuelas comunitarias. Se planteó, asimismo, la necesidad de conformar un resguardo para ganar control territorial.

El manejo de las escuelas, los centros de salud, las tiendas y la elección de capitanes se convirtieron en elementos de poder para los indígenas. Al mismo tiempo, estos cargos eran lazos de relación con los blancos para conseguir las mercancías.

Esta antropología práctica creó conflictos. Los comerciantes y, sobre todo, los internados vieron los programas de la estación como una amenaza contra sus intereses e iniciaron una campaña de desprestigio que obtuvo resultados cuando, años después, fue desmontada la Estación.

El conflicto entre misioneros, comerciantes y antropólogos promovió entre los indígenas una toma de conciencia sobre su importancia social. Abrió otra perspectiva de relaciones con el mundo no indígena, la cual no estuvo marcada por una discriminación de su cultura.

Con el desmantelamiento del programa, en 1979, muchos antropólogos fueron retirados, pero aún continúan su interacción con los indígenas de la zona a través de otros proyectos con ONGs. Esta nueva situación es, según los indígenas, la época de las fundaciones.

La labor de los antropólogos ha permitido rescatar parte del conocimiento tradicional y se han hecho esfuerzos por tratar de orientar las decisiones de los indígenas.

En general, las instituciones presentes en la zona no apoyan la consolidación de los procesos organizativos propios; este aspecto es tenido en cuenta únicamente cuando las financiadoras lo exigen. La relación de estas instituciones con las organizaciones indígenas se orienta de acuerdo con los principios y fines de cada ONG, lo cual dificulta el análisis propio de las comunidades para identificar y resolver su problemática.



EL CONTEXTO REGIONAL: LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

La economía regional

La economía de mercado es incipiente e inestable. Al tiempo que desconoce y menosprecia la economía indígena, presiona hacia su integración, orientando las actividades al saqueo de recursos naturales y al consumo de mercancías. Los excedentes se concentran en pocas manos y se exportan sin invertir localmente.

La pesca de especies, tanto ornamentales como de gran talla, constituye actualmente la principal actividad económica de esta zona, centralizada en la población de La Pedrera. Las prácticas mineras en el sur del Vaupés y, en menor escala, la explotación de madera, permiten obtener dividendos económicos y también inciden en la migración y poblamiento de esta zona.

Hasta antes de 1974, existía el negocio del pescado seco. Cuando se abrió la pista de aterrizaje en La Pedrera, se instauró el comercio de pescado fresco, para lo cual se requirió del montaje de cuartos fríos. El negocio del pescado seco fue desarrollado por los caucheros como actividad complementaria. El pescado seco era transportado en hidroavión desde La Pedrera hacia

Bogotá y Leticia, y empresas fluviales brasileras lo comercializaban en ese país. El indígena participó en el negocio mediante el mismo sistema de endeudamiento.

El establecimiento del primer cuarto frío tuvo lugar en 1975 y marcó el inicio de una etapa que está aún vigente. Con el tiempo, se ha incrementado el número de pescadores, la utilización de nuevas técnicas y la comercialización de pescado durante todo el año, lo cual genera mayor presión sobre la población natural de peces.

Esta actividad, controlada por comerciantes no indígenas, genera la proletarianización de parte de la población indígena. El mayor impacto de este fenómeno lo sufren las comunidades que se encuentran cerca de los cuartos fríos y de los principales centros poblados. Sin embargo, también es frecuente encontrar indígenas dedicados a esta actividad provenientes de sitios bastante lejanos. En nuestro caso, la comunidad Yucuna de Comeyafu es la más afectada.

La pesca comercial está basada en la explotación de especies de gran tamaño, en especial de la familia *Pimelodidae*. Esta se concentra en el río Caquetá, en donde la pesca se realiza de manera individual. Es una labor que requiere de una mediana inversión para adquirir los insumos necesarios (motor fuera de borda, bote, malla, gasolina, aceite, pilas). La tecnología utilizada requiere de personal capacitado para hacer eficiente el negocio. La instalación y mantenimiento de los cuartos fríos necesitan de un especialista en refrigeración. Esta actividad no entra en competencia directa con el recurso pesquero de los indígenas, ya que ellos prefieren los peces de escama como la gamitana (*Colossoma macropomum*), el bocachico (*Prochilodus nigricans*) y el sábalo (*Brycon spp.*), considerados de mejor calidad y sabor. Sin embargo, son cada vez más frecuentes los reclamos de los indígenas por la dificultad creciente para conseguir el pescado que más les gusta.

La pesca ornamental también constituye una fuente importante de recursos econó-

micos para la población cercana a La Pedrera. Esta requiere de inversiones bajas y medianas, pero se dificulta debido a que se necesitan cuidados especiales y dedicación para conservar vivas las especies. La arawana (*Osteoglossum bicirrosom*), las corredoras (*Corydoras spp.*), los tamboreros (*Colomesus spp.*), el gancho-rojo (*Myloplus rubripinnis*), el mediopez (*Achirus sp.*) y los discos (*Sympysodon spp.*) son las principales especies extraídas.

En medio de esta actividad, entre 1981 y 1983, aparece la bonanza de la coca en la modalidad de venta de hoja y, en 1985, la bonanza del oro, que impone una competencia territorial y empresarial en el área. Estas bonanzas crean un proceso de inflación, una sobreabundancia de mercancías; se introduce el consumo de bazuco (pasta de coca), se incrementa el consumo de bebidas alcohólicas y se abandonan los programas comunitarios.

Por otra parte, hacia la zona de La Pedrera es común, aunque no extendida, la extracción de madera del bosque que se encuentra en las zonas de reserva forestal y en áreas en proceso de constitución de resguardo. Los aserradores consiguen los permisos necesarios por parte del INDERENA, instituto que no hace el debido seguimiento y control. Esta situación es similar a la de la pesca comercial con el recientemente creado INPA (Instituto Nacional de Pesca Artesanal). Para obtener los insumos necesarios para la extracción de madera, se requiere de inversiones medianas y altas. La madera es transportada por vía fluvial hacia Brasil y Leticia.

Las minas de oro de la Serranía del Taraira, en el Vaupés, atraen a poblaciones blancas e indígenas. En el año de 1988, en los meses de julio y agosto, La Pedrera pasó de 450 a 3000 habitantes. Este aumento se dio por el hallazgo de las minas, lo que impulsó la migración en masa de foráneos. Afortunadamente, para los indígenas de La Pedrera y sus alrededores, la bonanza duró relativamente poco, aunque dejó una pequeña pista de aterrizaje en la mina. Muchos indígenas migraron

hacia esa mina, como lo hacen ahora, en menor escala, hacia las minas de la Libertad en el Apaporis, con el ánimo de ubicarse en un caño para explotarlo. Pero cuando llegan allí, los encuentran ya delimitados y posesionados por no indígenas. Entonces, tienen que entrar a trabajar en "compañía" con los propietarios y, en la mayoría de las veces, lograr ganancias mínimas. Generalmente, los indígenas hacen las excursiones en grupos familiares, con el fin de lograr dinero para suplir las necesidades de ropa, implementos de cocina, hamacas y otros.

Políticas del Estado

Al mismo tiempo que se van desarrollando estos procesos locales, en el país ocurren otros que, de alguna manera, inciden en la zona, sobre todo aquellos referidos a la política de relación entre el Estado y los pueblos indígenas.

Desde los inicios de la vida republicana, la política del Estado, con diferentes matices (la asimilación forzada, la reducción, la integración como proceso más tolerante sobre la base del desarrollo), pretendió la incorporación del indígena a la forma de vida de la sociedad nacional. En este contexto, se promulgaron diferentes leyes sobre la tenencia indígena de la tierra. En la etapa reduccionista, se dictó la Ley 89 de 1890, la cual, aunque tuvo un profundo sentido discriminatorio y racista, se convirtió en la principal arma de lucha de los pueblos indígenas de Colombia para la consolidación de resguardos y para la legitimidad de sus reivindicaciones. En relación a las tierras, se definió al resguardo como propiedad colectiva regida por los gobiernos de los cabildos, que se convirtieron en núcleos de poder local.

Durante el período comprendido entre 1958 y 1989, se dictaron numerosas normas legales. Estas pretendieron cambiar las relaciones entre el Estado y los indígenas en términos de integración sobre la base del desarrollo, pero sus alcances no

abandonaron la división y la liquidación de territorios y de gobiernos indígenas.

En este contexto, durante las últimas cuatro décadas, los gobiernos han buscado la integración de los pueblos indígenas a través de numerosas leyes, pero éstas han sido decididas a nivel central, sin la participación de las comunidades. Así, en relación a la tenencia de la tierra, en 1961, el INCORA (Instituto Colombiano de la Reforma Agraria), creó las reservas indígenas como una forma de tenencia de la tierra de carácter colectivo, con miras a su posterior división en unidades agrícolas familiares.

Esta intención del Estado, por fortuna, nunca se hizo realidad y la figura de resguardo se impuso. El Decreto 2001, de 1988, define legalmente al resguardo como "una institución legal y socio-política de carácter especial, conformado por una comunidad o parcialidad indígena que, con un título de propiedad comunitaria, posee su territorio y se rige para el manejo de éste y de su vida interna por una organización ajustada al fuero indígena o a sus pautas y tradiciones culturales".

En los últimos años, se han creado en esta zona cuatro resguardos indígenas: Ríos Miritiparaná y Caquetá (1981); Puerto Córdoba, y Comeyafu (1985); Yai-gojé Apaporis (1988). Esto garantiza la legalización del territorio, que debe ser fortalecida mediante la autonomía y el control indígena.

La Constitución Nacional de 1991, en los Artículos 63 y 329, reconoció los resguardos como de propiedad colectiva, no enajenable, inalienable, imprescriptible e inembargable; al mismo tiempo, la Asamblea Nacional Constituyente avanzó al considerar la territorialidad indígena en términos político-administrativos con la figura de Territorios Indígenas.

Con la creación de la Organización Nacional Indígena de Colombia (ONIC), en 1982, se generó una nueva relación entre los indígenas y el Estado, en una época calificada por muchos como de cooperación.

Los puntos planteados en la plataforma de lucha de la ONIC se convirtieron en un programa recogido por el gobierno nacional. Sin embargo, no siempre fueron cumplidos a cabalidad por parte de las instituciones gubernamentales.



ARTICULACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

Primeros encuentros con el mercado: nuevas modalidades y malos hábitos

La presencia de los primeros caucheros dio lugar a relaciones de esclavitud que permitieron a los patrones acumular los excedentes de trabajo. A cambio, los indígenas recibían mercancías que el patrón traía, las cuales se fueron haciendo necesarias para la sobrevivencia individual.

La presencia del Estado, representado por los misioneros y los corregidores, catalizó la expansión de la economía de mercado; se concentra a la población sin tener en cuenta la limitada oferta ambiental, provocando un déficit alimentario. Se intentó sortear esta situación mediante la creación de fuentes de trabajo, lo cual ha tenido como consecuencias el individualismo y cambios en las pautas de comportamiento social. Como resultado de estos procesos económicos, los blancos han ganado poder y han generado mayor dependencia de los indígenas hacia ellos y sus bienes. A nivel interno, esta situación tuvo un efecto importante sobre la organización social: los grupos patrilinejeros se debilitaron y se dispersaron; las autoridades tradicionales perdieron el control sobre las comunidades, pasando éste a manos de los misioneros y del corregidor. De

esta manera, la ideología y la práctica foránea fueron ganando terreno frente a las propias.

Sin embargo, con el establecimiento y el trabajo desarrollado por los antropólogos en la década de los años 70, los indígenas fueron recobrando la confianza en sí mismos para afrontar las relaciones con los no indígenas. De esta manera, inician un proceso hacia la recuperación de la autonomía perdida, cuestionan el sistema de endeudamiento y deciden no pagar las cuentas pendientes.

Paulatinamente, los indígenas aclaran la necesidad de control territorial y, apoyándose en los antropólogos, inician la competencia comercial con los caucheros. Finalmente, logran desanimar a los blancos, quienes deciden salir. Paralelamente, comienza un proceso de reconstrucción cultural, en especial en lo referente al rescate y al fortalecimiento de las estructuras propias de autoridad indígena. Las comunidades nombran a sus capitanes, tomando en cuenta su manejo y su conocimiento cultural y desconocen los designados por la misión. De la misma manera, se cuestionan los internados y el sistema educativo; en consecuencia, se inició un proceso que permitió establecer escuelas en las comunidades, acordes con su propia dinámica y sus necesidades de aprendizaje.

En este proceso, se reconoció la necesidad de conformar resguardos como un medio más para ganar control territorial. En la década de 1980, se devolvieron legalmente estos territorios a los indígenas. De esta forma, fueron recuperando el control sobre los programas que se desarrollaban en sus territorios y demostraron a los demás actores sociales que sus formas organizativas funcionan y permiten orientar acciones desde su punto de vista.

Actualmente, continúan teniendo lugar discusiones periódicas y permanentes sobre el manejo de los programas que los comprometen de alguna manera, dentro de un proceso de adaptación indígena a la nueva situación de contacto que experimentan.

La salida de los comerciantes de los territorios marcó un momento definitivo para que los indígenas esperaran y lograran asimilar la penetración de la economía de mercado. A pesar de esto, el contacto con los comerciantes establecidos en La Pedrera ha sido permanente, y la ilusión de las mercancías continúa llamando la atención de los indígenas, sobre todo de los jóvenes, que son los que más salen de las comunidades a subemplear su mano de obra. Las mujeres trabajan en quehaceres domésticos, mientras que los hombres lo hacen en la pesca, en la construcción de casas o en las minas.

La economía de subsistencia nunca fue abandonada por los indígenas de la región. Con la presencia del hombre blanco, esta actividad ha perdido fuerza, pero es recobrada cuando desaparece o se debilita la presión externa.

Es evidente que la cultura indígena se ha impregnado de muchos elementos foráneos. Estos serán manejables por las comunidades en la medida en que mantengan como referente a su propia cultura.

Estrategias para participar en el mercado 1962-92

En un comienzo, los caucheros forzaron la participación indígena en la economía de mercado. El cauchero que entraba a esta zona no sólo utilizaba la fuerza para que su negocio fuera lucrativo, sino que también se valía de alianzas para ganar confianza y apoderarse de la mano de obra indígena. Debió conocer y adaptarse al mundo indígena para manipularlo hacia el logro de sus intereses; la mercancía era su principal medio de persuasión.

Posteriormente, la presencia del Estado, a través de los misioneros y de los corregidores, promovió y fortaleció la penetración de la economía de mercado. Con sus intervenciones a nivel local, los agentes del Estado han puesto valor monetario al trabajo individual, han introducido nuevos valores y han asegurado su perma-

nencia apoyándose en relaciones paternalistas. Han contribuido a la desestructuración de los modelos tradicionales, con los que han iniciado procesos de descomposición social. En ese marco, el robo aparece como una manera de acceder a las mercancías foráneas.

Más recientemente, el establecimiento de la pesca comercial en La Pedrera ha obligado al mantenimiento de relaciones comerciales con el resto de la región, constituyéndose este poblado en intermediario para el acceso a los productos importados. Para comprometer la mano de obra local y lograr mayores ganancias en su negocio, los comerciantes manipulan las relaciones personales establecidas con los indígenas y el control que tienen sobre el acceso a las mercancías. La pesca comercial es una actividad alternativa y ocasional que se realiza con el fin de obtener dinero para conseguir mercancías necesarias.

La penetración de la economía de mercado en las comunidades es cada vez menos forzada. Inclusive las actividades de subsistencia requieren de herramientas que deben ser negociadas con los comerciantes, lo que obliga a producir excedentes para adquirirlas. Aunque el valor de la inversión requerida en herramientas (machetes y hachas) es muy baja, es importante anotar que se emplea una buena cantidad de insumos para la alimentación y atención de los participantes en la minga. En la Parcialidad Yucuna se emplea esporádicamente motosierra de mano para la tumba de chagra.

Muy pocos productos de la chagra son comercializados, pero la tendencia es mayor mientras más cerca están las comunidades de La Pedrera, donde se comercian frutas, plátano, yuca, ñame y otras. Estos intercambios se agilitan, no sólo por la mayor facilidad de transporte, sino también porque en dichas comunidades se han ido produciendo de manera más acelerada cambios en los valores y en los significados culturales. Mientras que en las comunidades más alejadas se mantie-

ne una buena cantidad de normas y restricciones para el uso de los recursos, en las más cercanas al poblado, los recursos toman primordialmente un valor comercial que sirve para obtener los servicios y pagar la educación de sus hijos en Leticia.

La recolección, la caza y la pesca de subsistencia requieren de baja inversión, pero el monto de ésta depende de la ubicación de las comunidades. En las más cercanas a La Pedrera se emplean con mayor frecuencia escopeta, tiros, motores fuera de borda, gasolina y aceite; en contraste, en Centro Oiyacá es común la utilización de tecnologías propias y esporádica la de elementos foráneos.

El pescado, la madera y el oro se han convertido en las principales actividades comerciales que realizan indígenas y no indígenas de la zona.

La comercialización

En La Pedrera existen dos comerciantes de pescado fresco, que utilizan la vía aérea para sacarlo hacia los mercados de Bogotá y para abastecer sus tiendas y otros negocios. En promedio, remiten fuera de la región 24 toneladas mensuales¹. Existen además 5 billares, 6 tiendas, 2 discotecas, 1 bar, 1 droguería, 3 puntos de venta de ropa, 2 puntos de venta de combustible y 3 puntos de venta de alimentos elaborados.

La mercancía que se vende en estos negocios es comprada, en parte, con los salarios producidos por los empleos que ofrecen el internado, las fuerzas militares, la comisaría y el puesto de salud; los empleos ocasionales, por labores realizadas en las minas de oro del Taraira o en las faenas de pesca; o, con el dinero que deja a los indígenas y a algunos colonos la venta de yuca, plátano, ñame, pescado de escama de talla mediana y pequeña, tortugas charapas, cerdos, reses y carne de monte. Según la época, esporádicamente

1. Comunicación personal de los biólogos Edwin Agudelo y Jaime Celis.

se vende maíz, chontaduro, piña, naranjas, limones y otras frutas. Estos se comercian en el pueblo y eventualmente en las minas.

Debido a que los productos locales son perecederos, la demanda es baja y, por lo tanto, su comercio es restringido. De igual manera, la oferta es limitada y estacional.

La propiedad y el acceso a los recursos

Con la constitución de los resguardos en la década de 1980, los indígenas ganaron mayor control sobre su territorios. Las instituciones tuvieron que contar con la aprobación de los capitanes indígenas para adelantar cualquier acción dentro de los resguardos y en las labores de pesca. La extracción maderera y de fauna comenzaron a ser controladas por las propias autoridades indígenas.

Todas las comunidades eligen su capitán, quien controla políticamente el territorio de su jurisdicción y es reconocido como representante máximo. Cada capitán ejerce su poder desde la maloca, la que continúa siendo el centro administrativo de la comunidad. Por lo general, en cada comunidad hay más de una maloca. Una es el centro de las decisiones, y de las otras se toma en cuenta su opinión. Alrededor de la maloca, se ubican casas y otras construcciones (escuela, centro de salud), que son manejadas por indígenas de la comunidad y controladas por el capitán.

Los trabajos comunitarios siguen siendo coordinados por el capitán y se orientan de acuerdo al modelo tradicional. De la misma manera, se mantiene la dinámica a nivel familiar. Las comunidades invierten la mayor parte de su tiempo en actividades propias de la economía indígena, regidas por los principios tradicionales. A medida que las comunidades se acercan a La Pedrera dedican mayor cantidad de tiempo a actividades para el comercio, sin abandonar las de subsistencia.



ANÁLISIS DE LA ADAPTACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

Cambios, conflictos y tendencias de carácter socio-económico

Nuevo orden social

Algunos autores han definido a los indígenas actuales como hijos de las caucheras, puesto que esa etapa marcó definitivamente sus vidas. Los sibs se dispersaron para dar paso a las comunidades, conformadas por segmentos de estos e incluso de diferentes grupos étnicos. La organización social de estas comunidades aún se sustenta en el manejo tradicional de la maloca; alrededor suyo, y como prolongaciones, están las casas de piso y los ranchos donde habitan las familias. El sistema político y económico se basa en el modelo tradicional.

La relocalización y la dispersión de los sibs han generado nuevas relaciones entre los indígenas; el término "paisano" denota la identificación en aspectos que se comparten independientemente de la etnia o sib a la que se pertenezca. Estas nuevas relaciones amplían los contactos sociales interétnicos.

El capitán indígena es la máxima autoridad del grupo, toma las decisiones políticas, organiza trabajos comunitarios y establece relaciones formales con los foráneos. Cada capitán tiene un secretario, quien generalmente lo acompaña a reuniones, traduce, explica y redacta documentos.

En este marco, los profesores y promotores de salud juegan un papel importante y prestigioso, al cumplir funciones de intermediarios entre el mundo blanco y el indígena.

Cambio en el patrón de asentamiento

Tradicionalmente, el establecimiento de una maloca dependía básicamente de la facilidad que ofrecía el medio natural para poder realizar sus actividades de subsistencia, de la calidad de las tierras y de la facilidad de acceso a los espacios de uso. Actualmente, se tiene en cuenta también el acceso a los servicios y, en algunos casos, la cercanía a las fuentes de empleo remunerado.

La población tiende a desplazarse de su lugar de origen y a ubicarse cerca de los puntos de concentración de los servicios, de las pistas de aterrizaje, de los centros educativos, de los puestos de salud y de los centros de ventas de mercancías. Esta práctica ha originado una disminución paulatina de la oferta ambiental, lo cual ha provocado una deficiencia alimentaria y un mayor consumo de alimentos importados para los cuales se requiere de dinero. Así, aumenta la enajenación y la dependencia del indígena frente al blanco.

Esta dinámica se presenta alrededor de los internados, pero, al menos en parte, su lógica se ha extendido hasta los grupos más lejanos. Las comunidades organizan sus asentamientos de manera más permanente; la presencia de elementos materiales con altos costos y con mayores dificultades de movilización contribuyen a que se establezcan en un lugar fijo. Por ejemplo, una de las comunidades con que se trabajó, Centro Oiyacá, está invirtiendo grandes esfuerzos para construir y mantener una pista de aterrizaje, por lo que ya no será fácil cambiar la ubicación de la comunidad.

La propiedad y el acceso a los recursos

La recuperación de buena parte del territorio ancestral, mediante la constitución de resguardos, ha permitido que los indí-

genas recobren parte de la autonomía y ha generado mayor confianza para decidir su futuro. De la misma manera, la consolidación de las autoridades indígenas y la pérdida del monopolio de poder de las instituciones gubernamentales, ha permitido un ambiente de diálogo intercultural para la toma de decisiones. Además, esta situación ha dado paso a la reafirmación cultural como fuente de inspiración para orientar el destino de las comunidades, de manera que las normas tradicionales están siendo rescatadas y recreadas para adecuarse a la situación actual.

La propiedad y el acceso a los recursos, en los territorios ancestrales y étnicos, se mantienen bajo los principios tradicionales. A nivel comunitario, la propiedad está definida por las áreas que son usadas para las actividades de subsistencia y por los lugares míticos mencionados en los relatos. Muchas de estas zonas requieren aún ser incluidas dentro de los resguardos.

La cartografía final muestra en forma clara que las comunidades de Centro Providencia y la Parcialidad Yucuna necesitan la ampliación de sus resguardos para continuar viviendo como hasta ahora lo han hecho, y para asegurar de esta manera su sobrevivencia como grupo y su integridad cultural. Para ello, debe tomarse en consideración que un asentamiento se muda, en promedio, cada veinte años, dentro del territorio que sus ancestros han dejado para cada etnia.

Los tres mapas de reconocimiento territorial, que toman en cuenta espacios de uso indígena, evidencian la falta de límites estrictos entre los territorios de las comunidades. Estos provienen de la afiliación y de los vínculos de las familias a una u otra capitanía. Cuando varias comunidades pertenecen principalmente a una etnia, o a etnias emparentadas entre sí, los límites no tienen mayor relevancia. Este es el caso de las comunidades que se encuentran sobre el río Apaporis, de población predominantemente Macuna, o de las que están sobre el Miritiparaná, que en su mayoría son Yucuna.

Un caso diferente se presenta en aquellos lugares como el Resguardo Comeyafu, donde sus pobladores pertenecen a diferentes grupos que se han desplazado desde sus lugares de origen a territorios compartidos por numerosas etnias. Allí, el límite de la comunidad tiende a estar más definido, y la afiliación a una capitania es algo más complejo, debido a los celos étnicos por asumir el poder y a las disputas históricas entre los grupos.

Por otra parte, la figura de resguardo no corresponde a los límites de los territorios tradicionales (ancestrales y étnicos), lo cual cambia la manera en que se controla un territorio. En 1994, los resguardos recibirán, por primera vez, recursos económicos públicos, que podrán ser invertidos en las comunidades, de acuerdo a sus necesidades y según sus usos y costumbres.

Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos

El sistema de producción indígena actual se basa en el modelo tradicional. El estudio de caso recurrió a la elaboración de un

croquis del uso de las tierras por parte de las comunidades, para conocer el actual manejo indígena de su entorno.

Por otra parte, se estudió la manera en que estos espacios de uso son aprovechados a lo largo del año para determinar la vigencia de las prácticas tradicionales, la cobertura vegetal y su relación con la productividad del bosque y de los sembrados, e identificar las áreas donde están vigentes las prácticas chamánicas vinculadas al manejo de recursos. Asimismo se analizó el impacto de las variaciones climáticas.

Se lograron identificar las principales áreas que utilizan las tres comunidades para garantizar su permanencia y bienestar integral dentro de sus propias normas y parámetros culturales. Aunque con variaciones en la información suministrada por cada una, el siguiente cuadro presenta los espacios de utilización identificados, organizados por actividad y tipo de uso.

Estudios detallados realizados anteriormente en la zona², dan una idea más precisa sobre la productividad de algunos de estos espacios de uso. Como hemos señalado, el cultivo principal en las chagras es

ESPACIOS DE USO	ACTIVIDAD				USO		COMUNIDADES			
	CA	PE	RE	AG	INTENS	EXTENS	DIY	CPR	PYC	
										PE
1. Huerta casera				X	X			SI	SI	SI
2. Monte cercano			X			X		SI	SI	SI
3. Monte lejano			X				X	SI	SI	SI
4. Lago cercano		X				X		NO	SI	SI
5. Lago lejano		X					X	NO	SI	SI
6. Cananguchal	X					X		SI	SI	SI
7. Rebalse cercano	X					X		NO	SI	SI
8. Rebalse lejano	X	X					X	NO	SI	SI
9. Río cercano		X				X		SI	SI	SI
10. Río lejano		X					X	SI	SI	SI
11. Salados	X					X		SI	SI	SI
12. Playas		X					X	NO	SI	SI
13. Chagras					X			SI	SI	SI
14. Rastrojos						X		SI	SI	SI

la yuca (*Manihot esculeta*). Se ha calculado una producción de 12 ton/ha al año. Esta se siembra en asociación con piña (*Ananas comosus*), yota (*Xantosophia sp.*), batata (*Ipomoea batata*) ñame (*Dioscorea alata*), coca (*Eriothoxilum coca*), frutales como la uva (*Pourouma cecropiaefolia*) y el caimito (*Pouteria caimito*).

Las actividades de cacería aportan un promedio diario de 1.7 kg por familia. Las principales especies animales de caza aprovechadas ampliamente en la zona son: mico tanque (*Cebus albifrons*), mico maicero (*Cebus apella*), mico huicoco (*Calicebus torquatus*), borugo (*Agouti paca*), tintín (*Myoprocta sp.*), armadillo (*Dasypus sp.*), cerrillo (*Tayassu tajacu*), danta (*Tapirus terrestris*), ardilla (*Sciurus sp.*), venado (*Mazama americana*), garza (*Ardea cocoi*), gallineta (*Tinamus mayor*), gallineta (*Tinamus guttatus*), gallineta (*Crypturelus sp.*), gallineta (*Tinamidae*), tente (*Psophia crepitans*), pava (*Penelope jaquacu*), paujil (*Crax alector*), babilla (*Caiman crocodylus*).

El aporte de pescado a la dieta diaria es en promedio de 1.7 kg. Las principales especies son: tucunaré (*Cichla acellaris*), sabaletas (*Bricon sp.*), omimas (*Shizodon sp.*, *Leporinus sp.*), palometa (*Myleus spp.*), mojaras (*Cichlasoma spp.*), picalón (*Pimelodina spp.*), simi (*Pimelodina spp.*), sábalo (*Brycon sp.*), pintadillo (*Pseudoplatystoma sp.*), bocón (*Agnerosus sp.*), arawana (*Osteoglossus sp.*), pejesapo (*Parauchenipterus sp.*), cachorro (*Acestrorhynchus sp.*), bocachico (*Prochilodus sp.*).

Los indígenas reconocen 65 especies de frutos silvestres comestibles, de los cuales 14 se destacan en la dieta alimenticia. Los demás se consumen únicamente en épocas de extrema escasez de alimentos.

A pesar de la influencia del mercado en el área de estudio, las comunidades indígenas aún mantienen gran parte de sus formas tradicionales de aprovechamiento del bosque. Inclusive los colonos no comerciantes han asimilado las prácticas indígenas en sus sistemas de producción. De la misma manera, los indígenas están dedicando parte de su tiempo a actividades

destinadas a la obtención de dinero, ya sea con la comercialización de los productos, o a través de trabajos remunerados. Por lo tanto, en la región se da una constante interacción y convivencia de dos sistemas. La vigencia de la economía indígena es inversamente proporcional a la cercanía a La Pedrera, en donde se aprecia una mayor fuerza de la economía de mercado.

Para que funcione el modelo de producción indígena, se necesita mantener el bosque en pie. Los sitios de asentamiento de las comunidades mantienen despejada el área circundante a los lugares de habitación; los demás espacios de uso mantienen vegetación permanente. En la zona de estudio, las áreas deforestadas se reducen a los lugares que se encuentran poblados siempre, como son los internados, la base militar y el pueblo de La Pedrera.

Interacción, adaptación y conflicto entre economía indígena y la economía de mercado regional

Sistema de habitación: su recreación constante

Los actuales comerciantes de pescado, propietarios de los cuartos fríos, mantienen en uso los mecanismos de endeudamiento: el comerciante provee al pescador de mercancías o equipo de pesca para que le retorne su valor en pescado. El afianzamiento de las relaciones personales entre el patrón y el trabajador obliga a que el pescado sea negociado únicamente entre estos dos. Ello inhibe al indígena de acceder a mejores precios y le impide escapar de la relación de endeudamiento.

Las modalidades laborales son bastante variables. A los jóvenes indígenas les es permitido salir de sus comunidades a visitar otras malocas, con el fin de conocerse e

2. Walschburger y von Hildebrand, 1988.

interrelacionarse más ampliamente. En cada maloca se integran a las actividades cotidianas aportando el producto de su trabajo al dueño de la maloca. Bajo esta misma lógica, algunos jóvenes migran de sus comunidades hacia La Pedrera, donde se dedican a realizar diferentes actividades a cambio de alimentación y de un lugar donde dormir. En estos casos, el salario no es la razón de su estadia ni un elemento de discusión entre las partes.

El patrón goza del aprecio y del apoyo de los pescadores, pues constituye un vínculo extraregional, genera una de las escasas fuentes de ingresos y es la persona a quien se acude en tiempos de calamidades. Además, es el fiador obligado de los pescadores, ya que los comerciantes sólo fian a quienes reciben ingresos monetarios. Por otra parte, los indígenas con equipos de pesca tienden a mantener relaciones permanentes y firmes con los blancos y menos contacto con sus grupos étnicos.

Sin embargo, los patrones han tenido que someterse a contratos y convenios con los representantes de las comunidades, para realizar sus actividades dentro de los resguardos. Las comunidades han desarrollado así mayores niveles de negociación y han ganado un espacio importante en el control de los programas que les involucran. Pero, a la vez, el comerciante mantiene el control sobre el acceso a las mercancías, lo que le da una posición de ventaja frente al indígena.

Dentro de la economía indígena y colona, la pesca comercial es una actividad alternativa que se realiza de manera ocasional, con el fin de obtener dinero para conseguir las mercancías necesarias. La pesca constituye la principal fuente de trabajo remunerado en esta región. Sin embargo, cuando se presenta una escasez del recurso, fácilmente se toman otras alternativas, que incluyen la emigración del colono de la región, el incremento del trabajo del indígena en sus actividades de subsistencia, o la vinculación esporádica en otras actividades como la minería o la extracción de madera.

La ética del manejo económico

La actividad pesquera se desarrolla dentro de dos lógicas diferentes. Los colonos operan dentro de una economía extractiva, con una visión netamente comercial; el conocimiento que tienen sobre el comportamiento de los peces no está inscrito dentro de ningún marco simbólico. En cambio; el indígena mantiene un conocimiento y un manejo detallado de los peces y del mundo acuático, regido por modelos simbólicos y chamánicos que regulan la utilización de las especies para consumo y de las cantidades y los espacios de uso.

Sin embargo, las medidas adoptadas tradicionalmente son tomadas como represivas por los pescadores, generando conflictos que disminuyen la efectividad de las medidas para controlar la parte comercial de la actividad pesquera. Es importante aclarar que, aunque las normas tradicionales no funcionan para este caso, tampoco han logrado su objetivo los estudios biológicos y las acciones emprendidas por las diferentes instituciones.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En resumen, los últimos veinticinco años están marcados por dos acontecimientos económicos fuertes: la explotación de pieles en 1965, que coincide con la caída de la explotación del caucho y, en los últimos tiempos, la consolidación de la pesca como principal actividad económica regional. Otros factores, tanto internos como externos, han incidido en este lapso a nivel local. Entre estos, cabe mencionar a las ONGs, a la consolidación de la presencia del Estado con corregidores, militares y

educación contratada y a la bonanza de la coca y del oro, entre otros. Por fortuna, en estos momentos no todo en la zona es mercancía.

Por otra parte, durante los últimos veinte años se han ido consolidando procesos locales de control territorial. La salida de caucheros y comerciantes de territorios indígenas marcó el comienzo, se reafirmó con la presencia de los antropólogos y con la creación de resguardos. En la actualidad, es una de las zonas de la Amazonía colombiana que puede considerarse como un refugio cultural en permanente reafirmación de la propia identidad, en un contexto articulador con la economía de mercado.

Los habitantes de la región desarrollan actividades orientadas tanto al mercado como a la subsistencia. Las comunidades indígenas, al no haber descuidado sus actividades de subsistencia, han logrado asegurar mayores niveles de independencia alimentaria y de conservación de su cultura. Las mercancías traídas por el no indígena se han convertido en elementos imprescindibles que han llevado a las comunidades a recorrer un camino de adaptación a lógicas desconocidas e inclusive opuestas a las indígenas. La economía de mercado no se ha impuesto como modelo predominante y el fortalecimiento de la cultura indígena continúa siendo un mecanismo que limita su penetración.

Es evidente la influencia que ejercen los poblados no indígenas sobre las comunidades de la región. Los procesos de aculturación, de alienación y de enajenación de las comunidades se presentan con mayor frecuencia y fuerza mientras más próximas estén a los centros poblados; en nuestro estudio, ése era el caso en aquellos ubicados cerca de La Pedrera. Las comunidades más alejadas están en un proceso de reafirmación cultural fuerte y con menor dependencia de la economía de mercado. Pero, en general, los indígenas de la zona están en permanente búsqueda de alternativas que permitan compatibilizar el acceso a las mercancías con unas reglas

que aseguren el control social al interior de sus comunidades.

La creación de grandes resguardos ha sido primordial para el mantenimiento de la economía de subsistencia y para que el indígena gane mayor control local sobre el uso y el manejo del territorio. Por esta razón, nunca han ocurrido crisis alimentarias y productivas. Sin embargo, se han interrumpido ciclos rituales, especialmente en las comunidades cercanas a La Pedrera.

A pesar de que las comunidades indígenas poseen grandes extensiones de territorio legalizado, no ejercen un control pleno sobre las decisiones que se toman en niveles superiores. Las instituciones gubernamentales y las no estatales han definido el futuro de los territorios, actuando como voceros de los indígenas y canalizando las ayudas para su fortalecimiento institucional. Los políticos han controlado y desviado las ayudas que el Estado designa para la región o las han usado para reafirmar los procesos de penetración de la lógica mercantil, sin tener en cuenta la conservación cultural y ambiental. Los comerciantes manejan los ciclos de mercado internos y externos basados en la economía de extracción. Los niveles gubernamentales de planificación no contemplan mecanismos eficaces que permitan una real participación indígena en la toma de decisiones. El conocimiento que posee el indígena para el manejo de sus recursos, no ha sido tenido en cuenta en estos niveles extraregionales.

En términos ambientales, esta parte de la Amazonía colombiana es una de las menos intervenidas, puesto que no se presentan fuertes procesos de colonización. La principal causa de deforestación y de agotamiento de recursos son los centros de prestación de servicios (que provocan la alteración de los usos y patrones de consumo), la concentración de la población a su alrededor y la consiguiente disminución de la oferta ambiental. Al generar este proceso mayores presiones sobre los recursos, los indígenas se ven en la necesi-

dad de producir para el mercado y de emplearse como asalariados.

Los modelos indígenas de aprovechamiento de los recursos amazónicos continúan siendo la única posibilidad sostenible para construir alternativas económicas en la región. Sin embargo, la adaptación a diferentes contextos sociales, culturales y económicos se enfrenta a la dificultad de compatibilizar y/o articular lógicas diferentes. Mientras que la economía de mercado se rige por un concepto de maximización, la lógica indígena de subsistencia se basa en la diversificación del uso del espacio territorial a lo largo del año. Por otra parte, se dificulta la articulación de los dos tipos de economías debido a que el modelo indígena se centra en actividades de producción regidas por la estacionalidad del medio natural, y controladas con normas que se asientan en principios mítico-religiosos.

La normatividad para el control de la explotación de recursos, con base en la tradición indígena, no ha dado resultados positivos. Esto se debe, principalmente, a la inoperancia de las normas tradicionales aplicadas a las condiciones actuales de relación con el mercado. Además, el asunto ha sido abordado sin integrar aspectos sociales, culturales, ecológicos y económicos y sin la debida participación intercultural, interdisciplinaria e interinstitucional.

La economía colombiana nunca ha dependido de la comercialización de los productos amazónicos. La mayoría de actividades que dejan altos dividendos económicos tiene carácter ilegal, lo cual marca su alta rentabilidad para los comerciantes, sin que ello se tome en cuenta en la elaboración de las rentas nacionales. Los productos que se han extraído de la región responden a demandas externas, puesto que no se han abierto mercados a nivel local. Debido a la ausencia de técnicas de conservación de alimentos, existe gran dificultad para comercializar productos perecederos a corto plazo. Pero sobre todo, la dificultad de la comercialización está en

que los consumidores desean una oferta permanente del producto, lo cual entra en contradicción con el sistema de producción indígena.

Las organizaciones del área de estudio, al igual que las del resto de la región, son aún débiles y se ven afectadas por la calidad de la información que les llega, la cual es manejada por las instituciones presentes en la región. Igualmente, los procesos organizativos son muy recientes y las organizaciones no tienen la suficiente experiencia ni las herramientas para el análisis de su situación y para la negociación de sus propuestas en niveles superiores a los comunitarios. Además, se encuentran en un proceso de adaptación organizativa a la nueva situación de interrelación permanente con la sociedad mayor.

Sigue vigente la discusión sobre la perspectiva indígena de la problemática educativa, mercantil y cultural. La solución de los problemas en la región dependerá, en última instancia, de su participación. A partir de estas características, podemos estar de acuerdo con Menno Oostra (1991) cuando dice que: "Ni los antropólogos, ni la misión, ni tampoco los ciclos de mercado dominan verdaderamente el proceso cultural de la región; las consecuencias de su respectivo impacto siguen siendo en parte impredecibles. En último término, el camino es determinado de manera primordial por los patrones culturales y la estructura social. En otras palabras, por las decisiones y la creatividad de los indígenas como sujeto histórico". Quisiéramos tener el optimismo que Oostra muestra hacia el futuro, cuando afirma que "sin ninguna duda, los pueblos indígenas llegarán a obtener la libertad de vivir su cultura, que ellos mismos pueden también modificar".

Recomendaciones

Las propuestas económicas deberán estar inscritas dentro de planes de desarrollo elaborados por los sectores indígenas y no indígenas de la región. Deberán permitir

la compatibilización de las lógicas económicas de mercado y con las tradicionales, así como la calificación permanente de indígenas para asumir el control territorial.

Los planes de desarrollo deben permitir utilizar los propios recursos para elevar el nivel de vida de las comunidades desde su propia visión de desarrollo, de participar de los conocimientos y avances de las otras culturas, y de realizar un proyecto político de nueva sociedad. Lo económico deberá estar debidamente articulado a un proyecto social acordado regionalmente.

La fortaleza de las propuestas económicas para el desarrollo de los pueblos indígenas de la amazonía colombiana, deberá estar en estrecha relación con el fortalecimiento de procesos organizativos orientados a rescatar, reafirmar y/o recrear las estructuras sociales tradicionales.

El fortalecimiento de las organizaciones indígenas amazónicas debe basarse en el acompañamiento permanente de la ONIC, a través de planes de capacitación y de investigación permanentes, que permitan al indígena reflexionar y poner en práctica los conocimientos que posee sobre su entorno; deben también contribuir a aclarar su situación a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante procesos que lleven a las comunidades a ser capaces de dialogar con población no indígena, con el Estado y con otros interlocutores externos y sobre todo, ser capaces de asumir responsabilidades políticas.

Las propuestas económicas para la región deberán tener en cuenta el aprovechamiento diversificado en tiempo y en espacio de productos únicos en el mercado. Las tecnologías que se introduzcan deberán ser de fácil manejo y de amplio acceso

a la población, de manera que no generen nuevas clases sociales ostentadoras de poder y sin bases culturales propias.

Las alternativas de producción deben dirigirse a disminuir la dependencia de mercados externos, o al menos a controlar su aumento. Deben dar mayor importancia a los recursos de la región, asegurando la permanencia del bosque, y teniendo como fundamento los modelos indígenas de producción y de aprovechamiento. Antes que exportar recursos fuera de la Amazonía, se deberían cerrar los ciclos económicos y generar mecanismos de mercadeo al interior de la macro-región, para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes con productos amazónicos.

La prestación de servicios, como educación, salud, comunicaciones y energía, deberá hacerse de manera descentralizada. Se debe buscar que los servicios lleguen a las comunidades para satisfacer sus necesidades básicas, y no que las comunidades se aglomeren alrededor de los servicios para acomodarse a programas preestablecidos y copiados de experiencias extraregionales. Los servicios y programas que se realicen en territorios indígenas deberán tener en cuenta y asegurar la movilidad de los asentamientos humanos y la recuperación natural de los sitios intervenidos.

Es importante que se inicien procesos de reflexión (investigación) al interior de la comunidades y asumidos por los propios indígenas. Estos deben permitir identificar las dificultades de producción y recuperar la diversidad biológica que tradicionalmente han manejado las comunidades indígenas, con el propósito de mantener la seguridad alimentaria.

**NUCLEO DE CULTURA
INDIGENA**

**ASOCIACION DE
SHIRINGUEROS
KAXINAWA DEL RIO
JORDÃO**

**COMUNIDADES:
NOVA EMPRESA
BOA ESPERANZA
ALTO DO BODE
TRES FAZENDAS
BELO MONTE
BONDOSO
NOVO SEGREDO**



LA ECONOMIA DE LOS KAXINAWA DEL RIO JORDÃO BRASIL

Equipo de investigación

Agostinho Manduca Mateus

José Osair Sales

Eder Soares Pinto

Terri Valle de Aquino

Claudia Silva Teixeira, Consultora

Resumen del Estudio

Margarita Benavides



EL AREA DE ESTUDIO

Ubicación

La zona de estudio corresponde al Area Indígena Kaxinawá¹ del río Jordão, afluente del río Tarauacá, y está ubicada entre las latitudes 9° 00 y 9° 30 sur y 72° 00 y 73° 00 oeste. Abarca un área de 87.295 has., que se localizan en el recientemente creado municipio de Jordão, Estado de Acre.

La vía de comunicación interna y externa más importante es la fluvial, empleándose con canoas, balsas y botes con motores fuera de borda. En el río Jordão, el empleo de estas últimas, de hasta 8 toneladas, es sólo posible en tiempos de lluvia, cuando el caudal del río aumenta. Los Kaxinawá utilizan también una red de caminos que unen las "concesiones" entre sí, y éstas con las estradas de shiringa y con otros lugares del bosque que suelen frecuentar. Se conoce como concesiones a los asentamientos kaxinawá que tienen su origen en la explotación del jebe durante el dominio de los patrones habilitadores. Las estradas son recorridos dentro del bosque que siguen las filas de árboles de shiringa (*Hevea brasiliensis*), productores de jebe.

Descripción de las comunidades estudiadas

Los Kaxinawá constituyen el pueblo indígena más numeroso del Estado de Acre, con 3,990 habitantes, distribuidos en nueve áreas indígenas localizadas en las diferentes cuencas de los ríos Purús, Juruá y sus afluentes. También se encuentran aldeas kaxinawá en territorio peruano, en el curso alto del río Purús. Los Kaxinawá se autodenominan Huni-Kuin (gente verdadera) y hablan el Hatxa Kuin (idioma verdadero). Pertenecen a la familia lingüística pano.

En 1992, en un levantamiento socio-económico encomendado por la ASKARJ (Asociación de Shiringueros Kaxinawá del Río Jordão), fueron censados 1.085 indígenas distribuidos en 7 shiringales del río Jordão:

SHERINGAL	POBLACION	
	TOTAL	%
Nova Empresa	135	12,44
Boa Esperanza	268	24,70
Alto do Bode	255	23,50
Tres Fazendas	97	8,94
Belo Monte	112	10,32
Bondoso	125	11,52
Novo Segredo	93	8,57
TOTAL	1.085	100,00

Según esta información, cerca del 60% de la población del área se encuentra distribuida en los tres shiringales más cercanos a la confluencia del río Jordão con el río Tarauacá (Nova Empresa, Boa Esperanza y Alto de Bode), mientras que aquellos shiringales más cercanos a la cabecera del río Jordão, que ocupan más de un tercio de la extensión total del área indígena demarcada, se encuentran prácticamente despoblados. Es de notar que, en su conjunto, en los últimos 18 años se ha triplicado la población en el territorio kaxinawá.

En los últimos 10 años se ha observado un flujo migratorio de las concesiones de centro a las de margen, como de los shiringales de las cabeceras hacia los de la parte más cercana a la desembocadura del río Jordão en el Tarauacá. Tres factores han contribuido a este flujo migratorio: (a) las hostilidades de los yaminahua sin contacto, "indios bravos" en la terminología kaxinawá, que habitan las cabeceras del Jordão; (b) el descenso vertiginoso, a partir

1. El término utilizado en el mundo hispano-hablante es "Cashimabú", como en los artículos y libros de Kenneth Kensinger. Sin embargo, aquí hemos mantenido el término usado en Acre, Brasil, "Kaxinawá".

de 1985, del precio del jébe y (c) la instalación de la sede de la cooperativa en el shiringal Nova Empresa, que a su vez se encuentra más próximo a Villa Jordão y la ciudad de Tarauacá.

Territorio y propiedad sobre la tierra y recursos

El área indígena kaxinawá del río Jordão, oficialmente regularizada en 1991, está compuesta por seis shiringales y cuenta con 87.293 has. de bosque húmedo bajo. Entre 1991 y 1993, los Kaxinawá del área indígena incorporaron a su territorio dos shiringales más (Nova Empresa e Independencia), con lo cual pasaron a ocupar aproximadamente 23.000 has. adicionales de bosque, ubicadas en el bajo río Jordão y en el Alto Tarauacá. En el territorio kaxinawá la densidad poblacional es de 0.98 habitantes por km².

La base bio-física

El Área Indígena Kaxinawá se sitúa en una unidad geomorfológica denominada Depresión Río Acre-Río Javari, caracterizada por un relieve en forma de cresta, con cumbres filudas, separadas por valles en "V" y, eventualmente, por valles de fondo plano.

Sus límites están demarcados por la divisoria de la cuenca de drenaje del río Jordão, que corta el área de sudoeste a noreste hasta desembocar en el río Tarauacá. El río Jordão tiene como principales afluentes los ríos Anafista, Jardim, Fortaleza, Agua Fría y Floresta. En sus trechos medio e inferior, el río Jordão forma algunas lagunas en sus meandros abandonados.

El área indígena Kaxinawá está cubierta por bosque tropical abierto, con palmeras y/o bambú. Destaca la presencia de las especies "paxiuba-barriguda" (*Iriartea ventricosa*) y el "murmuru" (*Astrocarifum murmuru*). Ocupando generalmente los niveles más elevados de las zonas inter-

fluviales se encuentra el bosque tropical denso, dominante en el área, con árboles emergentes con un dosel más denso que el del bosque abierto.

El río Jordão es un río de aguas claras en verano y oscuras en invierno, posee pequeñas cataratas o rápidos que corren en un lecho frecuentemente interrumpido por troncos y ramas, producto de caídas y derrumbes en sus márgenes. Sigue sinuosamente la dirección sudoeste/noreste.

Se han identificado dos categorías básicas de suelos: suelos podzólicos de tipo rojo-amarillo eutróficos y, en las márgenes del río Jordão, una asociación de gley poco húmedo eutrófico pero distrófico².

El régimen de lluvias está bien marcado, con una estación seca, verano, que se extiende desde abril/mayo hasta septiembre/octubre y una estación de lluvias, invierno, que se presenta entre octubre y abril. Entre junio y septiembre/octubre el río se vuelve imposible de navegar.

La precipitación pluvial media anual es 2.248 mm, con una variación de entre 100 mm en tiempo más seco y 850 mm en tiempo más lluvioso. La temperatura media anual es de 24.7 grados centígrados, con una variación de 8 a 32 grados. Los meses más fríos son de junio a agosto y los más calientes de septiembre a noviembre.

A partir de la sobreposición de datos relativos a suelo, clima, relieve y cobertura vegetal, el proyecto Radam Brasil definió cinco clases de aptitud potencial de uso de la tierra: alta, media, baja, muy baja y no significativa, para cuatro tipos de uso: explotación maderera, ganadería en pasto plantado, extractivismo vegetal y ganadería en pasto natural. Cabe anotar, sin embargo, que esta clasificación es sumamente genérica, pues se trabajó con escalas 1:1.000.000. Según este proyecto, el

2. Gley se refiere al suelo formado bajo condiciones de drenaje pobre y de encharcamiento, lo que provoca cierta concentración de arcilla y de hierro. Eutrófico se refiere a la riqueza en materia orgánica y nutrientes (Oceano, 1989).

Area Indígena Kaxinawá del río Jordão presenta las siguientes clases:

- a) alta para explotación maderera.
- b) muy baja para crianza de ganado en pasto plantado.
- c) media para extractivismo vegetal en áreas de bosque abierto.
- d) baja para extractivismo vegetal en áreas de bosque denso.
- e) no significativa para la crianza de ganado en pastos naturales.

Las condiciones naturales de clima, relieve, suelos y cobertura vegetal caracterizan a la zona como ecológicamente inestable. Las áreas deforestadas (7%) tienen problemas para su regeneración debido al rápido empobrecimiento del suelo por procesos erosivos intensos.



SOCIEDAD INDIGENA Y ECONOMIA TRADICIONAL

Organización social

La organización tradicional kaxinawá puede ser reconstruida a partir de los estudios de Kensinger entre las poblaciones del río Curanjá, afluente del río Purús (Perú), tardíamente impactadas por la economía de shiringa. Mientras que los Kaxinawá que habitan las cuencas de los ríos Envira, Murú, Tarauacá, Jordão, Juruá y Breu (en los Estados brasileños de Acre y Amazonas) han tenido contacto con los patrones shiringueros y con misioneros desde comienzos del siglo XX, los que habitan el Curanjá y alto Purús en el lado peruano recién tuvieron contacto directo de intercambio con comerciantes hacia 1946. Los abuelos de los actuales Kaxinawá del Curanjá, se refugiaron en esta zona cuando supieron de los primeros avances de los 'blancos' hacia los afluentes del Juruá, evitando de esa manera el contacto (Kensinger, 1975:11). Esta condi-

ción particular de los Kaxinawá del Curanjá permitió a Kensinger conocer el sistema ideal de organización social de este pueblo indígena.

Kensinger señala que los Kaxinawá se consideran como un sólo pueblo, *Huni kuiu*, "hombres (gente) verdaderos", ligados por lazos de parentesco, mitades patrilineales, y grupos de nombres compartidos por generaciones alternas.

Según Kensinger "Cada aldea es social, política y económicamente autónoma. El contacto entre aldeas es muy poco frecuente, casi nunca más de una vez al año en algunos de los casos" (Kensinger, 1975:11). "Cada aldea normalmente consiste de dos familias extensas vinculadas por alianzas matrimoniales. Idealmente estas familias extensas son el resultado de la residencia matrilocal, y están encabezadas por dos hombres que han intercambiado hermanas entre sí. Uno o los dos hombres serán reconocidos como jefes, *xanen ibu*. Los jefes no tienen poder coercitivo y su liderazgo proviene del ejemplo y de la persuasión" (ibid, 1975:11). Asimismo, Kensinger señala que "Las dos familias extensas pueden ocupar una sola casa, pero más frecuentemente cada familia ocupa su propia casa o grupo de casas. La residencia post-marital es generalmente con los padres de la esposa. Si el padre de la esposa muere, el hombre suele mudar a su familia a la casa o grupo de casas de su padre y, si éste ha muerto, al de una hermana. La co-residencia con algún hermano o la residencia neo-local ocurre sólo cuando las otras opciones se hacen inviables" (ibidem, 1975:11).

Las aldeas mayores consisten de las dos familias extensas focales, hermanos y otros parientes cercanos y sus familias, quienes no están residiendo matrilocal ni patrilocalmente. El tamaño de las aldeas entre los Kaxinawá del río Curanjá varía de 22 a 98 personas (Kensinger, 1975:11).

Antes del contacto con los misioneros y las escuelas, los Kaxinawá solían cambiar de lugar su aldea cada 4 o 6 años de modo

que pudieran asegurar suficientes recursos para su subsistencia (Kensinger, 1975:39).

Las mitades patrilineales y los grupos de nombres transmitidos, a través de generaciones alternas, regulaban los matrimonios y eran más activos durante las ceremonias. El matrimonio estaba prohibido con una persona de la propia mitad, o con un miembro del grupo de nombre de su madre. Existía una fuerte preferencia por la endogamia de la aldea. El matrimonio preferido era con la prima cruzada más aún si la relación era de doble prima cruzada. Sin embargo, en la práctica, este matrimonio ideal se encontraba en las aldeas del Curanjá en menos del 10% de los casos, debido a la manipulación de las relaciones de parentesco para hacerlas ajustables al ideal matrimonial (Kensinger, 1975:18-21).

Según su propia clasificación, todos los Kaxinawá son "huni kuin", la gente verdadera o real. Todas las personas que son huni kuin son también *nabu kuin*, parientes reales. Sin embargo, no todos los parientes reales efectivamente lo son. Para clasificar a un pariente como *en nabu kuin* (mi pariente real), debe asumirse que las reglas ideales de matrimonio han sido seguidas (Kensinger, 1975).

Comprender el comportamiento kaxinawá implica entender la combinación y el uso de sus tres perspectivas al momento de clasificar a sus parientes: la ideal, la pragmática y la existencial. La perspectiva ideal no admite ambigüedad ni manipulación del sistema. Está atada de manera inflexible a la genealogía. La perspectiva existencial admite ajustes en la clasificación en vista de la realidad social. La perspectiva pragmática es altamente manipuladora e individualista (Kensinger, 1975:20-22). La perspectiva ideal es usada mayormente por los padres o por el jefe de la aldea, y a veces por la comunidad, para instruir a los jóvenes o para instituir el ostracismo social cuando el comportamiento manipulador se convierte en algo muy disruptivo y desorganizador. La pers-

pectiva pragmática suele ser utilizada por los manipuladores sociales y políticos, y la perspectiva existencial suele ser utilizada por los conciliadores, que tratan de resolver los conflictos nacidos por la acción de los manipuladores. (Kensinger 1975:20-22).

Así, todas las personas que no son *en nabu kuin* ("parientes reales"), son de ego sus *en nabu kuinman* ("parientes no reales o ficticios"). Estos tienen derechos y deberes en las relaciones tanto con sus "parientes reales" como con sus "parientes ficticios", pues todos son parientes. Sin embargo, la falta de cumplimiento de sus obligaciones con los "parientes reales" resulta automáticamente en la imposición de sanciones. La reclasificación de una persona de "pariente ficticio" a "pariente real" depende del interés personal de ego, por ejemplo, si ego quiere acrecentar su grupo residencial o quiere aumentar su poder. Si él siente que su relación con un "pariente ficticio" no le es beneficiosa porque da más de lo que recibe, entonces lo dejará en esa categoría, donde sus obligaciones no son tan estrictas (Kensinger, 1975:20-22).

Territorio y Acceso a los Recursos

Basándonos en Kensinger, podemos establecer que idealmente cada hombre adulto posee un área de caza sobre la cual tiene el control para su uso pero no la propiedad, que corresponde a las dos familias extensas que forman una aldea. El sistema se expresa también en el acceso y la propiedad de los recursos, ya que una mitad posee derechos sobre el área río arriba, mientras que a la otra le corresponde el territorio río abajo. Este territorio está dividido a su vez en áreas de siembra manejadas por familias nucleares o compuestas. En las zonas que se ubican más allá de las de siembra, se encuentran los territorios de caza de hombres individuales. "Un hombre puede también cazar en el territorio de su padre o de su suegro, pero al menos la mitad de su cacería debe

dársela a su 'dueño'. El territorio de cada hombre idealmente contiene una variedad de nichos ecológicos con diversidad de flora y fauna, de tal manera que accede al espectro completo de recursos, es decir, a todo tipo de animales y plantas, colinas, valles, riachuelos, etc." (Kensinger, 1975:26-27).

Sistema de manejo de los recursos

La cacería es básicamente una actividad solitaria. En ocasiones un hermano o primo paralelo acompañan al cazador al bosque. Sin embargo, a excepción de los hijos muy jóvenes, los cazadores se separan para luego encontrarse antes de llegar a la aldea y compartir o intercambiar sus presas. Sólo en los casos en que un cazador encuentra una manada de pecaríes o un tapir herido se da una cacería colectiva (Kensinger, 1975:27).

Un hombre sale a cazar por lo menos cada 3 días. Las armas tradicionales son el arco y la flecha. Hay tres tipos de flechas, según su uso: para animales grandes; para aves, monos y peces grandes; y, las que se utilizan para peces más pequeños, pájaros y animales que andan al ras del suelo. Los altillos construidos en los árboles donde se encuentran los comederos de los animales han constituido una técnica tradicional de los Kaxinawá, no así el uso de trampas.

La pesca ha sido tradicionalmente una actividad complementaria entre los Kaxinawá, que sirve para aportar variedad a la dieta alimenticia. Era una práctica individual masculina (con flechas o anzuelos), aunque en ocasiones especiales se la hacía comunalmente, usando piscicidas en el agua. Este segundo tipo de pesca puede estar organizado por las mujeres y sus hijos, principalmente en grupos reducidos con relaciones de parentesco muy cercanas, o por los hombres, en cuyo caso participa toda la aldea. Se realiza este tipo de pesca comunal en tiempo de verano, cuando quedan cerrados los ramales de

los ríos. En ellos se echa el veneno de barbasco, raíz que se obtiene en el bosque (Kensinger 1975:35). Por lo general, el producto de la pesca es apropiado individualmente por cada uno de los participantes.

Sistema de producción

Aunque la caza es considerada la actividad económica principal de los hombres, la agricultura ocupa una proporción considerable de su tiempo durante el año. Según Kensinger, "el grueso de su dieta proviene de los sembríos, por lo tanto fallas en abrir claros y en sembrarlos adecuadamente reflejan negativamente su habilidad para proveer a su familia" (Kensinger, 1975:29).

Los Kaxinawá distinguen cuatro clases de sembríos: sembríos permanentes, sembríos de las riberas, sembríos de maní y sembríos temporales. Cada tipo se distingue por estar ubicado en un nicho ecológico específico, utilizar una tecnología particular y estar referido a un inventario de cultivos distinto (Kensinger, 1975:29).

Los sembríos permanentes suelen hacerse en colinas, donde la vegetación es menos densa que en la parte baja y, por lo tanto, más fácil de rozar. El drenaje es bueno y la zona no es tan frecuentada por mamíferos que puedan dañar los sembríos, los cuales están más cerca a los riachuelos (Kensinger, 1975:30). Cuando una colina es seleccionada para hacer la chacra, las personas (normalmente parientes cercanos) que la han elegido establecen los límites entre sus sembríos. Cada uno roza sólo una parte del área que se ha asignado, dejando las otras para futuros rozos (ibid, 1975:30).

Todos los años, cada familia abre un nuevo sembrío de tierra firme, de modo que va cosechando en diferentes lugares y tiene, aparte del sembrío recién plantado, uno en plena producción al segundo año de sembrado, y otros, de tres y más años, donde la producción ya está en declive.

La apertura de un sembrío permanente o de tierra firme pasa por 5 etapas y se produce entre junio y octubre. La primera etapa, que consiste en cortar la vegetación más baja, es considerada como la más difícil, por lo cual el dueño del sembrío busca la mayor colaboración posible de los hombres de su aldea. La segunda, de corte de los árboles grandes, por lo general se hace con la ayuda de un hermano. La tercera etapa consiste en dejar secar la vegetación. Cuando la vegetación cortada está seca, se realiza, con la participación de hombres y mujeres, la quema, dentro de un contexto ritual en que se pide a los espíritus que permitan una buena quema y una buena siembra. La quinta etapa consiste en la siembra, que la puede realizar el hombre sólo o con la compañía de su esposa y/o hermanos.

De manera escalonada en el tiempo, se siembran en combinación distintos cultivos: papaya, tabaco, caña de azúcar, ají, calabazas, yuca en sus diferentes variedades, plátanos, etc. La mujer planta el algodón. Una vez sembrada la chacra, pasa a ser responsabilidad de la mujer. El único cultivo que el hombre sigue atendiendo es el tabaco. Ocasionalmente puede también ayudar en el deshierbe o en la cosecha de maíz. Todos los cultivos, menos el maní y la sandía, se plantan en esta chacra de tierra firme. La yuca es resembrada por la mujer a medida que la cosecha, atendiendo a la maduración de ésta en otras chacras. La producción más alta de un sembrío de tierra firme es al segundo año. El tiempo de la productividad depende del deshierbe que se haga y de cuán rápido crece el bosque de los alrededores y obstruye el paso de la luz (Kensinger, 1975:32-33).

Los sembríos del segundo tipo se hacen en las riberas de los ríos inundables. El proceso es similar al de la chacra de tierra firme, excepto por las variedades de yuca que se siembran. Normalmente estas chacras tienen la ventaja de estar cerca de la aldea y de ser más fáciles de desbrozar.

Las chacras de maní, producto muy apreciado, se hacen en las áreas de las riberas que más continuamente son inundadas y que, por lo tanto, son las más ricas en nutrientes. Alrededor de este cultivo se siembran sandías y calabazas. En este trabajo participan esposo y esposa (Kensinger, 1975:34).

Las chacras temporales son aquellas que se preparan cuando se estima que los otros sembríos no van a alcanzar para la necesidad de consumo. Estas normalmente son trabajadas sólo por el hombre y son de un sólo cultivo: maíz, y, en ocasiones excepcionales, yuca (*ibidem*).

El Katxanáwa, un ritual ligado fundamentalmente al ciclo agrícola, es definido por los Kaxinawá, como una fiesta de nominación de todas las plantas que son cultivadas. Algunos viejos indígenas afirman que los cantos y danzas realizados durante esta fiesta tienen la finalidad de llamar a los espíritus de todos estos vegetales para que vengan a fertilizar sus sembríos, para que sus plantas nazcan y crezcan con buena energía y, sobre todo, para que haya siempre mucha comida en las casas. Durante la danza que se realiza en esta fiesta, hombres y mujeres aluden a sus diferencias sexuales, burlándose unos de otros en medio de canciones y festejos. (McCullum, 1989:134; Lagrou, 1991:88).

La fiesta del Katxanáwa se realiza con la cosecha del maíz verde, el primer cultivo que se cosecha en un sembrío. El organizador de la fiesta invita principalmente al grupo del hermano de su esposa. A su vez, el cuñado que ha sido invitado a esta fiesta en otra oportunidad será el organizador y devolverá la invitación. Si no lo hace, sus sembríos comenzarán a decaer, pues todos los espíritus de los cultivos se quedarán con el que organizó la fiesta. En el contexto de esta festividad las mitades Kaxinawá se actualizan y se realiza el intercambio de carne entre ellas.

Destino de la Producción: consumo local, intercambio

A pesar de la complementación de las actividades productivas, el hombre kaxinawá tradicional se ha visto a sí mismo primeramente como cazador y, sólo en segundo grado, como agricultor. Ninguna comida se concibe completa sin carne, la que se considera una condición para vivir bien. La distribución de productos en una aldea incluye, en primer lugar, carne, luego los primeros frutos del maíz y pedazos de sandía y rara vez otros productos del sembrío (Kensinger, 1975:25).

Si bien la cacería es una actividad solitaria, el producto de las excursiones no pertenece a la familia nuclear o poligínica del cazador, sino que son compartidos con los parientes y con los demás miembros de la aldea. "Sólo si el cazador regresa de cazar con una pieza muy reducida, como un pequeño pájaro, se espera que los consuma al interior de su familia nuclear" (Kensinger, 1975:27).

Valores que sustentan la economía tradicional

Hombres de toda edad, casados o solteros, cazan regularmente. De los adolescentes u hombres viejos no se espera que sean los más exitosos cazadores. No obstante, los primeros son apreciados por el desarrollo de sus habilidades y los segundos son honrados por una larga vida de éxitos a cuyos relatos se les escucha pacientemente. Para los Kaxinawá la cacería hace a los hombres (Kensinger, 1975:29).

Las mujeres están vinculadas a la yuca y a los demás vegetales asociados a ésta que se encuentran en el sembrío. La cosecha y su elaboración para alimento también están a cargo de ellas. Parte importante del trabajo de las mujeres son los tejidos y la elaboración de cerámica, a través de cuyos diseños expresan sus habilidades y su

pertenencia a las patrimoniedades y a grupos de nombres de generaciones alternas. Los conocimientos de diseños se transmiten de abuelas a nietas que comparten los mismos nombres (Kensinger, 1975; Taner, 1975; Ferguson, 1975).

Los Kaxinawá constituyen una sociedad no jerárquica. Los jefes de aldea no intentan imponerse en contra de la voluntad de los miembros, pues ello los puede conducir a aislarse del resto y a quebrar la cohesión del grupo. Su función es más bien la de mantener la armonía dentro, haciendo posible la cooperación entre todos (Rabineau, 1975).

El prestigio de un Kaxinawá reside en compartir, siendo un símbolo de ello la distribución de la presa cazada por un hombre. La sociedad kaxinawá no ha desarrollado mecanismos de acumulación, sino que afianza las relaciones comunales al interior de la aldea, demostrando generosidad al compartir sus bienes y servicios. Esta circulación tiene lugar a través de las relaciones de parentesco y bajo ciertas pautas establecidas.



BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES INDIGENAS-NO INDIGENAS

Hacia 1880, fecha en que se inició la expansión del frente extractivista del caucho, los Kaxinawá se encontraban dispersos en áreas de tierra firme, localizadas al borde de los riachuelos que daban a los afluentes de la margen derecha del río Juruá (Embira, Tarauacá, Jordão, Breu, Gregório y Riozinho de la Libertad). Desde comienzos del siglo XIX, exploradores y comerciantes itinerantes de Belén, Manaus y centros urbanos ubicados a lo largo del río Solimões (Amazonas), subían el curso del río Juruá y, durante sus viajes, comerciaban con miembros de poblacio-

nes indígenas en las márgenes y proximidades de ese río. Cambiaban bienes industriales por productos forestales como por ejemplo zarzaparilla, copaiba, carne de monte, pieles, huevos o grasa de tortuga, castaña y vainilla, productos que tenían demanda en el mercado regional. En algunos casos, buscaban esclavizar a los indios para aprovecharlos durante los trabajos en el bosque o, en el caso de mujeres y niños, para venderlos a familias de los centros urbanos.

La ocupación por población no indígena de las cuencas de los ríos Purús, Acre y Juruá se inició hacia 1880, a partir del auge de la explotación del caucho. Esta penetración poblacional vino desde dos frentes de expansión extractivista: uno itinerante y de corta duración, realizado por explotadores peruanos de caucho (*Castilloa elastica*) y de otros productos forestales como pieles de animales y maderas finas. El otro frente, más permanente y duradero, estuvo constituido por brasileños, sobre todo de la zona del noreste, interesados en la extracción de shiringa (*Hevea brasiliensis*), en las partes altas de los ríos mencionados.

Los caucheros peruanos promovieron correrías de las poblaciones indígenas, con el propósito de diezmarlas y amedrentarlas para que abandonaran esas zonas. Los indígenas capturados eran esclavizados para utilizarlos como mano de obra en las actividades extractivistas. Frecuentemente, los caucheros aprovecharon los conflictos tribales tradicionales para efectuar las correrías, armando grupos aliados en contra de los que se resistían.

Con la apertura de los shiringales, desde el frente brasilero, se ejerció también una cruda violencia sobre los indígenas, los cuales eran asesinados o expulsados de las tierras que iban ocupando los shiringueros. Estos propietarios no tuvieron interés en la mano de obra indígena, pues utilizaban la de los migrantes norestinos, pero procuraron asegurarse de no ser atacados por los indígenas.

En 1900, ocurrieron las primeras entradas de shiringueros al río Jordão. La población indígena fue agredida por correrías y por las epidemias (gripe, sarampión, hepatitis, tuberculosis) que llegaron con los foráneos. Los indígenas buscaron refugiarse en las cabeceras de los ríos y en las divisorias de agua donde muchas veces se habían defendido de los caucheros que venían en las épocas secas (junio-octubre) desde la cuenca del Ucayali.

Paulatinamente, algunos patrones fueron incorporando mano de obra indígena en sus shiringales. Las relaciones entre patrones e indígenas shiringueros se dieron a través del sistema de habilitación, en el cual los patrones cobraban precios altos por los instrumentos de trabajo y la mercadería y pagaban un precio bajo por el jebe. Además, los shiringueros debían pagar al patrón propietario del shiringal una renta por la utilización de las estradas. Este sistema, y los artificios contables de los patrones, hacían que los extractores de shiringa estuvieran permanentemente endeudados y sujetos al patrón. De esta forma, los patrones obligaban a los shiringueros a comercializar exclusivamente a través de ellos.

A partir de 1912, los precios del caucho y de la shiringa comenzaron a decaer en el mercado internacional. Esta situación dio lugar a que los patrones, endeudados con las casas comerciales de Belén y Manaus, tuvieran que vender sus propiedades a otros que habían conseguido capitalizarse. Por otro lado, las redes comerciales patrocinadas por estas casas se desarticulaban. La base productiva, que hasta entonces se había orientado exclusivamente a la producción de shiringa, se diversificó, con lo cual se dio mayor espacio a la producción agrícola para la subsistencia.

A lo largo del período en que el precio del jebe se mantuvo bajo (1912-1939), los patrones fueron perdiendo poder económico y político. Sus almacenes no pudieron ser abastecidos como antes, razón por la que no pudieron mantener su monopolio. Los comerciantes fluviales abrieron nue-

vos espacios en las relaciones con los shiringueros. Cambiaban bienes industriales por jebe, mascotas, cueros de venado y sajino, pieles de tigrillo, carne de monte seca, aceites vegetales, fariña y otros.

Como resultado de esta crisis, muchos extractores de shiringa no indígenas abandonaron los shiringales dejando cuentas pendientes con los patrones, quienes, necesitados de mano de obra, recurrieron a los indígenas. Para ese entonces, se habían suprimido las correrías hacia las comunidades, y se habían iniciado relaciones de intercambio con ellas, lo cual facilitó el reclutamiento de shiringueros. La mano de obra indígena resultó aún más barata debido al intercambio todavía más desigual entre las mercaderías adelantadas y los productos recolectados.

Con la relación establecida con las poblaciones indígenas, se extendió la actividad agrícola para la subsistencia y el abastecimiento de alimentos al shiringal. Los indígenas realizaban también una serie de actividades necesarias para el funcionamiento del shiringal, como transportar en sus espaldas el caucho y las mercaderías, abrir pastizales, construir casas, levantar cercas, extraer maderas, hacer fariña, mover los ingenios de caña de azúcar para la fabricación de miel, hacer sembríos, y cazar y pescar para abastecer el almacén del patrón.

Hasta mediados de la década del 70, los Kaxinawá del río Jordão vivieron en seis de los ocho shiringales existentes en la cuenca (Bonfim, Bom Jardim, Fortaleza, Sorocaba, Transual y Revisión). En el río Jordão, así como en todos los afluentes del alto Juruá, prevaleció hasta entonces la organización espacial, económica y política impuesta por la empresa shiringalista. Los Kaxinawá denominan al período de inserción en los shiringales administrados por los patrones el "tiempo del cautiverio". Durante este período, estuvieron prohibidos los rituales y las fiestas tradicionales.

Hasta la década de 1970, los Kaxinawá que habitaban en cinco de los seis shiringales del río Jordão (239 personas agrupadas en 38 casas), no poseían territorio propio. Para establecer sus asentamientos y extraer jebe tenían que pedir permiso a los patrones locales. Estaban obligados a pagar como renta 35 kg de goma por el uso de cada estrada de shiringa.

A diferencia de estos shiringales, el de Fortaleza, localizado en el medio curso del río Jordão, era gerenciado por un indígena kaxinawá llamado Alfredo Sueiro Sales, insertado en las redes de comercialización del arrendatario Carlos Freitas. En Fortaleza, vivía una población de 144 Kaxinawá distribuida en 19 casas. Durante las dos últimas décadas del "tiempo del cautiverio" (1950-1970), Fortaleza representó una tierra de dominio indígena enclavada en medio de los demás shiringales controlados por gerentes-habilitadores "blancos". En el shiringal Fortaleza, los Kaxinawá podían realizar sus fiestas y rituales y tenían la libertad para dedicarse a sus actividades de subsistencia, agricultura, pesca y caza.

Esta histórica correlación de fuerzas pasó por rápidas transformaciones a raíz de la primera visita de la FUNAI en 1975. Al año siguiente, los Kaxinawá de Fortaleza resolvieron, con el apoyo de la universidad de Acre, confeccionar y comercializar una colección de piezas de su cultura material para obtener fondos para aviar a los shiringueros indígenas y vender su producción de goma, por cuenta propia; a los comerciantes de Villa Jordão y Tarauacá. A partir de entonces, otros dos propietarios de los shiringales del río Jordão, comenzaron a presionar para comprar el shiringal de Fortaleza. Sin embargo, en 1977, la FUNAI identificó a los seis shiringales del río Jordão como tierra indígena, con lo cual los Kaxinawá que los habitaban se movilizaron para conseguir la regularización de su propiedad.

En 1978, con el apoyo del diario "O Varadouro", editado en Río Branco, los Kaxinawá iniciaron una campaña para recau-

dar recursos destinados a la creación de una cooperativa de producción y consumo, administrada y gerenciada por los propios líderes indígenas. Esta iniciativa buscaba posibilitar que los Kaxinawá tuvieran una alternativa comercial a la establecida por los patrones shiringalistas que dominaban la economía local. La cooperativa se planteaba también, como una estrategia política y cultural, la apropiación gradual de los shiringales por parte de los indígenas.

Entre 1978 y 1980, los Kaxinawá retiraron a los "blancos" de los shiringales y pasaron a ocupar productivamente las estradas, resistiéndose a pagar la renta por la explotación de sheringa en ellas. Al mismo tiempo, la cooperativa desanimó a los Kaxinawá de vender su producción de jebe a los patrones o comerciantes fluviales. Así, los Kaxinawá pasaron a comercializar su producción extractiva y agrícola colectivamente, vendiéndola directamente a los comerciantes de Villa Jordão y Tarauacá. De esta manera consiguieron mejores precios para sus productos del bosque y comenzaron a comprar instrumentos de trabajo y mercaderías a menor precio.

La retirada de los patrones y la elaboración de proyectos políticos y económicos, con base en las aspiraciones de los Kaxinawá, resultaron en la legitimación de antiguos líderes y estimularon el surgimiento de otros nuevos. Los integrantes de la familia Sales pasaron a ocupar posiciones destacadas en la organización de la cooperativa, así como en la representación política de los Kaxinawá frente a los actores locales (patrones y comerciantes) y las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales ubicadas en Río Branco. Asimismo, coordinaron con otras familias extensas que comenzaban a redistribuirse por los seis shiringales del Jordão, el establecimiento de ciertas normas importantes sobre el aprovechamiento del territorio, y a establecer alianzas políticas, económicas y matrimoniales.

El fin del dominio de los "blancos" sobre la economía kaxinawá tuvo un impacto positivo:

1. Hubo un considerable crecimiento de la población kaxinawá residente en los seis shiringales del río Jordão. En 1975 fueron censados 383 indígenas, mientras que en 1981 llegaron a 633. Este crecimiento poblacional se debió principalmente a la migración de familias kaxinawá que vivían en distintos shiringales del río Tarauacá y que se mudaron al Jordão motivados por la delimitación de un área indígena y por la creación de la cooperativa. Este proceso ha continuado: en 1983, la Comisión Pro-Indio de Acre censó 774 indígenas. En 1986, los profesores indígenas registraron la existencia de 800 Kaxinawá; en marzo de 1992, fueron censados 1.085 indígenas. Durante estos años, la población del Jordão creció considerablemente debido, sobre todo, a la mejoría en las condiciones de salud de la población, que ha sido motivada por la actuación de agentes de salud kaxinawá capacitados por la Comisión Pro-Indio de Acre, a partir de 1988.
2. Desde el punto de vista de las actividades productivas orientadas al mercado, ocurrió un progresivo aumento de la cantidad de jebe producido dentro del área indígena. Esta producción llegó a su auge en 1991, cuando los Kaxinawá produjeron 32 toneladas de jebe. Este aumento fue el resultado del proceso de apropiación productiva de los asentamientos y estradas, del aumento de jóvenes en capacidad de realizar las actividades extractivas, y de la mayor disponibilidad de mercaderías en la cooperativa.
3. En relación a los cultivos agrícolas orientados principalmente a la subsistencia de las unidades domésticas, también hubo un aumento considerable en el número y el tamaño de los sembríos, tanto en tierra firme como en las playas. En el "tiempo del cautiverio" por los patrones, el ganado de los gerentes-habilitadores de los almacenes dificultó

taba las prácticas agrícolas en las playas. Después de la retirada de los "blancos", hubo negociaciones entre las familias extensas de cada shiringal para la distribución de por lo menos una playa para cada unidad doméstica, para que cada una pudiese desempeñar sus cultivos de verano.

4. En relación a las otras actividades de subsistencia, como la caza y la pesca, los Kaxinawá empezaron a pescar regularmente con huaca (veneno vegetal) y a cazar con la ayuda de perros, actividades que durante el "período del cautiverio" estaban permitidas sólo en el shiringal de Fortaleza.

En 1988, los líderes Kaxinawá crearon la Asociación de Shiringueros Kaxinawá del río Jordão (ASKARJ) con el objeto de conseguir financiamiento para la cooperativa. Los Kaxinawá habían observado que la actividad de extracción de shiringa no provocaba la deforestación de los bosques y no espantaba a los animales de caza. No querían aceptar la propuesta de la FUNAI de explotar y vender la madera. Las ayudas financieras que habían recibido de la Comisión Pro-Indio habían sido importantes pero no suficientes para mantener el dinamismo de la cooperativa durante los ocho meses de cosecha.

Con el financiamiento de fundaciones donantes, la ASKARJ abasteció a la cooperativa con mercaderías e instrumentos de trabajo para la actividad shiringalista, compró embarcaciones para el transporte del jebe, pagó deudas contraídas con los comerciantes de Rio Branco, Tarauacá y Villa Jordão e instaló su sede en Tarauacá. Esta sede, a la vez, servía de almacén para la cooperativa y de alojamiento para los Kaxinawá que viajaban a la ciudad para hacer sus gestiones políticas.

De 1990 a 1992, los Kaxinawá del río Jordão recibieron recursos del Proyecto de Implementación de la Reserva Extractivista del Alto Juruá y Desarrollo Comunitario de las Áreas Indígenas Circunvecinas, financiado por el Banco Nacional de

Desarrollo Económico y Social (BNDES). Este financiamiento estuvo dirigido a mejorar los vehículos de transporte de la cooperativa y al apoyo de las campañas agrícola, extractiva y artesanal. Los recursos recibidos de BNDES fueron muy importantes para el proceso de expansión territorial de los Kaxinawá del río Jordão, que se inició en la década del 90, pues permitieron que los indígenas se apropiasen gradualmente de lugares localizados abajo del afluente Bonfim, tributario del Juruá, límite del área indígena.

La construcción de la nueva sede general de la cooperativa Astro Luminoso marcó el inicio del dominio efectivo del shiringal Nueva Empresa, ubicado fuera del área reconocida oficialmente como indígena. La mudanza del grupo familiar de Getulio Sales, principal líder político indígena del Jordão y de otras familias Kaxinawá, y la ocupación de las estradas de este shiringal, consolidaron la posesión de Nueva Esperanza por los Kaxinawá.

Al final de 1992, la ASKARJ creó el Programa de Desarrollo Económico Sostenido del Área Indígena Kaxinawá, financiado por la agencia ambientalista norteamericana World Wildlife Fund (WWF). Los objetivos principales de este programa son: (a) incentivar la continuidad y el aumento de la actividad extractivista del jebe; (b) incrementar el volumen de producción de las actividades agrícolas de subsistencia desempeñadas en tierra firme y en las playas; (c) diversificar las especies vegetales, legumbres y frutas cultivadas en los huertos, en las áreas de los asentamientos y en los barbechos ya formados en áreas de antiguos rozos; (d) estimular la diversificación de productos agrícolas orientados a la comercialización en los mercados locales y regionales, ampliando los volúmenes de arroz, azúcar sin refinar, miel de caña, mani, "pamonha", fariña de yuca y tabaco; (e) diversificar y aumentar la crianza de animales domésticos (gallinas, patos, cerdos, cabras y ovejas) de los grupos familiares; y, (f) incentivar e incrementar el perfeccio-

namiento de la calidad del tejido artesanal de algodón confeccionado por las mujeres, y comercializar los excedentes en el mercado regional, nacional e internacional.

La expansión territorial de los Kaxinawá continuó, en 1993, con la compra, con recursos de ASKARJ, del shiringal Independencia (12.000 has. localizadas en ambas márgenes del alto río Tarauacá), que colinda con el área indígena por el lado noreste. De esta forma, evitaron que esta área fuese destinada a la explotación maderera y que se afecte el área de refugio de animales de caza. El shiringal de Independencia se convierte, además, en un lugar de posible expansión de los habitantes de los otros siete shiringales ocupados por los Kaxinawá y permite el acceso a los recursos ictiológicos de los ríos Tarauacá y Arara, bastante más abundantes que en el río Juruá. El ASKARJ ha reglamentado las formas y el tiempo de pesca en los lagos naturales que se encuentran en el río, con el fin de asegurar su uso sostenido. Asimismo, ha prohibido la caza con perros, especialmente por aquellos denominados "paulistas", pues contribuyen a la extinción y a la fuga de animales. Dentro de los planes de los Kaxinawá, el shiringal de Independencia, que cuenta con la ventaja de la cercanía a los mercados locales, posiblemente será destinado para la implementación de sistemas agroforestales a través de: (a) enriquecimiento de las áreas en barbecho, con el cultivo de árboles forestales que tienen importancia tanto para el autoconsumo como para el comercio regional y nacional (b) plantaciones de árboles con maderas de valor comercial como el aguano y el cedro; y, (c) extracción sostenida de aceites, esencias vegetales, hierbas medicinales y yarina.

En la actualidad, los shiringales de la parte alta del río Jordão (Bondoso y Novo Segredo) están siendo parcialmente abandonados por los Kaxinawá, debido al hostigamiento y a los robos de los Yaminahua sin contacto, que habitan las cabeceras en el límite fronterizo con el Perú. Estos hostigamientos han obligado a los

Kaxinawá a mudarse a shiringales más poblados pero a la vez más pobres en jebe y en recursos de caza y pesca.

Desde mediados de 1980, los Kaxinawá del río Jordão pasaron a apoyar, junto con la Comisión Pro-Indio de Acre, a los Kaxinawá del río Breu para conseguir la retirada de los patronos y shiringueros "blancos". Los Kaxinawá del río Breu lograron este objetivo al crear su cooperativa. Actualmente existe un flujo permanente de Kaxinawá entre estas dos áreas. Los Kaxinawá del río Jordão también han apoyado a los Kaxinawá de Praia do Carapaná - agrupados en los shiringales Universo y Mucuripe- para la reivindicación de sus tierras. Esta área está localizada a tres días río arriba de la ciudad de Tarauacá y es considerada, por los Kaxinawá del río Jordão, como un lugar estratégico para sus estadías y descansos durante sus viajes a la ciudad.

Existen otros dos factores fundamentales en la actual inserción territorial del área indígena kaxinawá del río Jordão en la región del Alto Juruá. Estos han sido la creación de la Reserva Extractivista del Alto Juruá, con un área de 506.000 has. que fue establecida para aproximadamente 6.000 shiringueros, agricultores y pequeños productores de la región. Esta reserva circundante al territorio kaxinawá del Jordão y a otras tres áreas indígenas (Kaxinawá/Ashaninka del río Breu, Yaminahua-Arara del río Bagé y Ashaninka del río Amónea) que sumadas representan 230.000 has., ha ampliado considerablemente la extensión del área ecológicamente protegida del valle de Juruá. Esta área viene a sumarse al Parque Nacional da Serra do Divisor, con aproximadamente 605.000 has., también contiguo a la Reserva Extractivista y al Área Ashaninka del río Amónea.

Con el ejemplo de las experiencias protagonizadas por las poblaciones indígenas del Estado de Acre, a lo largo de la década de 1980, los shiringueros y agricultores de la Reserva Extractivista emplearon los recursos recibidos a través del Proyecto de

BNDES para implementar una red de cooperativas de producción y consumo, para desestructurar el sistema de dominación engendrado por los patrones y para abolir la secular cobranza de renta. A través de esta iniciativa alcanzaron una mayor autonomía en la comercialización de sus productos.

Finalmente, la creación del municipio de Jordão, en marzo de 1992, en el cual los Kaxinawá constituyen el 20% de la población, les ha dado una importancia política en la elección del gobierno municipal.



EL CONTEXTO REGIONAL: LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

La economía regional y las políticas del Estado

A fines del siglo pasado, el gobierno de la Provincia de Amazonas promovió, junto con las casas aviadoras de Belén y Manaus, el flujo migratorio desde estos lugares y el nordeste del Brasil hacia los afluentes de los ríos Acre, Purús y Juruá. La inauguración de líneas regulares de navegación a vapor, vinculando Belén y Manaus a la región, facilitó la movilización de los migrantes que fueron a poblar los shiringales.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, tuvo lugar un proceso económico y político que estableció un nuevo marco en la relación entre el Estado brasileño y la élite tradicionalmente relacionada al sector gomífero en el Estado de Acre. Al inicio de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno de Estados Unidos de América, preocupado con la interrupción del abastecimiento de jébe oriundo del sudeste asiático, incentivó al gobierno brasileño a tomar una serie de medidas para reactivar los shiringales de la región amazónica.

Hacia 1943, casi 50.000 nordestinos fueron nuevamente dirigidos hacia los shiringales de los ríos Juruá, Acre, Purús y Madeira, en una operación conocida como la "batalla de la goma". El mismo año, el gobierno federal creó el Banco de Crédito de la Amazonía utilizando recursos ofrecidos por Estados Unidos. El gobierno pasó a intervenir directamente en el mercado nacional de la goma, comprando la producción, fijando los precios, regulando las cuotas de importación del exterior y canalizando capital subsidiado para que los patrones financiaran sus cosechas. A pesar de estos incentivos la producción gomera no aumentó sustantivamente y no llegó a superar las 30.000 toneladas cuando en su mayor auge, en 1912, había llegado a 42.000 toneladas.

A partir de la década de 1960, el gobierno brasileño comenzó a implementar una nueva política de desarrollo para las diferentes sub-regiones de la Amazonía. Esta contempló el otorgamiento de facilidades fiscales y crediticias para grupos económicos del centro-sur del Brasil, con el fin de que dirigiesen una amplia transformación de la estructura fundaria como de las actividades productivas en las que históricamente se había basado la economía regional. Siguiendo las directivas gubernamentales, inversionistas paulistas compraron shiringales y fundos, y utilizaron parte de los recursos recibidos en la implementación de grandes haciendas para la cría de ganado. Esta iniciativa tuvo como resultado una gran concentración de la propiedad y graves conflictos por la posesión de la tierra, enfrentando a los 'nuevos propietarios' con la población indígena y no-indígena que tradicionalmente trabajaba en los shiringales.

En la década de 1970, se organizaron los primeros Sindicatos de Trabajadores Rurales de Acre y comenzó el proceso de resistencia de los shiringueros contra la deforestación y la transformación de los bosques en pastizales. Cuando a inicios de esa década gran parte de la venta de tierras a los inversionistas paulistas ya se había concretado, el gobierno federal dió

inicio al Programa de Incentivo a la Producción Vegetal, a través del cual transfirió recursos financieros a bajo interés para reactivar y modernizar los shiringales.

Sin embargo, muchos de estos fondos fueron destinados por los patrones a actividades diferentes, como apertura de pastos, formación de rebaños bovinos, extracción de madera, adquisición de aserraderos, embarcaciones y tractores, construcción civil y comercio urbano. Los patrones de esta zona utilizaron el financiamiento de los programas de desarrollo estatales para abastecerse de productos industriales, reactivar las relaciones de habilitación con los extractores de goma y actualizar sus prácticas monopólicas.

A pesar que estas políticas provocaron mucho dinamismo al interior del Estado de Acre, no tuvieron un impacto significativo en la modernización de la producción de la shiringa. La situación histórica prevaleciente en la región del alto Juruá continuó marcada por la matriz de las relaciones económicas y sociales impuestas por el sistema de habilitación.

La actuación de la FUNAI, en el Estado de Acre, se inició en 1975 con la implementación de una oficina en la ciudad de Río Branco. Hasta entonces, prácticamente, no existía ninguna acción gubernamental eficaz dirigida a las poblaciones indígenas de la región. La presencia del Servicio de Protección a los Indios, cuya oficina estaba localizada en Manaus, se limitaba a viajes muy ocasionales de inspección por los ríos.

En 1975, la FUNAI realizó los primeros diagnósticos agrarios, demográficos, socio-económicos y culturales de la población indígena que habitaba en los ríos Envira, Murú, Humaitá, Tarauacá y Jordão. En el año de 1977, se hicieron las primeras identificaciones de tierras indígenas en diferentes ríos y microregiones del Estado.



ARTICULACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

A pesar del abrupto descenso del precio del jebe en el mercado desde 1985, esta producción constituye hoy en día la principal actividad orientada al mercado. La venta de jebe es la principal fuente de ingreso para el 60% de las 140 unidades domésticas kaxinawá. El 40% de las unidades domésticas restantes obtienen sus ingresos de pensiones de jubilación del Seguro Social Rural o del sueldo como educadores o promotores de salud. Este 40% de las unidades domésticas frecuentemente cuenta también con algún miembro de la unidad doméstica que se dedica a la explotación de shiringa.

La shiringa es considerada por los Kaxinawá como el "dinero del bosque", porque además de ser el principal medio de intercambio para conseguir mercaderías, se le usa como referencia en todas las transacciones de cambio y de pago de deudas dentro y fuera del área indígena. La extracción de jebe es una actividad desarrollada por los Kaxinawá desde la primera década de este siglo: Cuando los Kaxinawá trabajaban para la barraca del patrón, podían ser expulsados de la concesión y sólo podían volver a ubicarse en una de ellas con su permiso. Tenían que pagar una renta para el usufructo de cada estrada de sheringa. El patrón robaba al momento de pesar el jebe y descontaba hasta el 10% del precio por defectos de calidad. Como la mayoría no sabía leer ni escribir, el patrón engañaba tanto al establecer el precio de la mercadería como en el valor del jebe.

Gracias a los precios favorables que tuvo este producto hasta 1985, la Cooperativa Kaxinawá recibió financiamiento del gobierno. En ese período, la cooperativa ofrecía una variedad de mercaderías con un 50% de recargo sobre los precios de Ta-

rauacá, mientras que los patrones de áreas vecinas aumentaban entre un 100% y 300%. Con la cooperativa se abolió el pago de la renta por el uso de los shiringales y la contabilidad transparente eliminó la manipulación que hacían los patrones en el peso y calidad del jebe. Esto permitió que algunos shiringueros y cantineros terminaran con saldos positivos al final de la zafra.

En el período 1985-92, la baja del precio del jebe, la inflación acelerada en el precio de las mercaderías y, más recientemente, los problemas de mercado para la venta del jebe oriundo de la Amazonía (como consecuencia del fin de la política de protección del jebe nativo amazónico y la liberación de importaciones), la cooperativa Kaxinawá ha dejado de ser viable en términos económicos³. Con el fin de evitar que esta situación permita nuevamente la instauración del dominio comercial de patrones y comerciantes, la cooperativa se endeudó con los compradores de jebe de Tarauacá y Villa Jordão vendiendo por anticipado su producción, a través de vales que le permitían a su vez adquirir las mercaderías para abastecer las cantinas. Este sistema ha dado lugar a que los Kaxinawá se hayan visto envueltos en una cadena de deudas. En 1992, la Cooperativa debía el equivalente a 14 toneladas de jebe a los comerciantes, la red de cantinas y depósitos debía más de 15 toneladas a la central de la cooperativa y los shiringueros debían, en conjunto, 16 toneladas a las cantinas y depósitos existentes en los distintos shiringales.

Con los recursos recibidos del proyecto BNDES entre 1990 y 1992, y las nuevas reglas adoptadas por la cooperativa, los Kaxinawá del río Jordão consiguieron aumentar considerablemente la producción de jebe dentro del área indígena, como también canalizar la producción de shiringueros "blancos" que habitaban shiringales vecinos al área indígena. En 1991, la Cooperativa comercializó 25.500 kgs. de jebe, 6.000 kgs. más que el año anterior. En 1992, debido a la restricción en el mercado, la producción bajó a 18.000 kgs⁴.

La decadencia de la economía del jebe ha traído desconcierto y ha obligado a los líderes kaxinawá a pensar en alternativas de productos para el mercado y en cambios tecnológicos en el procesamiento del producto, como el de las placas brutas ahumadas, sistema que mejora la calidad y, por tanto, posibilita el acceso a un mejor precio en el mercado.

Después de más de 80 años, viviendo sin derecho a sus tierras y bajo el "cautiverio" impuesto por los antiguos patrones de los shiringales, los Kaxinawá del río Jordão emprendieron, a partir de 1978, la lucha por la conquista de su territorio y la ocupación productiva de sus tierras. La lucha por la tierra estuvo intrínsecamente relacionada con el aprovechamiento de los recursos naturales existentes en los shiringales. Entre estos recursos naturales, los Kaxinawá concebían las estradas de shiringa, al igual que las concesiones y las partes de bosque donde éstas estaban ubicadas, como su principal riqueza. Su propiedad debía ser garantizada para permitir su reproducción económica, política y cultural en forma independiente de los patrones shiringalistas.

En los ocho shiringales controlados actualmente por los Kaxinawá del río Jordão, existe una alta concentración de árboles de shiringa agrupados en 325 estradas. De este total, los Kaxinawá ocupan productivamente apenas 196 estradas, 90 de las cuales están ubicadas en las márgenes de los ríos y 106 en el centro, en las cabeceras de los afluentes⁵ y en el medio del bosque. Las 196 estradas actualmente

3. En 1982, el Kg. de jebe costaba 1,80 dólares en tanto que en 1992 pasó a costar 0,40 dólares.

4. En 1991, después de una serie de manejos incorrectos de la administración de la cantina central, asumió la administración el líder principal de los Kaxinawá, Getúlio Sales. El no sabe escribir y leer pero según los Kaxinawá tiene la fuerza moral para administrar la cooperativa. Para resolver los problemas de lecto-escritura se hace ayudar por uno de sus hijos. Fue él quien certó todos los fados. Una crítica a su gestión ha sido que toda la mercadería fue centralizada en Nueva Empresa, dificultando el acceso de otros shiringueros y que los que compran de la central son principalmente los que reciben sueldos y pensiones y no así los shiringueros.

aprovechadas, reúnen un total de 15.000 árboles de shiringa, quedando sin uso alrededor de 10.000 árboles agrupados en 131 estradas.

El acceso a las mercaderías se da principalmente a través de la cooperativa y a cambio de jebe. Los productos que demandan lo Kaxinawá son, en orden de prioridad, los siguientes: productos básicos de consumo como sal, jabón, kerosene, azúcar, aceite y municiones; ropa y botas; utensilios de uso personal; utensilios de trabajo como herramientas para agricultura, extracción de shiringa, pesca, construcción de casas; equipamientos domésticos como ollas y platos; medicamentos básicos; objetos de valor de larga duración como son motores, motosierras, máquinas de coser, radios, relojes, escopetas, colchones, maletas y cocinas a gas.

La intensidad de trabajo en los shiringales está condicionada por la oferta de mercaderías y el consumo que se va a hacer: "El shiringuero de nuestra área es así. Primero tiene que ver lo que va a comprar y sólo después va a extraer la shiringa para pagar la deuda contraída. Aquí nadie trabaja primero para comprar después, va primero a comprar para después trabajar" (Agostinho Manduca Mateus Murú, Fiscal de la Cooperativa).

El consumo de mercaderías y la producción de jebe nunca están equilibrados. El shiringuero kaxinawá está siempre en deuda con una cantina o un depósito donde posee una cuenta. La producción media de jebe de un shiringuero kaxinawá es de 200 kgs. por año, muy baja si se la compara con la producción de un shiringuero "blanco", cuyo promedio de producción es de 600 kgs. de jebe por zafra anual.

La producción mínima de jebe necesaria para que las unidades domésticas kaxinawá adquieran las mercaderías básicas (sal, jabón, kerosene, aceite, azúcar, municiones) y repongan algunas herramientas e instrumentos de trabajo, es de 250 kgs. al año (200 kgs. para los productos básicos y 50 kgs. para las herramientas de trabajo).

Debido a la coyuntura de descenso del precio del jebe y al aumento inflacionario de los precios de las mercaderías, los shiringueros kaxinawá requieren aumentar su producción de jebe para poder atender sus necesidades de consumo. Como eso raramente sucede, la mayoría de los shiringueros termina con deudas atrasadas en las cantinas y almacenes de la cooperativa. Solamente aquellas unidades domésticas que disponen de 4 o 5 hombres que se pueden dedicar a la actividad de extracción de jebe, producen de 600 a 800 kgs., lo cual les permite acceder a bienes más duraderos, como escopetas, relojes, radios, etc. La producción de la mayoría de las unidades domésticas se ubica entre 100 y 300 kgs. de jebe.



ADAPTACION DE LA ECONOMIA INDIGENA A LA ECONOMIA DE MERCADO

Cambios, conflictos y tendencias de tipo socio-económico

Cambio en el patrón de asentamiento y nuevo orden social

Los Kaxinawá del río Jordão no viven actualmente en sus aldeas tradicionales, sino en asentamientos (concesiones) dispersos en el bosque, localizados en siete de los ocho shiringales que existen en la cuenca. Estos asentamientos o concesiones son las subdivisiones menores de un shiringal. En claros abiertos en el bosque se ha construido un conjunto de casas, en torno a las cuales se encuentran los sembríos, las estradas de shiringa y las áreas de caza, pesca y recolección.

Cada asentamiento puede ser considerado como una unidad que articula simultáneamente formas de uso común y privado

de una cantidad determinada de recursos naturales. El asentamiento no posee límites claramente definidos y su área varía de 300 a 600 has.

Son propiamente las estradas de shiringa las que configuran los límites de un asentamiento. Están formadas por un camino que conecta los árboles de shiringa y que comprende en su recorrido cerca de 120 árboles. El shiringal nativo está valorizado no por su área en has., sino por el número de estradas de shiringa existentes dentro de sus límites y, consecuentemente, por su capacidad de producir jebe. Sin embargo, los Kaxinawá consideran sus concesiones más que un mero conjunto de estradas de shiringa, de donde extraen el látex para la fabricación del jebe. El jebe pasa a ser apenas un componente, entre otros, de la estrategia de producción de sus grupos domésticos.

Las unidades domésticas kaxinawá constituyen unidades de decisión económica y política, de gestión de recursos naturales y de distribución de trabajo y de consumo. Cada casa tiene un jefe con poder de decisión sobre el uso de recursos, la organización del trabajo de la unidad doméstica y la selección de técnicas y procesos. Estos jefes representan a su unidad doméstica en las interacciones sociales, comercio, alianzas y conflictos hacia el exterior. La circulación de bienes y servicios parece ser una característica común a todas las actividades de subsistencia desarrolladas por las unidades domésticas.

El grupo social básico que constituye la unidad doméstica kaxinawá está constituido por la familia extensa uxori-local: una pareja mayor, sus hijos e hijas solteros y sus hijas casadas, yernos y nietos. Si bien ésta es la norma de residencia, en la práctica se hacen muchas combinaciones distintas, e incluso encontramos unidades domésticas no vinculadas por el parentesco habitando en una misma concesión.

Los Kaxinawá consideran que ellos tienen derecho a invitar a sus parientes a trabajar en sus labores para que, cuando éstos los visiten, sean recibidos con una buena co-

mida. También se acostumbra a compartir las comidas entre diferentes unidades domésticas de una misma concesión. El que no ofrece comida o esconde la carne a un visitante es considerado mezquino, una de las críticas más vergonzantes dentro de la sociedad kaxinawá. Como lo señalaba un líder kaxinawá: "Aquí entre nosotros todos somos parientes. En el bosque todos necesitamos de todos. Si uno no recibe a una persona que llega a su casa o no ofrece comida a esa persona que está llegando con hambre, entonces no se está siendo miserable sólo con esa persona sino con todo el mundo".

Como la comida es compartida por todos, sean ellos miembros de las unidades domésticas que habitan una misma concesión o visitantes de lejos, los Kaxinawá justifican la necesidad de colaboración en el trabajo, a través del *adjunto* ("asociación") o la *troca de día* ("cambio de día"), en algunas tareas que exigen más esfuerzo para hacer el sembrío de tierra firme.

Para el trabajo de roza y quema, los hombres de una misma concesión, e incluso de concesiones vecinas, suelen asociarse para trabajar. Un hombre sólo organiza trabajos colectivos después de cacerías o pescas exitosas, pues debe dar de comer y beber a sus colaboradores.

La propiedad y el acceso a los recursos

Las 84 concesiones ocupadas en los shiringales del río Jordão son utilizadas por cerca de 140 unidades domésticas que habitan en 132 casas. Estas unidades domésticas son de tamaño variable. El 38% está constituido por 5 miembros, el 44% por entre 6 y 10, y el 18% se compone de más de 10 miembros. El tamaño del grupo doméstico determina el número de shiringales que tiene la unidad doméstica para trabajar en las estradas. A partir de los 8 años, los niños ya comienzan a contribuir en la explotación del jebe, pero sólo después del rito de iniciación de Nixpupiomá pueden andar solos en el bosque, para evitar ser afectados por los espíritus. Este ritual convierte a los niños de consumidores en productores.

Las estradas de shiringa son caminos largos, minuciosamente limpios de vegetación, que vinculan un número variado de árboles de shiringa. Su extensión varía de 3 a 5 kms. y de 1 a 1.5 metros de ancho, formando un túnel verde por debajo de las copas de los árboles. Los Kaxinawá evitan abrir sembríos cerca de las estradas, pues los árboles de shiringa requieren de un entorno forestal. Así como sucede con las concesiones, cada estrada tiene un nombre propio. Las estradas pueden tomar diversas formas, rectas, curvas, en forma de 8 o con ramales. La composición de las 188 estradas actualmente ocupadas por los Kaxinawá varía de 60 a 100 árboles de shiringa. La mayor parte de los árboles se cortan a la altura de un hombre adulto, lo cual es expresión de que aún se encuentran bien preservadas.

El trabajo de limpieza y preparación de las estradas para la época de extracción de látex toma a un hombre adulto entre 20 y 25 días, por lo cual se suele buscar la ayuda de otros miembros de su propia concesión, bajo forma de "asociación", ofreciendo comida y bebida. Nadie puede cortar jebe de las estradas que le pertenecen a otro, a no ser que sea con la autorización de su dueño. Los Kaxinawá ocupan estradas que no están explotadas y así adquieren derechos sobre ellas.

Dos o más grupos domésticos pueden compartir una misma concesión, ocupando distintas unidades residenciales; como también, un mismo grupo doméstico, puede disponer de dos concesiones, una en la margen del río y otra en el centro, disponiendo así de distintos nichos ecológicos. Las concesiones de margen están ubicadas en las orillas del río, lo cual permite a sus moradores mayores facilidades de comunicación y acceso al uso de canoas. Utilizan también el río y sus afluentes para la pesca, y las playas y barrancos para plantar. La vida social en estas concesiones es mucho más intensa, pues en ellas están localizadas las sedes de los shiringales, donde se encuentran las denominadas cantinas de la cooperativa, las escuelas y los puestos de salud, donde el comer-

cio de las mercaderías es más intenso y donde eventualmente se realizan fiestas y rituales vinculados al ciclo agrícola.

Las playas son áreas fertilizadas estacionalmente en invierno por las crecientes del río y donde se cultivan en verano, maní, maíz, sandía, calabaza y fréjol de playa. Las playas y los barrancos son apropiados privadamente por las unidades domésticas. Hay consenso de que cada playa pertenece a una determinada unidad doméstica, de modo que no se puede plantar en una que le pertenece a otra familia, porque si así se hiciera se estaría plantando para la otra familia. Ocasionalmente surgen conflictos entre jefes de diferentes grupos domésticos por la posesión de las playas.

Las concesiones de centro son vistas como mejores para la caza y la extracción del jebe. La vida social disminuye y aumenta el aislamiento, particularmente si se trata de una concesión situada en un camino que no es pasaje habitual de los pobladores. La carne de caza es siempre compartida por todos los miembros de los grupos domésticos que residen en una misma concesión.

El sembrío de tierra firme es el principal. Todos los años, cada unidad doméstica derriba un área de entre 0.50 y 1 ha. de bosque para el cultivo. Solamente los viejos escogen áreas de antiguas purmas para hacer sus sembríos principales. Plantan en el sembrío de tierra firme 18 especies agrícolas diferentes y cerca de 100 variedades. Pocas de ellas se han perdido, pues las mujeres han sabido preservar sus semillas durante un período de casi un siglo de contacto. Después de que los antiguos patrones y shiringueros "blancos" se retiraron del área indígena, los Kaxinawá ampliaron el tamaño y la cantidad de sus sembríos.

En los sembríos se hace manejo por separado de variedades tradicionales y variedades de los "blancos" y de los Yaminahua, para evitar que se crucen las semillas y se conviertan en híbridas. Existe un camino central que divide las variedades y

que tiene también un significado mágico religioso: por este camino el espíritu de los muertos encuentra el rumbo hacia la otra vida, de esta forma, protege las semillas antiguas. Los Kaxinawá han perdido semillas de dos plantas: la del melón nativo y la de un bambú muy fino que era utilizado para la depilación.

Actualmente (1992), cada unidad doméstica maneja 3 sembríos de tierra firme simultáneamente. Un sembrío reciente en proceso de maduración, uno ya maduro de un año, y uno de dos años donde se siguen recogiendo las últimas cosechas. Después de tres años, el sembrío se deja en barbecho y se convierte así en un lugar privilegiado para la caza, pues muchos animales frecuentan el lugar.

La yuca, el maíz, el plátano y el maní son los vegetales de mayor consumo cotidiano. Se preparan en innumerables maneras y en diferentes combinaciones para comer y beber. La fariña es preparada muy excepcionalmente cuando van a tener lugar largas estadias en los shiringales o se hacen viajes largos a las ciudades, tanto para consumo como para venta en pequeñas cantidades.

Entre los Kaxinawá del río Jordão, hasta fines de la década del 70, no se realizaba el ritual de Katxanáwa, rito de la fertilidad agrícola. Recién al inicio de la década de 1980, con el retiro de los patrones, los Kaxinawá hicieron pequeñas demostraciones de este ritual, pero sólo como un juego, en contraste con los verdaderos, que requieren de una preparación mucho más cuidadosa. Uno de ellos fue realizado en 1980, para conmemorar la conquista del área indígena.

La dispersión de los Kaxinawá del río Jordão, en sus concesiones, impone serias restricciones para que la realización de sus antiguos rituales se convierta en una práctica frecuente. Cuando han ocurrido, se han realizado en aquellos asentamientos donde se concentran la cooperativa, la escuela o el centro de salud, lugares que tienen la mayor concentración de casas. Allí se encuentran algunos viejos que mi-

graron del río Curanjá, en la década de 1950, y que conocen en mayor detalle la forma de realizar la fiesta y las canciones que las acompañan. En el río Jordão ya no existen shamanes. Algunos jóvenes toman el ayahuasca pero lo hacen más por diversión. Otros rituales ya no se realizan entre los Kaxinawá del río Jordão.

El ritual de Nixpupima de iniciación de niñas y niños a la vida adulta se realiza ocasionalmente entre los Kaxinawá del río Jordão, pero de manera mucho más simplificada, menos elaborada, que el que realizan los Kaxinawá del río Curanjá.

El bosque de una concesión constituye el área de caza de los hombres que la habitan. No obstante, no existen áreas de caza apropiadas individualmente y hay consenso entre los hombres de una misma concesión en cuanto a los derechos de cada cual sobre los rutas de caza y los senderos abiertos por los hombres de cada grupo doméstico. Los arcos y las flechas ya no se utilizan, a no ser para la pesca durante el verano. Escopetas y cartuchos se consiguen con la venta del jebe.

Existen indicadores de que el volumen de animales de caza está declinando en el área indígena del Jordão, principalmente los animales grandes como venados, sajinos, tapires y huanganas, aunque los animales pequeños también se están haciendo más escasos. En general, son más raros los animales en las riberas de los ríos que en las concesiones de centro.

Entre la década de 1930 y la de 1960, muchos animales fueron cazados por profesionales Kaxinawá y shiringueros regionales que comercializaban las pieles. Desde los 60 hasta la retirada de los patrones a fines de los 70, los Kaxinawá intercambiaban animales de caza con los patrones para obtener mercaderías. En el tiempo de los patrones, las cabeceras del río Jordão estaban siendo explotadas, por lo cual ni siquiera esta zona pudo mantenerse como área de refugio para la fauna. La difusión de los perros "paulistas" en el tiempo de los patrones tuvo un impacto notorio en la disminución de animales.

Así, en la actualidad prácticamente ya no existen las manadas de huanganas.

Hoy en día, las cabeceras del río Jordão se han convertido en áreas de refugio de la fauna. Los Kaxinawá ya no cazan en esta área, a no ser para eventos muy especiales. El temor al ataque de los Yaminahua de estas áreas está impidiendo el acceso a esta zona. Hoy en día, los Kaxinawá del Jordão suelen ir hasta los ríos Tarauacá y Breu a cazar. La caza toma de seis a ocho horas de caminata bosque adentro y de dos a tres días. Se utilizan principalmente escopetas con cartuchos de calibre 20 o 36. Es frecuente aún el uso de los perros en la cacería.

Antes del contacto con el mundo de los shiringales, cuando los Kaxinawá habitaban en las cabeceras de ríos y riachuelos, la pesca era considerada una actividad secundaria en relación a la caza y a la agricultura. Hoy en día, la contribución de la pesca como suplemento a la dieta es fundamental, especialmente en el período de verano. Dada la escasez de animales de caza dentro del área indígena del Jordão, los peces constituyen un alimento tan valorado como la caza.

En las cabeceras del río Jordão se encuentra en la actualidad la mayor cantidad y variedad de peces. Otros afluentes del río Juruá también son considerados buenos para la pesca, mientras que en la parte media y baja del río Jordão escasean. Se utilizan técnicas tradicionales, tanto en forma colectiva, con el uso de venenos vegetales, como en forma individual. Esta última forma se ha hecho más eficiente con el uso de anzuelos de metal y cordel de nylon. Un instrumento nuevo es la red atarraya.

Las nuevas relaciones de género

La división sexual del trabajo es el principio básico organizador de la vida económica del pueblo kaxinawá. Al interior de las unidades domésticas, el trabajo de los hombres consiste en realizar, durante el verano, las tareas vinculadas a la agricultura en los sembríos de tierra firme y de

playa, donde se cultiva una gran diversidad de productos.

Los hombres Kaxinawá cazan con mayor frecuencia en los meses de invierno, estación del año en que los animales están gordos y es más fácil seguir sus rastros en la tierra mojada. Asimismo, especialmente durante el verano, organizan diversos tipos de pesca y recolectan productos alimenticios y no alimenticios del bosque. En tiempo de lluvias, cuando no se dedican a sus actividades agrícolas y de extracción de shiringa, construyen sus viviendas. Sacan leña de los alrededores de los asentamientos y de las rozas de los sembríos, casi todas las mañanas, para que sus mujeres puedan cocinar. Fabrican varios implementos agrícolas y otras herramientas de trabajo y extraen shiringa para comercializarla en el mercado regional.

Las mujeres realizan diversas actividades cotidianas, como cuidar a los niños y limpiar las casas o cocinar los alimentos. Periódicamente, elaboran diversos objetos de cerámica y cestería, crían animales domésticos, plantan pequeños huertos y participan con los hombres en algunas pescas colectivas en el verano, tiempo en que el río está seco y sus aguas son claras y tranquilas. Se responsabilizan de algunas actividades en diferentes etapas del ciclo agrícola, principalmente en la cosecha de los productos de los sembríos, ya que ellas son consideradas como sus dueñas. Además, hilan y tejen algodón para la confección de redes, mantas, ropa, bolsas y pulseras.

El maní es el único cultivo en el cual mujeres y hombres trabajan juntos en la siembra y en la cosecha. En muchas comidas, el maní elaborado en forma de pasta sustituye a la carne de caza, la cual escasea cada vez más en el área indígena, especialmente en los primeros shiringales. El maní y el maíz se cosechan dos veces al año, pues son cultivados tanto en los sembríos de tierra firme como en los de playa.

Esta división social del trabajo entre hombres y mujeres es complementaria y no conflictiva en la sociedad kaxinawá. Cuan-

do trabajan, hombres y mujeres realizan tareas distintas, o la misma tarea de manera diferente. Los hombres asumen, además, el liderazgo formal de sus comunidades y de la Asociación de Shiringueros Kaxinawá del Río Jordão, son cantineros de las cooperativas y promotores de educación y salud. Los hombres también son quienes se encargan de las relaciones con el "mundo de los blancos".

El ciclo anual

Los recursos naturales en general, y dentro de los propios micro nichos, son usados a lo largo de ciclos semanales, estacionales y anuales. Las actividades están marcadas por la dicotomía verano-invierno.

De abril a mayo termina el período de lluvias y de las inundaciones en el río Jordão. Es el tiempo en que se limpian de vegetación baja las estradas de shiringa para facilitar la posterior extracción del látex, que se realiza de mayo a julio. En junio, los indígenas interrumpen esta actividad para dedicarse a los cultivos de las playas e iniciar los rozos de sus sembríos de tierra firme.

En este tiempo sin lluvias, el río Jordão y sus afluentes están casi secos y son casi intransitables, incluso con canoas. Este es buen tiempo para realizar la pesca colectiva con huaca. Para cazar se hacen expediciones lejos de las casas. Durante el viaje, grupos de hombres van cazando, salando y ahumando la carne.

De agosto a septiembre, los árboles de shiringa florecen y no es buena época para la extracción del látex. En esta época se intensifican los trabajos de quema y siembra de los rozos, así como la pesca.

A mediados de octubre, cuando se inician las lluvias, se abre otro período de extracción de látex. De noviembre a enero es el tiempo en que los árboles de shiringa producen más de este producto, pero las lluvias impiden trabajar diariamente. De octubre a marzo se intensifica la cacería, pues es el tiempo en que los animales

están más gordos, los comederos tienen fruta y es más fácil seguir las huellas en la tierra mojada.

De diciembre a enero es el tiempo para la realización de fiestas tradicionales ligadas al ciclo agrícola, que se realizan durante la cosecha de maíz verde: el Katxanawá y el Nixpupioma.

De febrero a marzo, en el auge del invierno, el río crece y se inundan los sembríos y las casas. Es el tiempo propicio para la edificación de nuevas viviendas, por lo cual se colectan los materiales de construcción. Esta época, el transporte fluvial por el río Jordão y sus afluentes se facilita, con lo cual se transporta la shiringa de los diferentes shiringales a Villa Jordão y Tarauacá. A lo largo del ciclo anual, diversas actividades se combinan y son priorizadas por las unidades domésticas kaxinawá.

Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos

El shiringal, como categoría de espacio, condicionó la visión que los Kaxinawá tuvieron del territorio que deseaban asegurar a través de la legalización. Esa noción de territorialidad, con base en la matriz espacial y económica de la empresa shiringalista, no estaba asociada a un territorio 'ideal', tal cual lo pensaban los Kaxinawá antes de su inserción en la sociedad nacional. La disposición territorial, impuesta por el shiringal, pasó a ser un factor fuertemente enraizado en una matriz cultural moldeada a lo largo de un siglo de contacto con segmentos de la sociedad regional.

Los Kaxinawá del río Jordão desarrollan actividades económicas diversificadas en distintos nichos naturales del bosque. Utilizan de manera eficiente un conjunto de diferentes sistemas ecológicos, manejando simultáneamente varios tipos de recursos agrícolas, de caza, de recolección y de extracción. Ha sido la combinación de estas distintas actividades lo que les ha

permitido sobrevivir, como pueblo indígena, a lo largo de casi un siglo de contacto interétnico.

A pesar de vivir alrededor de un siglo en el contexto de los shiringales de la micro región del alto Juruá, los Kaxinawá no se han transformado en shiringueros especializados. Si bien su principal fuente para la obtención de bienes del mercado es el jebe, sus principales actividades económicas están mayormente orientadas a la subsistencia de sus familias o grupos domésticos. Se consideran excelentes agricultores, cazadores, pescadores y, secundariamente, extractores y recolectores del bosque.

La actividad shiringuera presupone la existencia del bosque, lo cual ha influido favorablemente para que, a pesar de que los Kaxinawá se encuentran desde principios de siglo articulados al mercado, la deforestación no haya sido devastadora. Sólo el 7% del área deforestada en el territorio kaxinawá, que está constituido por 112.000 has. ha sido producida por acciones antrópicas provocadas por la apertura de claros en el bosque para la agricultura y para la construcción de casas.

En los últimos 10 años, se ha observado un flujo migratorio desde concesiones de centro hacia las de margen y de los shiringales de las cabeceras hacia los de la parte más cercana a la desembocadura del río Jordão en el Tarauacá. La concentración de la población kaxinawá en las concesiones de las márgenes, así como en los shiringales de la parte baja, ha conducido a la utilización más intensiva del bosque para el desarrollo de prácticas agrícolas de tierra firme a lo largo del río Jordão. Este proceso ha comprometido la cobertura vegetal de esta zona y las fuentes naturales de alimentación de los peces. Al finalizar la estación de lluvias de 1993, se produjeron fuertes inundaciones de casas y sembríos ubicados en las márgenes del río.

Interacción, adaptación y conflicto entre la economía indígena y la economía de mercado regional

Los Kaxinawá poseen un patrón cultural de acción que privilegia las actividades de los sembríos, la caza, la pesca y la recolección, orientadas básicamente a la subsistencia de sus unidades domésticas, en detrimento de la extracción de shiringa, que está exclusivamente orientada al mercado. Esta última actividad exige menos de su tiempo, pues está considerada como menos prioritaria. Sin embargo, las familias kaxinawá necesitan un mínimo de jebe para adquirir mercaderías e instrumentos de trabajo básicos del mercado. Este mínimo es cultural: los shiringueros "blancos" de las vecindades al área indígena exigen mucho, por eso trabajan un promedio de 80 a 120 días en el corte de shiringa, produciendo 600 kilos de jebe por cosecha anual y dedicando, consecuentemente, menos días a las actividades de subsistencia de sus unidades domésticas. Los Kaxinawá, en cambio, dedican como máximo 60 días al corte de shiringa, produciendo sus mejores estradas alrededor de 300 kilos de jebe al año. La producción promedio de un extractor kaxinawá del río Jordão es de 150 a 200 kilos de jebe al año.

Actualmente, el desplazamiento de unidades domésticas hacia concesiones de margen, se ve condicionada por la crisis del mercado y por el proceso decreciente de elaboración de jebe.

Los tejidos tradicionales de algodón elaborados por las mujeres son el producto femenino más valorado en el mercado. Con el descenso vertiginoso del precio local de la shiringa, los tejidos kaxinawá vienen constituyéndose en una alternativa económica que podrá generar, a través del trabajo de las mujeres, un ingreso adicional. En las unidades domésticas en las que se producen tejidos de algodón de buena calidad para su comercialización, se observa que las mujeres se vuelven

menos dependientes de sus maridos para la adquisición de bienes del mercado. A raíz del descenso del precio de la shiringa, se está produciendo un incremento en el cultivo del algodón. Muchas mujeres jóvenes se han acercado a las mujeres mayores para que les enseñen las técnicas del tejido, pero ellas sólo desean enseñar a las parientas más cercanas de su concesión.

La comercialización de los tejidos tradicionales está siguiendo el mismo esquema de la comercialización de la shiringa, es decir, el cambio por mercaderías en las cantinas de la cooperativa. Sin embargo, este sistema ha sido objeto de queja de las mujeres, quienes piensan que la cooperativa cobra mucho mejor precio del que se les da a ellas a cambio de mercaderías.

Los tejidos son culturalmente mejor valorados que la shiringa; pero, como aún no existe un mercado seguro para los tejidos kaxinawá, la ASKARJ ha tenido problemas en su comercialización. A pesar de ello, la superficie dedicada al cultivo de algodón se ha duplicado en los últimos 6 años.

Durante este período crítico de la economía del jebe, los líderes kaxinawá tuvieron que instaurar algunas reglas como: (a) centralizar las mercaderías en la sede de la cooperativa del shiringal Nova Empresa, en vez de distribuir las a través de las cantinas; (b) aumentar periódicamente los precios de las mercaderías siguiendo con ello el ritmo de la inflación; (c) pagar el jebe a precios desfasados, de acuerdo a lo establecido en los vales hechos entre la cooperativa y los comerciantes de Tarauacá; y, (d) vender la mercadería conforme a la producción de los shiringueros, en un intento de acabar con los fiados.

Estas nuevas reglas de la cooperativa crearon mucho descontento entre cantineros y shiringueros, quienes pensaron que la cooperativa "había pasado a adoptar las mismas leyes de comercio que los patrones shiringalistas". Con el financiamiento recibido por el proyecto BNDES, la central acopió gran cantidad de mercadería, pero los shiringueros las adquirían. Por otro

lado, al comienzo la cooperativa pagaba a los cantineros el 10% del valor de la mercadería; sin embargo, debido a la crisis, ellos dejaron de percibir este ingreso.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- En principio, ninguna alteración en las formas de uso de los recursos debería realizarse sin criterios técnicos consistentes. Es necesario recomendar prácticas de uso del espacio para desacelerar el proceso de alteración de los recursos naturales en aquellas zonas de mayor concentración poblacional. Las alternativas de uso del medio ambiente tanto para la subsistencia como para la comercialización deben ser analizadas cuidadosamente y requieren de estudios más detallados sobre suelos, declives, recursos vegetales y faunísticos, dinámica de las poblaciones humanas, animales y vegetales, para que se pueda realizar un plan de manejo del territorio. Es importante combinar el conocimiento tradicional kaxinawá del medio ambiente con el conocimiento científico, para lograr un mejor conocimiento del área y poder formular recomendaciones para su mejor uso. Debido a que la caza y la pesca tienen un papel importante en la cultura y modo de vida kaxinawá, merecen una recomendación especial los estudios en el área de fauna cinegética, con el objeto de hacer sugerencias que orienten el uso y manejo de la caza y la pesca.
- Es necesario consolidar el territorio de los Kaxinawá del Jordão regularizando la propiedad de los 2 shiringales adquiridos, Nova Empresa e Independencia, que se suman a los otros 6 que constituyen el área indígena.
- La estructuración de la Cooperativa Kaxinawá permitió una efectiva inde-

pendización de los Kaxinawá del secular control que los patrones y sus gerentes aviadores ejercían sobre ellos. A través de su cooperativa, los Kaxinawá pudieron utilizar los recursos naturales del área indígena en beneficio propio.

El desafío enfrentado actualmente por los Kaxinawá es el de hacer un aprovechamiento adecuado de los recursos de su territorio a corto, mediano y largo plazo. El uso sustentable del territorio debe estar orientado a garantizar una sobrevivencia más satisfactoria de las actuales y futuras generaciones, con una efectiva mejoría en su calidad de vida.

Es necesaria la diversificación de las fuentes de ingreso de la economía kaxinawá para permitir una mejor inserción de la cooperativa y, por tanto, de las unidades domésticas kaxinawá en la economía local y regional.

La producción de jebe constituye actualmente la principal fuente de ingresos de la mayor parte de los Kaxinawá y de su Cooperativa y les permite la adquisición de mercaderías. La actividad extractivista de shiringá no produce degradación ambiental, sino que más bien presupone el mantenimiento del bosque para su realización. La continuación de esta actividad extractivista es, por lo tanto, de fundamental importancia para la reproducción económica, política y cultural de la población kaxinawá del río Jordão. Una estrategia que debe seguirse actualmente es la

mejora de la calidad del procesamiento del jebe para conseguir un mejor precio en el mercado y abrir nuevos mercados. A través de esta estrategia podría librarse a la cooperativa de deudas con los comerciantes y hacer más eficiente su funcionamiento.

Es necesaria la elaboración de un plan de uso del área indígena Kaxinawá para regular la utilización individual y colectiva de los recursos naturales: shiringa, rozos de tierra firme, rozos de playa, maderas finas, palmeras, caza, pesca y otros. Este plan de uso debe realizarse con la participación de todo el pueblo kaxinawá, de modo que se pueda crear una mayor conciencia de la necesidad de un uso sustentable de los recursos a corto, mediano y largo plazo.

Actualmente existen en el área indígena Kaxinawá zonas degradadas debido a los rozos para la agricultura y a la apertura de claros para las viviendas. Es necesaria la regeneración de esas zonas a través de actividades agroforestales, con árboles frutales y palmeras, que a la vez contribuyan a mejorar los niveles de nutrición y salud de la población. La comercialización del excedente de productos agrícolas y agroforestales puede conducir también a diversificar las fuentes de ingreso. La labor artesanal de las mujeres, principalmente los tejidos, puede constituirse en otra fuente, con la ventaja de que al mismo tiempo se revitalizan las expresiones culturales kaxinawá.

TRADICION Y CAMBIO



EL HORIZONTE ECONOMICO DE LOS INDIGENAS AMAZONICOS

Richard Chase Smith



INTRODUCCION

Las sociedades indígenas han venido evolucionando por varios miles de años. A lo largo de ese tiempo, han desarrollado y difundido una variedad de estrategias adaptativas que les han permitido prosperar en hábitats ricos en diversidad de especies y, a la vez, pobres en recursos productivos, y alcanzar un alto grado de estabilidad social y sustentabilidad ambiental.

Científicos y aficionados han discutido por décadas acerca de por qué las sociedades de la Amazonía no desarrollaron formas de organización socio-política más amplias y complejas como reinos, cacicazgos, estados o imperios, o por qué no se desarrollaron sistemas más grandes y com-

plejos de comercio de productos o recursos escasos como rasgo central de su economía.

Algunas de las explicaciones se basaron en la noción racista que supone que todas las sociedades humanas evolucionan recorriendo una misma escala social, que comienza con el estadio 'primitivo' y termina en el de la 'civilización', una etapa parecida a la de los europeos. Aquellos que promovieron esa teoría equiparaban la piel de color más oscuro y la escasa vestimenta con las sociedades primitivas, y la piel más blanca y la vestimenta más abundante con la civilización. Argumentaron que los 'primitivos' no avanzaron a lo largo de esta única escala evolutiva debido a limitaciones físicas en sus habilidades e inteligencia.

Tales teorías carecían de base científica. Sin embargo, durante los siglos XIX y XX, sirvieron para justificar la dominación política y económica del mundo por parte de los intereses coloniales europeos y norteamericanos y la esclavización de muchos indígenas americanos, africanos y asiáticos de piel oscura. Desafortunadamente, en los países amazónicos, muchas personas influyentes todavía conservan esas creencias y las usan para negar a los indígenas respeto y oportunidades.

De hecho, lo que evolucionó en la Amazonía fue una civilización indígena diferente de aquellas de los Andes, Meso-América o Europa. Se trata de una civilización que no ha dado lugar a la acumulación material ni al desarrollo urbanístico, sino que se organiza a partir de poblaciones dispersas, a lo largo de un enorme territorio. Tiene su base en estrategias comunes para el manejo del medio ambiente tropical, una visión común sobre el propósito de la producción y del intercambio, y un orden moral común que asegura la sustentabilidad de su civilización. A pesar de los elementos parecidos, esta civilización enfatiza la diversidad cultural y lingüística, lo que refleja la rica variabilidad de su entorno físico. Manteniendo los asenta-

mientos pequeños y dispersos, y limitando el poder de cada grupo doméstico para dominar a los otros, los indígenas de la Amazonía han conservado esa diversidad cultural tal como el bosque ha conservado la diversidad de sus especies.

A través de nuestra investigación, hemos comprendido que es necesario preguntar no solamente qué es una economía indígena dentro de la Amazonía, sino también para qué sirve. Puesto que estamos hablando de una civilización distinta, la economía de los indígenas amazónicos no solamente tiene una apariencia diferente a las otras, sino que sus practicantes perciben también que ésta tiene un propósito diverso.

Para las sociedades indígenas amazónicas, la vida económica es el resultado de la interacción de la cultura con el mundo natural. En términos más concretos, un grupo familiar genera una economía local usando sus conocimientos, creencias, estrategias y herramientas para aprovechar mejor la diversidad de recursos disponibles en su ecosistema local. Esta economía sirve a tres propósitos fundamentales:

- satisfacer las necesidades cotidianas de los asentamientos locales en términos de alimentación, abrigo, herramientas y otros requerimientos culturales;
- permitir la reproducción del grupo familiar local y de su cultura, y;
- crear nexos de solidaridad dentro del asentamiento local y entre asentamientos aliados por vínculos de matrimonio o por la guerra, mediante el intercambio de productos y artículos de lujo.

Para los indígenas amazónicos, entonces, la vida económica tiene un propósito social: mantiene y reproduce las sociedades locales y establece nexos entre ellas. Existen agudos contrastes entre cómo es percibida la economía en la Amazonía indígena y cómo lo es entre los habitantes urbanos inmersos en la cultura eurocéntrica dominante. Como hemos visto en los cinco estudios de caso, en el contexto tradicional la vida económica no persigue una acumulación de riqueza; tampoco busca mejorar los estándares de vida de los acto-

res individuales, tal como se lo concibe en el mundo luso-hispánico. Entender estos contrastes es imperativo para comprender los intentos de los pueblos indígenas por adaptar las variantes locales de la economía de mercado global a sus propósitos.

La vida económica en las sociedades indígenas no es una esfera separada del resto de la vida social; de hecho, es una parte de la cotidianidad integralmente vinculada con la vida social, ritual y política. Para analizar los cambios en la economía, en los estudios de caso hemos tratado de separarla de los otros componentes de la vida social, pero reconocemos que esto no es posible en la realidad. Para comprender la economía indígena y los cambios que ha sufrido, debemos entenderla como parte de un sistema global. Los cambios en el dominio del comportamiento económico producen cambios en la sociedad como un todo, de igual forma que los cambios en otras áreas sociales afectan a la vida económica.



UN MODELO DE LA ECONOMIA INDIGENA AMAZONICA

En el cuadro 1, presentamos un modelo de la economía indígena amazónica. Si bien al ofrecer tal modelo corremos el riesgo de simplificar lo que en el mundo real es un conjunto muy complejo de relaciones, creemos que su construcción se justifica por dos razones: 1) es útil como ayuda didáctica para introducir la discusión de este tema en el contexto de los pueblos indígenas de la Amazonía y sus organizaciones; y, 2) existen suficientes elementos en común, en la vida económica de los indígenas amazónicos, como para justificar la creación de un modelo abstracto, aun cuando éste pueda esconder una cierta diversidad. Sin embargo, a medida que se lo explique detalladamente, sus complejidades deberían salir a relucir.

En el modelo que aquí presentamos, visualizamos la vida económica como la forma mediante la cual las sociedades indígenas interactúan, a través de su cultura, con el mundo natural de sus territorios.

El Mundo Natural del Territorio Indígena

En un estudio previo, definimos el territorio indígena como "las montañas, los valles, los ríos y los lagos con los que los pueblos indígenas identifican su existencia y que les han provisto de medios para su vida diaria; es la riqueza heredada de los ancestros y el legado que los habitantes del presente están obligados a dejar a sus descendientes; es un espacio en el cual cada pequeña parte, cada manifestación de vida, cada expresión del mundo natural es sagrada en la memoria colectiva de aquel pueblo; es un espacio que los indígenas comparten con otros seres vivos, en una íntima relación que respeta su evolución natural como la única garantía de su mutuo desarrollo; es una extensión de libertad sobre la cual el pueblo ejerce su dominio y le permite desarrollar los elementos esenciales de su nacionalidad". (Chirif, García y Smith, 1991).

Un territorio indígena posee todos estos aspectos, pero para nuestros propósitos nos interesan sus componentes físicos. Cuando caminamos por un territorio, inmediatamente nos damos cuenta del suelo que pisamos, del bosque a través del cual caminamos y de los ríos y lagos que cruzamos en la canoa. Cuando miramos con mayor detenimiento al suelo o al bosque, descubrimos una inmensa variedad de plantas, animales, aves, insectos y otros seres vivos. En un sentido físico, entonces, un territorio indígena está conformado por suelo, flora, fauna y agua. Un quinto componente, del cual podemos no estar concientes, es el subsuelo.

Durante siglos, los observadores externos a la cuenca fueron engañados por la aparente uniformidad de la composición física; para ellos todo lucía igual. Pero los pobladores indígenas hace mucho tiempo

Cuadro 1.
Modelo de la Economía Indígena Amazónica

Para las sociedades indígenas amazónicas, la vida económica es el resultado de la interacción de la cultura con el mundo natural. La economía indígena se genera cuando un grupo local usa sus conocimientos, acumulados, estrategias, herramientas, valores y creencias, para sacar la máxima ventaja de la diversidad de recursos disponibles en su territorio.

MUNDO NATURAL/TERRITORIO	←	→	
	<p>ACTIVIDADES PARA EL MANEJO, TRANSFORMACION Y USO DEL MUNDO NATURAL</p> <p>Agricultura Manejo/Recolección Cacería Pesca Alfarería</p>	<p>ACTIVIDADES Y RELACIONES PARA EL INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redistribución de los excedentes de la producción doméstica entre los grupos locales de parentesco. - Intercambio de trabajo entre los grupos locales. - Intercambio entre grupos locales que viven en diferentes nichos ecológicos. - Intercambio ritual y simbolón de bienes de lujo entre los grupos de parentesco aliados. - Redes de intercambio para artículos de lujo (sal, herramientas de metal, cuentas) <p>En general, el intercambio era INDIRECTO ya que la reciprocidad era separada en el tiempo. No se le asignaba un valor de cambio al producto entregado, sino que el acto de devolver un producto simbolizaba la generosidad del que lo entrega. La deuda del que lo recibe y la relación social entre los dos. El intercambio diario de la producción doméstica dentro del grupo de parentesco es INFORMAL, no ritualizado. El intercambio de artículos de lujo entre grupos aliados es FORMAL, le se realiza en un contexto ritualizado y sirve para afirmar la alianza intergrupal.</p>	<p>EL ORDEN MORAL PARA EL MANEJO DE LA ECONOMIA INDIGENA</p> <p>Valores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - respeto por los otros - generosidad - reciprocidad - equidad - no-accumulamiento de bienes materiales - igualdad y complementariedad en relaciones de género - la solidaridad social es un valor mayor que el individual - la sabiduría de los ancianos <p>Normas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importancia de la dimensión ritual y espiritual - La cultura determina el orden moral para el manejo de la economía indígena regulado. - a) el manejo y uso de los recursos naturales - b) las relaciones entre los miembros del grupo doméstico local y su territorio - c) las relaciones sociales de producción, distribución e intercambio entre los miembros del mismo grupo doméstico o entre grupos diferentes.
<p>FUNCION DE SUBSISTENCIA Y MANEJO DE LAS BASES MATERIALES DE LA SOCIEDAD</p>		<p>FUNCION SOCIAL PARA MANTENER LA SOLIDARIDAD DE LOS GRUPOS</p>	<p>FUNCION REGULADORA PARA MANTENER LA SUSTENTABILIDAD</p>

aprendieron a distinguir las variaciones en los componentes físicos de sus territorios. Se dieron cuenta de que cada uno tiene una diferente combinación de suelos, agua, bosques, fauna y subsuelo. Ya que cada combinación requiere diferentes estrategias para manejar y usar sus recursos, los indígenas amazónicos desarrollaron y difundieron una amplia variedad de técnicas para vivir de esa diversidad. Ese repertorio de estrategias adaptativas, ampliamente compartidas y difundidas alrededor de la cuenca, sentó las bases para el desarrollo de una civilización indígena amazónica.

Los investigadores apenas han empezado a comprender esta diversidad y a establecer una base común al clasificar los diferentes tipos de suelo, flora, fauna y agua. Los edafólogos, usando el sistema de clasificación de suelos USDA, han identificado doce órdenes de tipos de suelos en la cuenca, como se aprecia en el Cuadro 2.

De acuerdo con Sánchez (citado en Morán 1993), el 75% de los suelos son oxisoles o ultisoles; son rojo-amarillentos, ácidos y de baja fertilidad. Menos del 7% de los suelos amazónicos son de una fertilidad media a alta y tienen buen drenaje; éstos incluyen los menos ácidos alfisoles, vertisoles, molisoles, inceptisoles y entisoles. El resto son de baja fertilidad o pobremente drenados.

En la cuenca, el patrón de deposición de suelos es muy discontinuo, excepto por los espodosoles que están concentrados en la cuenca del río Negro. Esta dispersión significa que cualquier territorio indígena puede presentar muy buenos suelos junto a suelos muy pobres.

Se han descrito tres tipos principales de aguas fluviales para la cuenca. Estos incluyen los ríos de aguas "blancas", ricos en nutrientes que drenan las cordilleras andinas, los ríos de aguas "claras" que drenan el macizo central brasileño, y los ríos de aguas "negras" que drenan las áreas de los suelos espodosólicos en la cuenca del río Negro. Los ríos de aguas blancas contienen un volumen de peces

hasta diecisiete veces mayor que los ríos de aguas negras.

La precipitación exhibe una marcada variabilidad: el promedio fluctúa entre 1700 mm por año -con una estación seca de 3 a 4 meses- y 6000 mm por año -con una estación seca casi imperceptible-. Por el contrario, las temperaturas medias tienen poca variación, espacialmente o a lo largo del año, pero las variaciones diarias pueden ser bastante significativas, en especial en aquellas partes afectadas por los frentes fríos que llegan desde el sur.

Hemos utilizado el sistema clasificatorio establecido por Leslie Holdridge, para definir las distintas zonas de vida en las áreas de los estudios de caso. Este sistema de clasificación considera la variación en la biotemperatura, precipitación (incluyendo tasas de evapotranspiración, precipitación total anual y humedad), las zonas altitudinales y las regiones latitudinales para establecer zonas de vida estándar para el mundo. Cada zona de vida es descrita en relación a su región latitudinal, zona altitudinal y tipo de vegetación.

Si tomamos como nuestros parámetros un rango de 1000 a 8000 mm de precipitación anual, desde áreas subhúmedas hasta superhúmedas, un mínimo de 6 grados Celsius (centígrados) de biotemperatura y hasta una zona altitudinal de montaña (a lo largo de los Andes orientales), el sistema Holdridge identifica doce zonas de vida diferentes para la Amazonía. Cada una de ellas puede soportar una diferente gradiente de plantas y, por consiguiente, de especies animales. Siete de estas zonas de vida se encuentran presentes en las áreas elegidas para los cinco casos de nuestro estudio.

También consideramos nuestras áreas de estudio desde la perspectiva de la interacción de los tipos de suelo y los ecosistemas del bosque. Prance y Pires (1985), quienes identificaron ambientes claves en la Amazonía usando los tipos de vegetación, han distinguido cuatro tipos principales de ecosistemas boscosos: bosques altos de tierra firme, bosques de terrazas inunda-

Cuadro 2
Tipos de suelos en la cuenca amazónica

TIPOS DE SUELOS USDA	DESCRIPCION GENERAL	% DE SUELOS AMAZONICOS	ESTUDIO DE CASO
ENTISOLES - Fluventes INCEPTISOLES - Tropepts ALFISOLES MOLISOLES VERTISOLES	Suelos no aluviales fértiles bien drenados	8%	Bolivia, Ecuador
INCEPTISOLES - Arquepts ENTISOLES - Aquents	Suelos aluviales, generalmente pobremente drenados	14%	Bolivia
ULTISOLES OXISOLES	Suelos ácidos, no fértiles	75%	Perú, Colombia, Brasil, Bolivia
ESPODOSOLES ENTISOLES - Psamments	Suelos extremadamente infértiles	3%	Colombia
ARDISOLES	Suelos en formación, áreas de clima más seco	0%	Bolivia (transición al Chaco)

Fuente: Sánchez 1987, Morán 1993

Cuadro 3
Ecosistemas basados en el tipo de vegetación

<p>Bosques altos de tierra firme</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. bosques densos 2. bosques abiertos 3. bosques de liana 4. caatinga o campiña sobre los espodosos 5. bosques de bambú 6. bosques de palmas 7. bosques secos 8. bosques premontanos 	<p>Sabanas altas de tierra firme</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. campo "sujo" 2. campo cerrado 3. cerrado 4. cerradão 5. campo rupestre 6. sabana de Roraima 7. sabana costera
<p>Bosques de terrazas inundables</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. bosques sobre suelos arcillosos 2. bosques inundados del bajo Amazonas 3. bosques inundados del alto Amazonas 4. bosques del estuario 5. pantanal del río Branco 6. bosques inundados en ríos de aguas negras 	<p>Vegetación restringida</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. manglares 2. diques de contención 3. áreas dominadas por la palmera buriti (aguaje)

Fuente: Pires y Prince, 1985:113; Morán, 1993

bles, sabanas altas de tierra firme, y áreas de vegetación restringida (ver también Prance, 1978; Prance y Lovejoy, 1985). Cada uno de estos ecosistemas tiene una variedad de subtipos, como se observa en el cuadro 3.

En el cuadro 4 observamos que, a causa de su diferente ubicación en la cuenca, cada una de las áreas donde se realizaron los estudios de caso contiene diferentes combinaciones de tipos de componentes físicos. Esto significa que los micro-ambientes y recursos disponibles para la vida económica diaria difieren de un área de estudio a otra. Esto afecta no solamente

las actividades diarias de la vida económica, sino también las posibles estrategias que se pueden adoptar en una economía futura más estrechamente ligada al mercado.

La variabilidad del subsuelo ha tenido menos importancia para la vida económica de los indígenas que los otros componentes físicos de sus territorios. Las dos excepciones son la presencia de sal (ya sea en forma de grano o salmuera) -codiciada como condimento para preservar el pescado y la carne- y la presencia de arcillas apropiadas para la elaboración de utensilios de cerámica.

Cuadro 4
Tipos de suelos y de ecosistemas en las áreas de los estudios de caso

AREAS DE LOS ESTUDIOS DE CASO	TIPOS DE SUELOS DOMINANTES	ZONA DE VIDA	TIPO DE ECOSISTEMA DOMINANTE
COLOMBIA: Río Caquetá y sus tributarios Apaporis y Mirití Paraná	Oxisoles Ultisoles Espodosoles	Bosque nublado tropical	Bosques densos; bosques abiertos; bosques inundados de ríos de agua negra dominados por agua de buriti
ECUADOR: Cuenca alta del río Napo, flancos orientales del volcán Sumaco	Entisoles Inceptisoles	Bosque nublado tropical; bosque húmedo tropical premontano; bosque lluvioso tropical premontano	Bosques densos; bosques abiertos; bosques premontanos; bosques de palmas
PERU: Río Ampiyacu y tributarios	Oxisoles Ultisoles Entisoles	Bosque nublado tropical; bosque húmedo tropical	Bosques densos; bosques abiertos; bosques de planicies inundadas del Alto Amazonas dominadas por buriti
BOLIVIA: Ríos Blanco y Zapocó en Santa Cruz Norte	Oxisoles Ultisoles Alfisoles Inceptisoles Vertisoles Aridisoles Entisoles	Bosque seco subtropical; bosque nublado subtropical	Bosques secos; bosques de palmas; sabanas estacionalmente inundadas
BRASIL: Río Jordao en la cuenca alta del Jurua	Zonal: suelos podsólicos de coloración clara inceptisoles		Bosques densos; bosques abiertos

La cultura indígena de los grupos locales de parentesco

Los indígenas amazónicos viven en sociedades basadas en relaciones de parentesco. La vida económica -la producción, distribución y consumo- está organizada a través de relaciones y redes de parientes. En las sociedades indígenas, el grupo doméstico, es decir la pareja de marido y mujer y sus miembros dependientes que comparten el fogón, es la unidad básica de producción y consumo. Este grupo trabaja en conjunto para cultivar una chacra, pescar y cosechar los productos del monte, proporcionando las bases materiales para su reproducción. Sin embargo, este grupo doméstico no fue la unidad económica básica de la sociedad; más bien lo fue el asentamiento local como agrupación de unidades domésticas interdependientes, estrechamente vinculadas por lazos del parentesco y que actuaban juntas como una unidad económica.

Los miembros de cada asentamiento compartían una vida cultural y una identidad derivada de ésta. El conocimiento, las habilidades, las costumbres, los valores, las creencias y los rituales son algunos de los componentes de su cultura, que han sido transmitidos de generación en generación a través de la enseñanza formal y del aprendizaje informal dentro del grupo. De esta forma, se reproduce su cultura en la siguiente generación.

El grupo local tenía en común muchos de estos componentes culturales con otros grupos locales que compartían su identidad lingüística e histórica. Como hemos visto al comparar nuestros casos de estudio con los resultados de otras investigaciones, las sociedades indígenas también comparten elementos culturales con otras sociedades indígenas con quienes nunca tuvieron contacto ni un idioma o una identidad común. Las innovaciones culturales -como las buenas ideas en todas partes- siempre encuentran la forma de difundirse de un asentamiento a otro y de un

pueblo a otro, a pesar de la distancia o de las barreras culturales y lingüísticas.

En nuestro modelo hemos dividido en tres partes los componentes culturales que interactúan con el mundo natural para generar la vida económica: actividades con una función de subsistencia, actividades que sirven para mantener la solidaridad del grupo, y el orden moral que regula tanto las relaciones sociales como las relaciones entre las sociedades locales y el mundo natural.

Actividades para el manejo, transformación y uso de los recursos naturales

Nuestros cinco estudios de caso concuerdan con aquellos de otros científicos en resaltar cinco tipos de actividades económicas compartidas por la mayoría de sociedades indígenas amazónicas. Estas actividades proporcionan los medios para satisfacer las necesidades de la vida diaria de los asentamientos locales tales como alimentación, vivienda, herramientas y otros artefactos culturales. Comúnmente son llamadas actividades de subsistencia; pero es importante que nosotros entendamos a la subsistencia como los requisitos para mantener una forma de vida, y no simplemente para la sobrevivencia física (Gailey, 1987).

El éxito de estas actividades dependía de contar con conocimientos, habilidades, estrategias y herramientas necesarias para realizarlas. Entre las sociedades indígenas de la Amazonia encontramos un inventario común de clases de conocimiento y herramientas usadas para las actividades de subsistencia. Pero la combinación de los elementos concretos utilizados por cualquier grupo local está determinada por el filtro cultural e histórico del grupo (es decir, idioma, historia y movimientos migratorios, contactos con otros asentamientos y pueblos), y por las particularidades de los ecosistemas locales (tipo de suelo, zona de vida, tipo de vegetación, precipitación, etc.).

Agricultura

Por miles de años, la mayor parte de las sociedades indígenas amazónicas han utilizado una práctica agrícola común. La agricultura indígena amazónica es un sistema estable de manejo forestal. Un bosque (puede ser un bosque secundario) es tumbado, quemado y sembrado como una chacra (chagra, chaco) que imita la heterogeneidad y estratificación del bosque que la rodea. Después de la cosecha principal -período que puede durar dos años-, se permite que en la chacra regenere una vegetación secundaria, a pesar de que los sembríos de árboles y matas continúen siendo cosechados. Cada uno o dos años se preparan nuevos sitios de cultivo. Los Quichua del Ecuador fueron el único caso en el cual el bosque limpiado no se quemaba como preparación para la siembra.

El período de descanso que permite que en el huerto regenere un cultivo secundario (purma, mauca, barbecho, capoeira) es el componente fundamental del manejo estable y sostenido del sistema. Esta práctica permite que el suelo recupere los microorganismos y la materia orgánica y que el bosque se reponga de las pequeñas heridas que ha sufrido. En los cinco estudios de caso, la gente dijo que hace una o dos generaciones las tierras de los huertos se dejaban descansar por lo menos veinte años o más antes de que fueran rozadas nuevamente. Nosotros asumimos que, cuando este sistema no estaba bajo presión, el período de descanso permitía que en la tierra de la chacra se regenerara un bosque secundario maduro.

La agricultura de los indígenas amazónicos está centrada principalmente en la producción de yuca o mandioca. Existen dos amplias clases de yuca alrededor de las cuales se desarrollaron dos culturas domésticas distintas. La mandioca amarga, con un alto contenido de ácido prúxico, es predominante en el norte del río Amazonas, en los suelos espodosólicos de la cuenca del río Negro. Esta clase de mandioca requiere de un proceso complejo para liberar la pulpa del ácido tóxico;

más tarde, esta pulpa es horneada en grandes tortillas conocidas como "cassabe" base de cada comida.

La yuca dulce generalmente se encuentra al sur del río Amazonas. Debido a que está virtualmente libre de ácido prúxico, el tubérculo no procesado puede ser consumido hervido o asado. Al contrario de la yuca amarga, la dulce puede ser preparada como una bebida alcohólica suave, comúnmente conocida como "masato" o chicha, elemento de la vida cotidiana para mucha gente al sur del Amazonas.

Cada grupo local reproduce muchas variedades de yuca amarga y/o dulce, cada una con un tubérculo de distinto tamaño, consistencia y sabor, y cada una con un uso particular. De los cinco casos que estudiamos, la yuca amarga es importante para los Bora-Huitoto del río Ampiyacu (Perú) y para los Yucuna, Macuna y Letuama de la parte baja del río Caquetá (Colombia); la yuca dulce es predominante en los otros tres casos (Brasil, Bolivia y Ecuador).

En las áreas de suelos más fértiles, la producción de maíz es frecuentemente un cultivo secundario importante. Para los Kaxinawá del río Jordão (Brasil), por ejemplo, el cultivo del maíz (combinado con maní) es tan importante como el cultivo de mandioca. Sin embargo, para los Yucuna, Macuna y Letuama de Colombia, y los Huitoto-Bora de Perú, la producción de maíz está virtualmente ausente. Los indígenas amazónicos también cultivan una variedad muy grande de otros tubérculos, vegetales y frutas.

Recolección

Muchos investigadores e indígenas han pasado por alto la importancia que tiene el manejo y la cosecha de productos forestales para la vida económica de los pueblos amazónicos. Mientras que ninguno de los casos estudiados ha podido proporcionar una lista exhaustiva de tales productos, algunos investigadores han estimado el número en varios cientos.

Los productos alimenticios del bosque pueden no proveer un porcentaje significativo de la dieta (en términos de peso consumido o consumo total de calorías), pero ciertamente añaden una importante variedad de sabores, texturas, vitaminas y minerales. Incluyen semillas, nueces, frutas, tubérculos, hongos, raíces, insectos, reptiles y mieles. Los materiales para construir herramientas, armas, utensilios, muebles y casas constituyen otro importante grupo de productos recolectados en los bosques. Estos pueden incluir maderas, hojas, cortezas, lianas, bambú, frutas y reptiles. Una cosecha exitosa requiere de un conocimiento detallado del ciclo de vida de los recursos, de su ubicación en el bosque, de la tecnología para la extracción y de las estrategias para su manejo.

Un importante tercer grupo de recursos recolectados de los bosques incluye productos de uso medicinal. Los más importantes son hojas, cortezas, frutas, tubérculos y raíces de plantas, pero los insectos y reptiles también son usados ocasionalmente. El conocimiento que se necesita para recolectar y usar estos productos está más restringido a especialistas que en el caso de los productos para la alimentación y la artesanía.

Caza

La caza es una actividad practicada exclusivamente por los varones. Se le otorga un alto prestigio, más por su valor simbólico que por su contribución real a la dieta diaria. De la misma manera, en algunas sociedades los animales más grandes, como la danta, tienen un valor simbólico mayor, a pesar de que la alimentación tenga su base en el consumo de animales más pequeños como roedores y aves. Los Huitoto-Bora de Ampiyacu solían cazar solamente animales pequeños; fue la adquisición de escopetas lo que les permitió ir tras los más grandes.

La productividad de la caza varía enormemente y depende del ecosistema en que se realice, de la tecnología utilizada y

del número de cazadores que compiten en un área determinada. Según estudios anteriores (Werner et al., 1979), entre los Kanela la productividad de la cacería era tan baja como 110 gramos de carne por hora invertida en la cacería; entre los Kayapó, sin embargo, los rendimientos eran seis veces más grandes. Según Vickers (1976), los Siona-Secoya del norte de la Amazonia ecuatoriana producen un promedio de 3200 gramos de carne por cada hora invertida en cazar.

Antes de la introducción de las escopetas, todos los indígenas de la Amazonía usaban trampas y lazos de diferentes clases, especialmente para los animales pequeños y los pájaros. Algunos, como los Quichua del Ecuador, utilizaban bodoqueras o cerbatanas con dardos cuya punta era humedecida con toxinas que provocaban parálisis. Otros, como los Kaxinawá y los Guarayo, usaban arco con flechas equipadas con una punta especial.

Pesca

La pesca es una importante fuente de proteínas para todos los indígenas de la Amazonía. Los científicos han identificado más de mil especies de peces en los ríos de la región, muchas de las cuales son usadas como alimento por un grupo amazónico u otro. Dependiendo de la ubicación de los asentamientos y del tipo de agua irrigada por las quebradas locales y los ríos, la pesca puede ser más productiva y al mismo tiempo puede proporcionar una contribución más grande al consumo diario de proteínas. Para las comunidades ubicadas a orillas de los ríos de agua blanca -como los Cocamilla en las orillas del bajo Huallaga en el Perú-, la pesca es una actividad muy importante. Según Stocks (1983), por cada hora empleada en cazar dedican seis a la pesca, y cada hora de pesca les produce seis veces más carne que una hora de cacería.

Así como las especies de peces disponibles y su abundancia pueden variar de un sistema fluvial a otro, la tecnología para la

pesca difiere ampliamente a través de la cuenca. En las áreas de colinas altas con quebradas y ríos pequeños, los indígenas usan veneno, trampas, anzuelos y las manos para pescar. En las áreas de bosques o terrazas inundables, los arcos, flechas y arpones son los medios comunes de pesca. Las redes de diferentes tipos (una reciente introducción) y arpones más grandes son usados a veces por los indígenas amazónicos que viven en las orillas de ríos más grandes.

Para asegurar una pesca exitosa, cada grupo local cuenta con un sofisticado conocimiento de los ciclos de vida de las diferentes especies acuáticas y de sus hábitos alimenticios. Las prácticas indígenas de manejo local de la pesca han sido poco estudiadas, pero existen indicios de que este conocimiento ha permitido a las poblaciones locales disfrutar de una pesca abundante sin dañar la base de recursos.

Manufacturas

Con muy pocas excepciones, era al interior de la unidad doméstica que los indígenas amazónicos manufacturaban herramientas, utensilios, vestimenta y viviendas que se requerían para mantener su forma de vida. Estas actividades exigían un conocimiento detallado de los materiales usados para cada artículo, las técnicas para preparar y moldear los materiales y aquellas para el acabado y la decoración. Este conocimiento, así como las propias actividades, está determinado por el género, y se transmite de padres a hijos y de madres a hijas como parte del largo proceso de socialización cultural.

Muchas de estas manufacturas requerían también de estrategias para el manejo de los materiales. Este es, claramente, el caso de las hojas de palmera para los techos. El uso de un tipo de palma, en particular, está determinado tanto por las preferencias culturales como por las especies de palma disponibles en el ecosistema donde se encuentra un determinado grupo local. Los núcleos pequeños ejercieron poca presión sobre este recurso, pero los grandes -

como las malocas, que requerían varias toneladas de hojas por año- tuvieron que desarrollar formas para regular la cosecha de las hojas y garantizar un aprovisionamiento constante o, en su defecto, debieron mudar sus viviendas con alguna frecuencia.

Actividades para el intercambio de bienes y servicios

Antes de la introducción de la moneda y el comercio, en las sociedades indígenas existía un activo intercambio de bienes que circulaban dentro de la cuenca amazónica. Algunos investigadores han descrito las relaciones de intercambio en las sociedades aisladas del Vaupés o entre los Yanomani, mientras otros han analizado los sistemas de intercambio multiétnicos que alguna vez existieron en áreas de la cuenca. No sabemos cómo funcionaba ese tipo de intercambio. Sin embargo, basándonos en lo que hemos estudiado con relación al último medio siglo, podemos asumir que éste no era igual al intercambio del siglo XV en Europa, ni tampoco al intercambio en áreas que correspondían a la civilización andina.

La economía indígena es esencialmente una economía de reciprocidad, es decir, con base en el intercambio diferido de bienes, lo que podríamos llamar una economía del don. Cada sociedad inculca en sus jóvenes un fuerte sentido de valores que lo obligan a compartir cualquier bien material. Todos los miembros de la sociedad están sujetos también a un fuerte imperativo moral que los impulsa a recibir, reconociendo de ese modo la nueva relación creada por la deuda adquirida. La esencia misma de esta economía, lo que mantiene el flujo de bienes y servicios entre el que da y el que recibe, es la obligación de dar algo en reciprocidad.

Sin embargo, los bienes entregados de manera individual no dejaban de responder a un interés. La generosidad brindaba prestigio y elevaba el status del donante: mientras más grande y más valioso era el bien dado, mayor era el beneficio social que se derivaba para el benefactor. Así-

mismo, los regalos de recompensa podían ser artículos de lujo intensamente deseados por quien los recibía. Pero el intercambio también era realizado por los grupos de parentesco y por los jefes de familia en nombre del grupo. Tanto las actividades de comercio individual como las colectivas estaban motivadas por el deseo de establecer relaciones sociales estratégicas con grupos que podían facilitar parejas en matrimonio, o con grupos con quienes las alianzas podían favorecer las posibilidades de éxito en las guerras o en la política. Así, la ganancia y la acumulación de riqueza no eran factores válidos en la economía del don.

Existían tanto un intercambio informal no ritual, como un intercambio formal realizado en un contexto ceremonial. Los intercambios informales se caracterizaron por la redistribución de los excedentes de alimentos entre los grupos de parentesco, o, en algunos casos -como el de los Quichua-, por el intercambio de trabajo al interior del asentamiento. Por ejemplo, el propietario(a) de un sembrío de maíz en plena producción podía generosamente invitar a los miembros de su grupo a cosechar el maíz fresco, sabiendo perfectamente que cuando las chacras de los miembros de su grupo estuvieran en producción, ellos harían lo mismo de una manera recíproca. Estos intercambios se realiza-

ban entre personas de igual condición, las cuales se ayudaban entre sí para nivelar los ciclos irregulares de producción de alimentos en las diferentes unidades domésticas.

El intercambio formal adoptó formas diferentes, unas al interior del grupo de parentesco y otras entre miembros de diferentes grupos. En términos generales, todos los indígenas amazónicos producen bienes materiales similares y tienen acceso a recursos similares. A pesar de ello, frecuentemente, la comida preparada es objeto de intercambio ceremonial. En áreas donde la yuca dulce es el alimento básico -como en el territorio asháninka del centro del Perú-, una familia convierte el excedente de la producción de yuca o mandioca en grandes cantidades de masato o chicha, que es una bebida fermentada. Luego invitan a los grupos vecinos a una celebración ritual que dura hasta que la bebida se agota. Mientras más tiempo dura la fiesta, mayor es el prestigio ganado por el anfitrión.

Los Huitoto-Bora del Ampiyacu celebran la maduración de la fruta copalhuayo (*Protium sp.*) con una ceremonia muy compleja, en la cual un grupo local perteneciente a una maloca invita a los miembros de la maloca aliada. Los anfitriones proporcionan grandes cantidades de torta de cassa-

Cuadro 5
Intercambio en la economía de los indígenas amazónicos

TIPOS DE INTERCAMBIO	MODOS DE INTERCAMBIO		
	INDIVIDUAL Intra/intergrupos familiares	COLECTIVO Intergrupos familiares	RED intergrupos familiares
INFORMAL/NO RITUAL			
Comida cruda	X		
Comida preparada	X		
Trabajo	X		
FORMAL/RITUAL			
Comida preparada	X	X	
Condimentos	X		X
Ornamentos ceremoniales	X	X	X
Implementos	X		X

be, de la bebida viscosa no alcohólica hecha de mandioca, maní, polvo de hojas de coca y tabaco. A cambio, los invitados traen mucho copalhuayo y la carne acumulada durante semanas de caza.

De acuerdo a varios estudiosos, existían áreas de comercio multi-étnico en diferentes partes de la cuenca amazónica [para la cuenca del Xingú véase Basso (1973). Para referencias a la cuenca del Vaupés véase Goldman (1963) y Hugh-Jones (1992); para el alto Ucayali véase Bodley (1973), Chevalier (1982); Myers (1983) y Smith (1977); y, para Guyana-Alto Orinoco véase Colson (1973), Thomas (1972) y Mansutti Rodríguez (1986)]. Dentro de cada una de estas áreas, los artículos escasos y de lujo, como sal, plumas, curare y armas de fuego, circulaban por medio del mecanismo de reciprocidad de la economía del don.

En la cuenca de Vaupés, muchos observadores han descrito la producción especializada de artículos, tales como los ralladores de mandioca por parte de los Wakuenai, los bancos de shamán por los Tukano y los cernidores de mandioca por los Uanano. Según algunos observadores, éstos y otros productos especializados alimentaban un sistema formalizado de intercambio entre los diferentes grupos étnicos exógamos de la región (Chernela, 1983; Hugh-Jones, 1993; Jackson, 1983). Los Macuna del Apaporis constituyen todavía un vínculo importante en el intercambio inter-étnico del curare, un veneno usado para los dardos de las bodoqueras.

Por documentos dejados por los misioneros franciscanos y otros observadores durante el período de la Colonia, así como por medio de la tradición oral, sabemos que una productiva mina de sal de piedra, ubicada en el territorio amuesha en la selva central del Perú, era el punto de partida de una extensa red de intercambio multi-étnico. Las relaciones formalizadas de intercambio (*ayompare* en idioma asháninka) constituyeron los eslabones individuales de las largas cadenas de comercio que partían de la mina. A través de estas

cadenas de contrapartes, la sal y, más tarde, las herramientas de hierro producidas por los Amuesha, llegaron a manos de los Asháninka, Shipibo y Conibo de la parte baja del río Ucayali (Smith, 1977; Santos, 1990; Bodley, 1973). No se conoce cuán extensas eran estas redes o si existían indígenas amazónicos especializados en el intercambio a través de ellas, pues fueron destruidas a principios del siglo XX. Tampoco sabemos si se asignó un valor de intercambio específico a los bienes que circulaban en estos sistemas.

Existe alguna evidencia que sugiere que, al menos en la ceja de selva, existió el intercambio formalizado entre diferentes pisos ecológicos, lo cual proporcionaba acceso a recursos normalmente no disponibles. Era común que un hombre amuesha que vivía en las partes altas de su territorio montañoso tuviera un *pueyompare*, o contraparte para el intercambio, en las partes bajas más allá de la última cordillera. En la era colonial, la sal y las herramientas de hierro bajaban las montañas, mientras que el *chamairo* (una liana que se mastica con las hojas de coca y que se encuentra solamente en las zonas bajas), las plumas de ara o papagayo y el pescado seco se movían en dirección opuesta.

El intercambio informal, para compartir la comida cruda o preparada -y en algunos casos la mano de obra- afirmaba la solidaridad dentro del grupo local de parentesco, al tiempo que proporcionaba mayor seguridad para la subsistencia de las unidades domésticas. El intercambio formal, también brindaba acceso a bienes normalmente no disponibles que la persona que recibía seguramente deseaba. El acceso a artículos escasos como la sal, cuentas de collares, plumas, bancos para shamán y parafernalia ceremonial, fueron un aspecto importante del intercambio. Pero el acto de intercambio, en sí mismo, era mucho más importante que los bienes que cambiaban de manos. Esto se explica por su importancia para las relaciones sociales, probablemente muy útiles en el futuro, entre el que daba y el que recibía,

entre los pueblos aguas arriba y aguas abajo, entre afines potenciales o entre grupos aliados involucrados en una prolongada guerra de venganza. En suma, en este sistema de intercambio total, el dar y el recibir se orientaban a afirmar los vínculos de solidaridad social.

El orden moral para el manejo de las relaciones económicas

Como hemos visto, al referirnos a la economía del don, el dar y el recibir son parte de un orden moral que obliga a todos los miembros de la sociedad a tener relaciones recíprocas. Sin este orden moral, que ejerce cierto poder coercitivo sobre los miembros de la sociedad, la economía de reciprocidad no funcionaría. Nadie sentiría la obligación de regalar o de devolver algo.

Para garantizar que la economía del don funcione, las sociedades amazónicas desarrollaron valores culturales que refuerzan en cada uno de sus miembros la importancia de dar, recibir y actuar de manera recíproca. La generosidad se convirtió en un valor central en este sistema, razón por la cual se ve recompensada por el incremento del prestigio y del status. Por otro lado, la sociedad condena la acumulación de bienes de cualquier tipo. Los que no se muestren generosos, escondiendo alimentos o artículos 'de lujo', son rechazados por el resto. En las sociedades amazónicas, el ser excluido de la vida social por medio del desprecio o del chisme equivale a la muerte social.

La economía del don regula la forma en que los bienes y servicios circulan en las sociedades indígenas. Pero éste es sólo un aspecto de la economía indígena amazónica, que también involucra, como vimos, la producción agrícola, el manejo y recolección de recursos en el bosque, la caza, la pesca y la fabricación de una gama amplia de artefactos. Por esta razón, la economía como un todo se guía por un amplio orden moral que establece valores y normas para todo comportamiento en sociedad, incluyendo la conducta económica.

Dentro de la unidad doméstica, así como en la sociedad global, la matriz de parentesco regula las relaciones sociales: uno se comporta con los otros de acuerdo a las normas establecidas por el parentesco. Estas son específicas a cada sociedad, pero generalmente consideran respeto por la edad, el status y la autoridad, un grado de respetuosa formalidad frente a ciertos parientes, una jovial informalidad frente a otros, y reglas muy claras que definen con quién es aceptable juntarse en una relación matrimonial.

Debido a que la unidad básica de producción es el grupo doméstico que comparte el fogón, la economía implica complejas relaciones de género y alianzas generadas por medio de matrimonios. A menos que esas relaciones estuvieran bien ordenadas, no existiría producción que satisfaga las necesidades locales o que alimentase la economía de reciprocidad. En muchas sociedades, se espera que un hombre joven proporcione bienes y servicios a sus parientes políticos, en reciprocidad por haber recibido su pareja de matrimonio.

Existe un cierto nivel de igualdad y complementariedad en las relaciones de género. Los hombres producen bienes y proporcionan servicios que complementan aquellos de las mujeres. En muchas sociedades, las comidas vegetales como la yuca están asociadas a las mujeres, mientras que la carne proveniente de la caza se asocia a los varones. Cada uno contribuye con su parte para una comida balanceada, y todos saben que una comida con sólo mandioca o sólo carne es incompleta. Los hombres y las mujeres ejercen el poder sobre dominios distintos pero complementarios de la vida social: las mujeres, sobre el proceso de reproducción social y cultural dentro del grupo local, y los varones, sobre las relaciones externas, incluidas aquellas con el mundo natural.

Debido a que la unidad económica básica es el grupo local o maloca, la economía también implica complejas relaciones sociales y políticas entre sus unidades domésticas. La sociedad, como un todo, necesita regular el acceso a los recursos pro-

ductivos, la distribución de la producción dentro del asentamiento y la reproducción de los recursos culturales de la comunidad. Las sociedades indígenas perpetúan los valores de equidad dentro de los asentamientos: todos los miembros del grupo deben tener igual acceso a los recursos productivos y al conocimiento necesario para manejarlos. Nadie en el asentamiento debe pasar hambre; las normas de redistribución del excedente de producción aseguran que todas las unidades domésticas dispongan básicamente de los alimentos que necesiten.

En este sentido, la unidad doméstica produce no solamente para ella misma, sino también para la sociedad mayor del grupo local. Se da un gran valor a la preservación grupal. La solidaridad social es promovida por encima de las necesidades y deseos individuales. Esto no significa que el individuo no negocie o simplemente tome lo que desee, sino que cuando se rompen las normas de convivencia, los medios de control social, como el chisme y el ostracismo, son inmediatamente puestos en acción. Si un renegado puede juntar suficientes miembros familiares que lo acompañen, el grupo social podría partirse. El renegado y su gente simplemente abandonan el grupo para formar un nuevo asentamiento.

El pensamiento indígena amazónico concibe a los seres humanos y a la naturaleza como íntimamente interrelacionados en un único sistema. Por esta razón, las actividades de subsistencia, es decir, el manejo, la producción y la transformación de los recursos naturales, ponen en juego el amplio y misterioso dominio de las relaciones entre la sociedad humana y el mundo natural y sobrenatural que los rodea: por ejemplo, las relaciones entre el cazador y su presa, el bosque y los espíritus que lo habitan; entre el agricultor y la tierra, la lluvia, los cultivos, los insectos y otras fuerzas espirituales que hacen que las chacras produzcan; entre los pescadores y los ríos, peces, anacondas y delfines. El comportamiento económico de los indígenas amazónicos se guía y motiva tan-

to por las exigencias de las fuerzas sobrenaturales como por el cálculo racional de sus necesidades de producción, o por estrategias para la creación de nuevas alianzas.

Muchas sociedades promueven sistemas de pensamiento basados en ideas de equilibrio dentro del gran sistema natural. Igual que, en la sociedad humana, este equilibrio global es mantenido por el respeto de cada parte por sus obligaciones recíprocas. Si el mundo natural proporciona algo al mundo humano, éste debe actuar de manera recíproca devolviéndole algo, aunque sea un gesto simbólico a través de un rito. La avaricia y la acumulación son valores negativos en las sociedades humanas; del mismo modo, los hombres no deben abusar de la extracción de los recursos naturales. No respetar este equilibrio o traspasar el límite, con un comportamiento codicioso, acarrea usualmente una represalia. La caza abusiva de una especie trae consigo inevitablemente la venganza del guardián de esta especie; comer demasiadas frutas de las palmas podría causar malaria; y, una chacra demasiado grande podría provocar la invasión de hormigas.

El orden moral de las sociedades amazónicas regula estas relaciones para asegurar su sostenimiento en el mundo natural. La búsqueda del equilibrio es reforzada por la autoridad moral de la historia interpretada a través de los mitos. Como Lévi-Strauss ha mostrado, a pesar de las innumerables variaciones encontradas en la mitología amazónica, los mensajes se ocupan invariablemente de los mismos temas morales. Ancianos, shamanes, pensadores, dueños de maloca y sacerdotes juegan roles importantes en el mantenimiento del orden moral y, por lo tanto, en la preservación del orden social. A pesar de la sorprendente diversidad cultural en la Amazonía, los elementos básicos del orden moral parecen ser ampliamente compartidos y entendidos por las sociedades indígenas. En efecto, este orden es el lenguaje simbólico común de la civilización amazónica.

Sin embargo, no queremos implicar que una especie de paz idílica reinaba en la Amazonía antes de la llegada de los europeos. La etnohistoria y la etnografía modernas hablan claramente sobre los conflictos de venganza y guerras que existían y siguen existiendo entre las sociedades de la Amazonía. Lo que no está claro es si anteriormente existían razones materiales para estos conflictos: ¿los grupos de parentesco peleaban con otros para tener acceso a los recursos o existieron otras razones que provocaron pasiones y enfrentamientos?

Dado el impulso que guía el funcionamiento de la economía de los indígenas amazónicos, no parece ser del caso que los conflictos tuvieran una causa material. Sin embargo, no podemos desestimar que los recursos escasos hayan sido fuente de conflicto entre los grupos locales. Lathrap (1971), ha hecho referencia a los conflictos que por siglos mantuvieron los Cocama y los Shipibo por el acceso a las fértiles playas de la cuenca del río Ucayali (Perú). Durante el auge del caucho, partidas conformadas por hombres asháninka incursionaban en asentamientos indígenas para entregar los jóvenes capturados a reclutadores de peones pagados por los caucheros a cambio de armas de fuego o bienes escasos; ellos fueron, por muchas décadas, el terror de la cuenca del alto Ucayali (Chevalier, 1982).

Por otra parte, hasta hace poco tiempo, a menos que alguna clase de vínculo pudiera ser establecida, todos los foráneos eran vistos con sospecha. Era una práctica común entre los indígenas culpar a los extranjeros de las enfermedades y de la muerte de los miembros del grupo local. Estas acusaciones conducían frecuentemente a una espiral de acusaciones e intentos de causar daño a los otros, a través de las fuerzas poderosas de la brujería.

Las guerras -al menos a nivel local- obedecieron más bien a esta clase de transgresiones culturales por parte de foráneos que ofendían el honor y el status de un poderoso individuo o de un grupo de

parentesco. Las ofensas graves, que eran la causa común de conflicto, incluían la falta de reciprocidad en la economía del don o el uso de brujería para expresar envidia o resentimiento hacia el individuo ofendido. La guerra, así como la economía de la reciprocidad, estaba regulada también por la obligación de reciprocitar: una ofensa percibida era reparada con una ofensa similar. Los conflictos de esta naturaleza -todavía comunes hoy en día- podían durar por generaciones, motivados solamente por la necesidad de contraatacar y salvar el honor.



CONDICIONES BAJO LAS CUALES FUNCIONA ESTE MODELO

La economía de las sociedades indígenas amazónicas, tal como la hemos caracterizado aquí y según las escasas evidencias etnohistóricas y arqueológicas, parece haber sido estable y, por lo tanto, sostenible, posiblemente desde hace cinco o siete mil años. La excepción podrían ser las sociedades que habitaron las orillas fértiles del medio y bajo Amazonas. Existen algunas evidencias de que los cacicazgos densamente poblados y jerárquicamente organizados, en estas áreas, atravesaron por diferentes fases de incremento/reducción de población y expansión/contracción política (Myers, 1979; Lathrap, 1970).

Aparte de esta posibilidad, la estabilidad de este modelo se deriva de un sinnúmero de condiciones sociales y culturales que parecen haber permanecido estables durante el tiempo. Entre ellas señalamos:

- Con las excepciones arriba anotadas, los niveles de población y de densidad se mantuvieron bajos. La densidad era relativamente más alta en las riberas y más baja en las áreas de tierra firme.
- El patrón de asentamiento era disperso, con pequeños grupos estratégica-

La dominación colonial y los pueblos amazónicos

La llegada de los europeos en el siglo XVI marcó un nuevo milenio para la América indígena. El nuevo régimen trajo un cambio tan radical y violento que ha sido descrito como cataclismo, trauma y hecatombe. La cuenca amazónica se vio afectada sólo periféricamente por la presencia del sistema colonial europeo hasta que, a fines del siglo XIX, la voraz demanda del caucho vino a perturbar la vida de los indígenas amazónicos, alcanzando incluso los lugares más remotos.

Dos nuevas circunstancias diferenciaron al nuevo milenio de la era anterior en la historia indígena; en primer lugar, un régimen político completamente nuevo subyugó y dominó a los indígenas amazónicos. Personas de origen cultural y racial diferente controlaron este régimen y lo organizaron de manera jerárquica empleando los criterios de origen de clase y raza. Con la posible excepción de los que viven en la parte central de la llanura amazónica inundable o en los flancos orientales de los Andes centrales, las sociedades amazónicas nunca habían sido subyugadas a una autoridad política centralizada; nunca fueron parte de alguna estructura de tipo estatal que se apropiara de bienes, trabajo o lealtad de los pueblos indígenas. Por varios siglos, los indígenas resistieron a la penetración del régimen colonial centralista en sus poblados.

En segundo lugar, el nuevo régimen político hizo posible otro tipo de economía basada en la extracción por la fuerza de una renta en especies o en trabajo y luego, a partir del siglo XX, en relaciones de mercado y de clase. Los agentes de esta nueva economía introdujeron el intercambio mercantil, el dinero, artículos manufacturados, la búsqueda del lucro, la glorificación de las riquezas acumuladas y una división social de clase. A medida que regímenes mercantiles de estos nuevos Estados incorporaban a las comunidades indígenas tradicionales, éstas se en-

contraron en una situación en la cual no pudieron ya continuar existiendo sin entregar servicios o bienes a los nuevos patrones. En su intento por continuar satisfaciendo las necesidades productivas determinadas por las relaciones de parentesco y destinadas a alimentar la economía del don, las poblaciones indígenas entraron en conflicto con las demandas de los agentes del nuevo régimen (Gailey, 1987).

Cada pueblo indígena tiene su propia historia de resistencia y de sumisión a la superioridad militar y al poder económico del régimen europeo. La formación de nuevos Estados es siempre una lucha continua entre comunidades autónomas locales y los agentes del poder central y su economía; los primeros tratan de defender las condiciones para la continuidad social y cultural de su grupo familiar, mientras que los últimos buscan el control sobre la propiedad, las relaciones de trabajo, la distribución y el consumo. (Gailey, 1987:44).

Agentes de cambio entre los indígenas amazónicos

En el área de nuestros cinco casos de estudio, encontramos, a lo largo de los últimos siglos, cuatro tipos de agentes que introdujeron cambios en las sociedades indígenas: misioneros católicos y protestantes, patrones locales y regatones, representantes del Estado, y ONGs y fundaciones.

Misiones

La mayoría de los primeros contactos entre europeos e indígenas amazónicos se dio, a lo largo de los flancos orientales de los Andes, con misioneros de órdenes católicas, como la jesuita, la mercedaria y la franciscana. En estos lugares, los colonizadores españoles -quienes recibían las encomiendas o derechos sobre una población indígena específica- fueron obligados a establecer centros para impartir principios católicos a sus indígenas. Estas es-

cuelas cristianas funcionaban ya en 1560 en el área quichua del oriente ecuatoriano, cuando los españoles fundaron los pueblos de Baeza, Avila, Archidona y Tena. En 1660, sacerdotes de la orden jesuita llevaron a cabo las reducciones o centros misionales en la misma zona, similares a otros centros jesuitas en Perú y Bolivia.

A fines del siglo XVII, la mayoría de la población indígena de la parte oriental de Bolivia había sido reducida a misiones por parte de los jesuitas. Los Guarayo, sin embargo, evadieron las misiones por otros ciento cincuenta años, hasta que finalmente se sometieron a los franciscanos en 1858. Nuestra investigación, en Bolivia, sugiere tres razones por las cuales los Guarayo renunciaron a su autonomía para someterse a los misioneros:

- Empezaron a buscar protección frente a los crecientes abusos económicos y físicos de los comerciantes, que habían descubierto una ruta fácil entre el Beni y Santa Cruz a través del territorio Guarayo;
- Trataron de asegurar un acceso más seguro a los utensilios de acero y otros artículos que los comerciantes les ofrecían;
- Los diferentes agentes de la sociedad nacional boliviana estaban empleando cada vez mayor violencia para quebrar la resistencia de los Guarayo.

Los centros misionales de Guarayos, los cuales se mantuvieron intactos hasta 1950, eran buenos ejemplos del modelo de misión establecido por los jesuitas, franciscanos, capuchinos, dominicos y otras órdenes católicas desde los inicios del período colonial. Los misioneros reorganizaron la forma de vida de los indígenas para establecer empresas económicas altamente integradas y, para su tiempo, progresistas que estaban bajo estricto control de los sacerdotes. Los objetivos económicos y espirituales de estas empresas eran indistinguibles.

La vida cotidiana de trabajo en los campos o en los talleres estaba regida por el toque de campana de la iglesia, el cual marcaba

el horario de los servicios religiosos y de adoctrinamiento. La propiedad y la producción estaban divididas entre las destinadas a usos domésticos o de subsistencia y aquellas destinadas a preservar la empresa. La misión actuó como única intermediaria en el comercio de lo producido dentro de ella y en la adquisición de artículos de afuera. Desde el punto de vista de los Guarayo, las herramientas de metal y otros artículos foráneos podían ser obtenidos sólo trabajando para la empresa misional y acatando el rígido horario de adoctrinamiento. Además, la misión procuró protección contra la codicia y el abuso de los comerciantes.

Patrones

El crecimiento del capitalismo industrial en Europa y Estados Unidos, a comienzos del siglo XIX, y la demanda periódica de recursos naturales procedentes de la cuenca amazónica produjeron una serie de auges extractivos. Unos pocos comerciantes establecidos, a inicios del siglo XX, en ciudades como Iquitos, Manaus o Belem, pasaron a controlar la exportación, la relación con el mercado internacional y las ganancias extraordinarias de los auges. Estos comerciantes establecieron una forma de transacción conocida como habilitación, que consistía en un adelanto de dinero y bienes a subcontratistas de pueblos pequeños, cercanos a los lugares de producción de la materia prima. En la extracción de jebe, en ese entonces, y de la madera, hoy en día, la cadena de subcontratistas tenía cuatro o cinco eslabones, cada uno consistente en dinero o bienes a cambio de la promesa de abastecimiento de materia prima. La cadena termina en el trabajador que está en el bosque produciendo la materia prima (Chevalier, 1982:75).

Por su conocimiento del bosque, los indígenas fueron los trabajadores preferidos en la mayoría de las actividades extractivas. Para poder mantener su forma de vida autónoma, los indígenas no fueron proveedores muy fiables de materia prima. Por esta razón, en cada auge extracti-

vo los jefes locales o los patronos, financiados a través de la cadena de habilitación, hicieron un esfuerzo para reorientar la vida económica y social de "sus" indios, con el fin de asegurar una producción estable de materia prima. Hemos identificado tres estrategias para tal objetivo: 1) el patrón usó bienes muy preciados (como escopetas, por ejemplo) para seducir y endeudar permanentemente a los indígenas; 2) por medio del matrimonio con una mujer indígena que ocupara una posición importante en una red de relaciones sociales locales, el patrón podía usar la economía del don -basada en lazos y otras obligaciones familiares- para la extracción de la materia prima; 3) el patrón utilizó la fuerza y el terror para obligar a los indígenas a someterse.

En el pico máximo del auge cauchero, el patrón Loayza, quien era capataz para la Casa Arana en Colombia, tuvo a su servicio entre 8 y 12 mil Huitoto y Bora. Cuando el auge declinó, el capataz de esta Casa se vio obligado, en 1933, debido al conflicto limítrofe entre Perú y Colombia, a mudarse bastante más al sur. El traslado incluyó a los indígenas. Sólo un 25% de los Huitoto y Bora que salieron del Caquetá sobrevivieron a una odisea que tomó cinco años hasta llegar al Ampiyacu.

Una vez en el lugar, Loayza estableció una tienda en la boca del río, desde la cual podía controlar todo movimiento económico a lo largo de esa cuenca. Sus indígenas solicitaban bienes de la tienda a cambio de la promesa de entregar caucho, pieles, maderas preciosas, resinas y otros productos forestales. Loayza manipuló el precio de los artículos y de la materia prima extraída de manera tal que "sus" indígenas nunca pudieran ponerse al día en el pago de las deudas. Loayza fue capaz de captar la mano de obra de los indios Huitoto y Bora de tres generaciones y de asegurar el abastecimiento continuo de productos forestales para el mercado de Iquitos. Hoy en día, muchos de los que viven en el Ampiyacu lamentan el fin de la empresa de Loayza; para ellos, la facilidad de acceso a artículos de afuera era mucho

más importante que las deudas de por vida que los obligaban a trabajar en el bosque.

Algunos indígenas, como los Kaxinawá del río Jordão, sintieron una tremenda ambivalencia frente al patrón: tenían una fuerte atracción por los artículos de afuera que él les ofrecía, pero no estaban dispuestos a dejar de lado su independencia; repetidamente huyeron de un patrón a otro, incluso quemando todo y matando a alguno particularmente abusivo, o buscando refugio en las partes más inaccesibles de los afluentes del río Jordão. Sin embargo, hacia 1920, sucumbieron a su deseo de tener artículos de afuera. Su nuevo patrón tomó a varias mujeres kaxinawá por esposas para así poder moverse en una extensa red de trabajo a través de los lazos familiares. Este patrón aprendió a hablar en la lengua de los Kaxinawá, aceptó su forma de vida y los alentó a continuar con sus actividades de subsistencia y sus rituales tradicionales. Él era un importante intermediario para los Kaxinawá en su transición a una nueva vida productiva en las concesiones de shiringa.

Hacia 1920, al final del auge del caucho, la mayoría de la población indígena de la cuenca del Amazonas había tenido alguna experiencia con un patrón local. El sistema empezó a decaer después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los precios del caucho y otros productos forestales empezaron a bajar en el mercado internacional. Con unas cuantas excepciones, el nacimiento de los movimientos para organizar y titular comunidades indígenas de los años 70, llevó a su fin a la era de los patronos (Barclay, Rodríguez, Santos y Valcárcel, 1991).

Estado

Ni los regímenes coloniales ni las emergentes repúblicas del siglo XIX, mantuvieron una presencia apreciable en la cuenca amazónica. Las tentativas de los españoles para establecerse en la alta Amazonía -en las nacientes de los ríos Putumayo, Napo, Marañón, Perené y Beni- se encon-

traron con las barreras de las enfermedades y de la resistencia indígena. En Colombia, Venezuela y Bolivia, la autoridad civil sobre vastas áreas de territorios amazónicos fue cedida a la iglesia católica, por medio de tratados formales con el Vaticano.

En ningún sitio, la autoridad civil estaba más notablemente ausente que en la región del Putumayo cuando, en 1911, la prensa británica y, más tarde, el gobierno de ese país denunciaron las atrocidades cometidas con los indígenas por la "Peruvian Amazon Rubber Company", perteneciente al peruano Julio Arana. La influencia de Arana abarcó la mayor parte de la vida institucional de Loreto; por lo demás, todas las autoridades civiles eran parte de su sistema de patronazgo (Karno, 1973). Incluso si el Estado peruano hubiese tenido el descao de intervenir en los abusos del imperio Arana, le hubiera resultado imposible hacerlo.

En general, las autoridades civiles prestaron poca atención a las poblaciones indígenas en la Amazonía. En algunos países, como se ha podido observar en los estudios de caso de Ecuador y Perú, algunas instituciones estatales realizaron programas de desarrollo en áreas indígenas, tales como incentivo mediante créditos a la agricultura comercial y a la ganadería, pero en gran parte estos proyectos no respondían a las formas de vida y a la economía de los pueblos amazónicos. Sin embargo, otros programas estatales sí tuvieron un fuerte impacto indirecto en las comunidades indígenas. Al abrir caminos y mejorar las vías de comunicación, las antes aisladas comunidades de pronto se encontraron con un mundo nuevo de productos, de comercio, de oportunidades y de abusos. La demarcación y titulación de propiedades realizada por el Estado en áreas indígenas tuvo dos resultados: oficializó el proceso, iniciado por los pobladores, de cercar los asentamientos indígenas, y protegió las tierras que quedaron en manos de ellos. A menudo, los asentamientos indígenas se vieron estrechamente cercados y su acceso a los recursos de

subsistencia resultó tan reducido que, para muchos, su sobrevivencia como pueblo se tornó problemática.

Organizaciones-ONGs-Fundaciones

Basados en los testimonios de los Yucuna, Macuna y Letuama, el equipo de investigación de Colombia diferenció varias épocas en la historia de las relaciones entre indígenas y foráneos. La más reciente es la época de los antropólogos y fundaciones que trabajaron en el bajo Caquetá desde mediados de 1970; ellos han tenido un fuerte impacto en la forma de vida de la gente y en sus economías. Como lo señala el equipo de Colombia, las organizaciones indígenas OZIPEMA, OLCIMA Y AIPEA surgieron en el mismo espacio en el que los antropólogos trabajaban y son, en general, financiados por las mismas fundaciones.

Consideramos aquí a las organizaciones, ONGs y fundaciones de manera conjunta porque, a pesar de sus diferencias evidentes en relación al aspecto político de su gestión y representación, tienen ciertas características comunes y son agentes importantes de cambio en las comunidades indígenas. En teoría, la diferencia principal entre una ONG y una organización indígena es que ésta representa a los miembros de la comunidad y, por lo tanto, responde a sus miembros; la ONG, generalmente, no responde ante nadie. Sin embargo, en la práctica, las organizaciones casi nunca dan cuenta del dinero que reciben de las fundaciones. Las ONGs y las organizaciones operan en el mismo espacio social-la comunidad- y compiten por ofrecer servicios similares.

Podríamos también llamar a ésta la "época de los proyectos", ya que las ONGs y las organizaciones a menudo justifican con proyectos para los indígenas su presencia y los fondos que llevan a la región. Estos proyectos reciben el financiamiento de instituciones privadas, las cuales -a pesar de que usualmente no tienen presencia en la región- tienen influencia en la decisión del diseño y la dirección de los proyectos.

Nuestra investigación ha mostrado importantes proyectos llevados a cabo por ONGs y organizaciones con el apoyo de fundaciones, en todas las áreas donde se realizaron los estudios de caso y también en otras áreas indígenas. En Colombia, el número de proyectos, de personal trabajando en ellos, y los montos de dinero invertidos son probablemente mayores que en otras áreas. Pero incluso un proyecto pequeño en una comunidad indígena, con un presupuesto de US\$ 5.000, puede tener un impacto significativo en una economía local en la que normalmente circulan menos de US\$ 500 al año.

Influencia del cambio

Las variables del cambio

Como dijimos anteriormente, cada poblado indígena tiene su propia historia de contacto, resistencia e incorporación a las estructuras políticas y económicas mayores, introducidas por los agentes de cambio. Del mismo modo, cada poblado ha sido afectado de forma diferente por el cambio, dependiendo de su historia particular, su localización y su relación con el mercado local.

Esta historia empezó con una relación inicial establecida con alguien de la sociedad colonial o nacional. Algunos de estos agentes de cambio, (como los misioneros y los patrones) actuaron como intermediarios entre los poblados indígenas y el mundo exterior; otros, como la mayoría de representantes del Estado (excepto, tal vez, los funcionarios de FUNAI), no tuvieron un rol de intermediarios. Cada uno de estos agentes de cambio ha jugado un tipo de rol diferente porque cada uno de ellos ha tenido diversos intereses en su relación con los indígenas o con sus recursos. En consecuencia, cada uno tuvo un impacto distinto. El impacto de los misioneros franciscanos en los Guarayo fue muy diferente del impacto que tuvo el ejército, que se situó al frente del pueblo de los Yucuna, al otro lado del río, en La Pedrera.

Pero las diferencias se hacen más agudas cuando miramos las historias particulares con agentes de cambio particulares. Todos los patrones tuvieron un interés común por acumular riqueza con el trabajo indígena. Sin embargo, algunos patrones fueron violentos, déspotas y racistas, mientras que otros se casaron con las mujeres de los poblados y llevaron un estilo de vida apenas diferenciable del de los indígenas. Algunos misioneros sólo vieron al demonio en los rituales, música y danza de los indígenas, mientras que otros se regocijaron ante esta diversidad y trataron de incorporarla en las ceremonias cristianas. Por eso, cada poblado debe contar su propia historia de vida con los foráneos no indígenas.

La ubicación de un asentamiento o poblado también determina el tipo de impacto recibido. Las carreteras han tenido un efecto devastador en los pueblos indígenas, cuyos territorios no han sido demarcados ni su propiedad garantizada por el gobierno. La nueva carretera entre Trinidad y Santa Cruz pasa a través del territorio guarayo. En consecuencia, los Guarayo han perdido -por causa de los comerciantes- la mitad de Asención de Guarayos, el antiguo centro misional y una gran parte de territorio tradicional de su misión. Por su parte, la nueva carretera Hollín-Loreto permitió a los Quichua de la comunidad de Archidona, necesitados de tierras productivas, colonizar esa región y producir naranjilla para el mercado de Quito.

Los poblados ubicados cerca de algún recurso que tenga alto valor para el mercado pueden considerarse bienaventurados si controlan el recurso, o pueden verse perjudicados si no lo hacen. Los Huitoto-Bora del Ampiyacu, han aprendido a transformar la abundante cantidad de palmas de chambira que hay en su territorio en hamacas y bolsas, que tienen un alto valor en el mercado de Iquitos. El territorio de los Guarayo es rico en bosques de palma aceitera (*Obignia phalerata*). Si este recurso es manejado y usado por los Guarayo podría convertirse para ellos en la base de una empresa económica importante; en

cambio, si la gente de afuera toma el control de este recurso, podría ser un desastre para los Guarayo. En el noreste del área del estudio, en Ecuador, el impacto ambiental de la industria petrolera ha significado la devastación de comunidades situadas dentro y fuera de los campos petroleros.

Para los poblados ubicados cerca de un pueblo o ciudad comercial, el impacto será mucho más fuerte que para aquellas que están a días o semanas de distancia. Si la comunidad tiene un recurso para abastecer una demanda en el centro comercial, los patrones de producción serán afectados, pero el beneficio neto en dinero podría ser positivo. Si, por la proximidad del centro de comercio, los indígenas han incrementado su deseo de tener artículos de afuera, pero la comunidad no tiene productos que ofrecer, ellos se verán negativamente afectados en la medida en que la comunidad se convierta en un lugar donde los hombres sólo llegan para dormir.

Finalmente, el tipo de relaciones que los poblados indígenas tienen con el mercado también va a determinar la forma en que ellos serán afectados por el cambio. El tipo de producto demandado en el mercado local determina esta relación. Si la economía local está basada en gran parte en la crianza de ganado, las comunidades probablemente van a adoptar la ganadería como una estrategia para entrar en el mercado. Los Kaxinawá han producido caucho por varias generaciones, lo que les ha permitido mantener un patrón de asentamiento disperso y una vida estrechamente relacionada con el bosque natural. Por otro lado, los Quichua de la carretera Hollín-Loreto, producen café y naranjilla para el mercado, razón por la que han eliminado una buena parte del bosque de su territorio.

La cultura de la habilitación

Los artículos manufacturados tienen una fuerte atracción para todos los pueblos del mundo: los indígenas desearon herramientas de acero y escopetas desde el momento

en que las vieron. Cuanto más tiempo pasaron en contacto con brasileños o peruanos, más creció su lista de productos codiciados: fósforos, kerosene, jabón, espejos, ropa, zapatos y ollas de aluminio. Desde el primer contacto, el dilema para todos los indígenas amazónicos era cómo obtener esos artículos. ¿Qué tenían que ceder al hombre blanco para atraerlo a una relación social dentro de los límites de la economía del don, con la seguridad de que el hombre blanco sea recíproco con el bien deseado? (Hugh-Jones, 1992; Chevalier, 1982).

Una vez que el indígena amazónico se planteó el dilema, creó las condiciones para entrar en una relación de intercambio a la vez asimétrica y simbiótica con los foráneos que tenían acceso a los artículos de afuera. Esta relación es conocida como el sistema de la habilitación. Cuando se ven implicados los indígenas, este sistema es el intermediario en el intercambio entre personas que usan dos lógicas económicas distintas. Lo que tienen en común es que cada uno desea algo que el otro posee. Pero cada uno entiende poco o nada de lo que el otro piensa ni de su forma de valorar el intercambio (Chevalier, 1982; Taussig, 1980).

Los patrones, los comerciantes y los sacerdotes no tienen ninguna relación personal con los productos que ellos cambian: son mercancías producidas en otra parte y con un valor monetario determinado por su costo de producción, oferta y demanda. Ni el patrón, ni el comerciante, ni el sacerdote tienen algún interés en cimentar un vínculo social con su contraparte indígena. Su interés es hacer circular e incrementar su pequeño capital intercambiando sus artículos comerciales con otros productos o servicios que son más caros en términos comerciales. Su fin, acumular riqueza, es una abstracción que pacientemente logran concretar al cabo de un período de varios años.

El indígena amazónico, por su lado, tiene una meta muy concreta: proveerse de los artículos comerciales que desea (para él

mismo, para ganar prestigio o para construir alianzas), mediante su propia economía del don. Para obtener el artículo que él quiere, debe trabar con el patrón una relación social que los obligue a ambos -desde su punto de vista- a dar y recibir recíprocamente. Una vez que recibe el artículo del mercado, el indígena amazónico reconoce la importante relación establecida y la deuda que debe ser cancelada, de ser posible con algo más grande, en algún momento cercano. El indígena tiene poca idea acerca del valor monetario de las mercaderías que recibe o de los productos que entrega a cambio.

Los comerciantes, patrones y sacerdotes adelantaban artículos comerciales a los indígenas, a manera de crédito (esto se llamó enganche), y aseguraban una cantidad específica de caucho, madera fina, pieles de animales o cualquier producto que tuviese precio alto en el mercado. Como señalamos anteriormente, este tipo de intercambio es el llamado habilitación. La relación es asimétrica porque el agente que representa al mercado es más poderoso que el indígena, ya que entiende el más amplio y más complejo sistema de valores del mercado en el que tiene lugar la transacción. Por esa razón, él puede tomar ventaja de la ignorancia de los indígenas para así sobrevaluar los bienes que adelanta y subvaluar los productos que recibe. Este agente también tiene el monopolio del poder coercitivo (armas de fuego, un ejército privado o la policía), para forzar el pago de las deudas.

Hasta hace poco, la mayoría de la economía extractiva en la Amazonía dependió de este sistema. Dinero, mercancía y herramientas fueron adelantadas a los trabajadores locales por los capitalistas asentados en los grandes centros de comercio, a través de una serie de patrones intermediarios; a cambio, retornaban en esta cadena productos forestales. Durante los auges económicos, los márgenes de ganancia de algunos patrones fueron fabulosos. Los indígenas ahora se dan cuenta de que a menudo fueron estafados por este sistema; aún así, todavía muchos la-

mentan no tener más una fuente de crédito para los artículos de afuera.

Sin embargo, el legado cultural del sistema de habilitación forma todavía parte de la vida de los indígenas amazónicos, aun cuando la mayoría de los patrones tradicionales ya se ha ido. La mayor parte de pueblos indígenas todavía prefiere trabajar para pagar una deuda creada por el adelanto de artículos de fuera, en vez de trabajar por un sueldo que, si fuera ahorrado, podría servir para pagar el mismo bien. Al indígena le gusta más un bien en concreto en el presente que la posibilidad abstracta de tener el bien en el futuro. Si la simetría y la equidad pudieran ser incorporadas en este sistema de crédito, se podría ofrecer, para las futuras relaciones comerciales de los pueblos indígenas, un mecanismo mediador ampliamente experimentado.

Las tendencias rumbo al cambio

Hemos identificado algunas variables que determinan cómo las nuevas relaciones con la economía de mercado pueden afectar a un pueblo. También hemos identificado, a través de los casos estudiados, algunas tendencias en el proceso de cambio que han afectado el modelo económico indígena. Una vez más, no todas estas tendencias se aplican en cada caso: la combinación particular de cambios depende de la historia de intermediación, de la ubicación de los asentamientos, y de su relación con el mercado. Los cuadros 6, 7 y 8 resumen estas tendencias.

La nueva economía indígena amazónica

Debido a que la economía indígena amazónica siempre ha estado tan íntimamente integrada a los otros aspectos de la cultura y de la sociedad, un cambio que tiene impacto sobre la vida económica afecta al sistema como un todo. Los cambios causados por la relación con la economía de mercado han obligado a los pueblos indígenas a recrear y reorganizar sus sociedades en nuevas formas, redefiniendo

do relaciones sociales internas, relaciones de producción y distribución, así como su sistema de valores y creencias.

En nuestros cinco casos de estudio vemos que los Guarayo, Huitoto, Bora, Quichua, Kaxinawá, Yucuna, Macuna y otros, están en un proceso de crear una nueva economía amazónica como parte de los cambios globales que van dándose en sus sociedades. Estas nuevas economías son ensamblajes de partes y piezas de la economía tradicional y de la de mercado: viejas formas, nuevas prácticas, viejas necesidades, nuevos deseos, viejos valores, nuevas normas. El antropólogo Levi-Strauss, hizo una buena descripción cuando comparó este proceso con el reparador ambulante de ollas de siglos atrás, quien recolectaba en su bolsa piezas raras descartadas para ensamblar nuevas cosas. En las nuevas economías, las combinaciones de partes y piezas varían de un poblado a otro y dependen, en gran parte, de cómo el asentamiento fue incorporado a la economía de mercado y a la sociedad nacional.

El mayor y más significativo deterioro es en el sistema cultural e ideológico, en el que se integran los componentes de la vida social y se articulan en un sistema global de vida. Nuevos sistemas ideológicos, incluyendo sectas religiosas, partidos políticos, educación formal y valores de mercado compiten entre ellos y con el sistema tradicional para ganar seguidores. Aquí, el peligro está en que, sin un sistema cultural integrado, las nuevas sociedades se fragmentan, los diferentes elementos se convierten en series de subsistemas desarticulados, los componentes tradicionales restantes se encapsulan y se aíslan de la vida cotidiana, y el orden moral se vuelve confuso y pierde sentido. Conociendo de estos peligros, confiamos, sin embargo, en que las sociedades amazónicas puedan hacer un esfuerzo consciente para construir sistemas ideológicos integrados que continúen dándole un sentido de identidad a sus vidas.

Ya que las nuevas economías amazónicas están aún en formación, sólo podemos

describir algunos de sus elementos comunes, direcciones y problemas.

Actividades productivas para mantener las bases materiales de la sociedad

Como podemos ver en cada uno de los casos estudiados, las nuevas economías amazónicas combinan algunas actividades destinadas exclusivamente al consumo interno, algunas orientadas a la producción para el mercado y otras que cumplen ambos propósitos.

Las sociedades nacionales han desarrollado fuertes prejuicios en contra de las actividades de subsistencia de los pueblos indígenas y campesinos agricultores, y predicán persistentemente la necesidad de incorporar de manera total a estas poblaciones al mercado. Se dice falsamente que tales prácticas son primitivas, inferiores, retrógradas, un obstáculo para el progreso, etc. Estos prejuicios afectan, a su vez, la imagen que los indígenas tienen de sí mismos.

En nuestros cinco casos de estudio, las actividades de subsistencia son todavía la base primaria de la economía mixta, a pesar de la tremenda presión por volverse completamente dependientes del mercado. Aún en Mondayacu y 24 de Mayo, los dos asentamientos quichua más cercanamente ligados a la economía de mercado en nuestros estudios, la producción para consumo doméstico continúa siendo significativa. Los cinco equipos de investigación han coincidido en enfatizar la importancia de mantener actividades de subsistencia. Juntos, ellos son la estrategia clave para mantener la autonomía, la flexibilidad y la elasticidad requeridas para sobrevivir cuando los precios en el mercado caen, cuando la producción baja o cuando ocurre algún desastre natural.

La dependencia total del mercado es muy riesgosa. Sin una base de subsistencia, los indígenas amazónicos se convertirían en otro sector rural pobre, vulnerable a las variaciones del mercado.

Cuadro 6
Tendencias del cambio en las sociedades indígenas amazónicas

1. ACTIVIDADES PARA MANTENER LA ESTRUCTURA DE LA SOCIEDAD (1)		
SITUACION ORIGINAL		TENDENCIAS DEL CAMBIO
MODELO DE ASENTAMIENTO		
Disperso, baja densidad.	← →	Agrupaciones más grandes, asentamientos nucleados con infraestructura como escuela, posta médica, pista de aterrizaje.
DEMOGRAFIA		
Población estable a disminución; pirámide social estrecha.	← →	Crecimiento de la población. Se ensancha la pirámide social.
MOVILIDAD DEL ASENTAMIENTO		
Alta movilidad de la población, que se desplaza estacionalmente en busca de recursos.	← →	Más estable. Ligado a la escuela para la educación de los niños, viviendas más permanentes y la producción varía con la inversión de capital.
COMPOSICION DEL ASENTAMIENTO		
Miembros de uno o varios grupos familiares afiadados. Un sólo grupo étnico, excepto en áreas donde se permite la multiétnicidad.	← →	Mayor mezcla de fragmentos de grupos familiares, linajes y grupos étnicos.
MODELO DE USO DE RECURSOS		
Recursos explotados exclusivamente en un área grande.	← →	Los recursos con valor en el mercado son explotados mucho más intensivamente en espacio y tiempo.
INVENTARIO DE RECURSOS USADOS		
Extremadamente diversificado. Gran variedad de recursos utilizados para alimentación, herramientas, utensilios, ropa y vivienda.	← →	La variedad es menos grande. Pérdida de conocimientos y cultivos.
ACCESO A LOS RECURSOS EN GENERAL		
Abierto a todos los miembros del asentamiento, pequeña competencia con otros grupos debido a la baja densidad de población.	← →	Restringido por los colonos, rancheos, concesionarios y el Estado, en áreas demarcadas y tituladas.
ACCESO A LOS RECURSOS DE SUBSISTENCIA		
Abierto y garantizado para todos los miembros del asentamiento.	← →	Permanece abierto y garantizado para todos los miembros del asentamiento. Los linderos de parcelas individuales limitan el acceso en algunos casos.
ACCESO A LOS RECURSOS PRODUCTIVOS PARA EL MERCADO		
No existía.	← →	Restringido por el sentido de propiedad privada o por los linderos de las parcelas.
PROPIEDAD Y DERECHOS DE USUFRUCTO		
Cada miembro de un grupo local tiene iguales derechos de usufructo; no existía el sentido de propiedad privada sobre los recursos productivos.	← →	Crece la noción de los derechos de propiedad privada, aún en áreas con título comunal.

DIVISION DEL TRABAJO		
Se establecen esferas de actividad productiva, por género y edad, a lo largo de ciertos períodos del ciclo de vida. Los derechos de familia también eran importantes. Hombres y mujeres contribuían equitativamente para la subsistencia.	← →	Factores de género y edad todavía están vigentes. La contribución de los hombres para la subsistencia se deteriora en la medida en que ellos se centran en la producción para el mercado.
PROCESO DE APRENDIZAJE		
Transmisión oral e informal del conocimiento y habilidades, orientada a garantizar la economía en los tres aspectos funcionales.	← →	Instrucción formal en aulas, énfasis en la escritura, abstracción, orientación comercial y urbana; se da menor importancia a la transmisión informal de conocimientos tradicionales.
TECNOLOGIA		
Simple, apropiada para el medio ambiente.	← →	Se incrementa la dependencia en la tecnología producida industrialmente, menos apropiada para el medio ambiente.
CONSUMO		
Las unidades domésticas consumen lo que producen o lo que se da estacionalmente en el ecosistema local. Períodos de abundancia y de hambre.	← →	Incremento del consumo de bienes no producidos internamente. Incremento de la necesidad de dinero para adquirir estos bienes ofrecidos en el mercado.

El asentamiento indígena tiene tres fuentes primarias de capital para generar productos para el mercado: su territorio con sus recursos naturales, un profundo conocimiento de él, y su capacidad de trabajar. Si el asentamiento administra mal y pierde sus recursos, minará su propio futuro.

Es vital para el porvenir de los asentamientos indígenas que las actividades orientadas al mercado continúen siendo reguladas por un orden moral que garantice la sostenibilidad de los recursos. Si el asentamiento vende sus recursos naturales a cambio de bienes o los sobreexplota para sacar algún dinero adicional, está haciendo un mal negocio. Los pueblos indígenas necesitan aprender que para ambas actividades, las orientadas al mercado y las de subsistencia, las buenas prácticas de manejo de recursos son una importante inversión para el futuro de la comunidad.

Existe una grave erosión del conocimiento tradicional sobre el manejo de los ecosistemas locales. Junto con este conoci-

miento, los indígenas amazónicos están perdiendo una diversidad de especies cultivadas y silvestres que tienen un valor monetario potencial a medida se vayan desarrollando mercados para los productos amazónicos. Desafortunadamente, las escuelas públicas que niegan el conocimiento tradicional fomentan esta pérdida y engendran jóvenes amazónicos menos adaptados a sus ecosistemas locales y con pocos recursos aprovechables para su nueva economía mixta.

La mano de obra es rara vez considerada como una fuente de riqueza en la comunidad indígena. Como resultado de esto, enormes cantidades de tiempo y energía son vendidas por los indígenas a los rancheros locales, empresas madereras y otros por muy poco a cambio. Si el trabajo estuviese bien organizado y dirigido hacia adentro, éste podría ser más productivo y generar más ingresos para el asentamiento.

Cuadro 7
Tendencias del cambio en las sociedades indígenas amazónicas:
Actividades para mantener la solidaridad social

2. ACTIVIDADES PARA MANTENER LA SOLIDARIDAD SOCIAL		
SITUACION ORIGINAL		TENDENCIAS DEL CAMBIO
PROPOSITO DE LA VIDA ECONOMICA		
Propósito social de mantener y reproducir los asentamientos de grupos familiares locales y establecer vínculos entre ellos.	← →	El interés individual de las unidades domésticas de acumular riquezas materiales, compete con el interés social de la comunidad local.
ECONOMICA DEL REGALO		
La base del comercio interno y externo es el intercambio diferido de regalos.	← →	La economía del regalo sigue siendo importante dentro del grupo local familiar, pero pierde importancia fuera de éste, mientras que las transacciones que tienen que ver con dinero, valor de cambio, se vuelven más importantes.
INTERCAMBIO INFORMAL		
Intercambio de comida dentro del asentamiento para asegurar la subsistencia.	← →	El intercambio informal sigue siendo importante, pero dentro del pequeño círculo familiar. Los excedentes de producción son vendidos en el mercado.
INTERCAMBIO INFORMAL		
El trabajo era intercambiado para asegurar la subsistencia y la solidaridad social.	← →	El intercambio de trabajo continúa en muchas comunidades, pero comienza a aparecer el trabajo interno remunerado.
INTERCAMBIO FORMAL COLECTIVO/RITUAL		
Alianzas establecidas y consolidadas entre grupos familiares separados o en asentamientos.	← →	Continúa siendo importante en las zonas más aisladas, reemplazado por organizaciones políticas y proyectos como creadores y mediadores de alianzas.
REDES FORMALES DE INTERCAMBIO		
Regionalmente importante por permitir el acceso a artículos de "lujo" y para la ampliación de alianzas.	← →	Las redes se han deteriorado o no existen, reemplazadas por las transacciones en el mercado.

Actividades de intercambio para mantener la solidaridad social

La nueva economía amazónica combina el intercambio recíproco con una acumulación de ganancias, cada vez más frecuente, por parte de aquellos que así lo pueden hacer. Como ya lo hemos señalado, las dos normas son incompatibles y sería raro que su combinación no diera lugar a conflictos y problemas. Los pue-

blos indígenas deberían tomar decisiones importantes sobre prioridades económicas y sociales, el tipo de economía que quieren en el futuro y acerca del propósito fundamental de su vida económica.

El intercambio de trabajo y de comida continúa siendo importante, a la vez que los asentamientos se centran menos en los grupos familiares, con lo que el radio de intercambio se vuelve más estrecho. El

Cuadro 8
Tendencias del cambio en las sociedades indígenas amazónicas:
El orden moral de la vida económica

3. EL ORDEN MORAL DE LA VIDA ECONOMICA		
SITUACION ORIGINAL		TENDENCIAS DEL CAMBIO
PROPOSITO DEL ORDEN MORAL		
Las relaciones sociales y la relación de la sociedad con el mundo natural están reguladas.	← →	En la medida en que las relaciones y el propósito de la vida económica cambian, el orden moral se torna confuso y pierde su sentido y propósito.
VALORES CULTURALES		
Valores que refuerzan la importancia de dar y recibir; reciprocidad y generosidad.	← →	Los valores comienzan a deteriorarse a medida en que entran en conflicto con los nuevos valores relacionados con la economía de mercado.
VALORES CULTURALES		
Valores que refuerzan la solidaridad social; equidad, respeto, y complementariedad de género.	← →	El individualismo y la acumulación de riqueza promovidos por la economía de mercado debilitan estos valores.
NORMAS CULTURALES		
Las relaciones sociales están reguladas por una matriz de lazos familiares.	← →	Los "contactos" de clases, educación y lenguaje, compiten con los grupos familiares en la regulación de las relaciones sociales.
RELACIONES DE GENERO		
El ejercicio del poder se dio por separado, pero en dominios equitativos y complementarios; los hombres en lo externo y las mujeres en lo interno.	← →	Los dominios siguen siendo separados y complementarios, pero ya no equitativos; las relaciones con el mundo del mercado de los hispano/portugues-hablantes son simbólicamente más importantes, pero el rol del hombre ya no está claro y definido.
SISTEMA DE CREENCIAS		
El ser humano y la naturaleza son parte del mismo sistema sagrado. Esta vida espiritual promovió un equilibrio en el sistema global.	← →	La visión del ser humano y la naturaleza promovida por el cristianismo y por los agentes de la economía de mercado, compete con la visión del mundo indígena, la cual es desmitificada.

intercambio recíproco de excedentes de producción y de fuerza de trabajo disponible para la parentela compite ahora con la necesidad de vender el excedente a cambio de dinero en efectivo. En tres de los cinco casos estudiados, el excedente de producción es ocasionalmente procesado y vendido a las familias durante el torneo dominical de fútbol o durante un día especial de celebración religiosa. Los asenta-

mientos locales necesitan recordar lo importante que es este intercambio informal para asegurar la subsistencia.

Las manifestaciones públicas de generosidad, hechas por individuos o por grupos domésticos, continúan jugando un rol importante en la determinación del status dentro del grupo de parentesco y dentro del asentamiento. Nuevos acontecimientos como matrimonios, bautismos y cum-

pleaños se han convertido en oportunidades de celebración ritual y de manifestaciones de generosidad. Entre los Quichua del área de estudio, enormes cantidades de dinero y de recursos son gastadas por los "dueños" de tales celebraciones, a menudo agotando sus reservas de dinero acumuladas en varios años. Mientras estas prácticas todavía no son comunes en toda el área amazónica, podrían convertirse en el futuro en importantes mecanismos para una redistribución interna de riquezas.

La cultura de la habilitación continúa guiando a muchos indígenas amazónicos en sus transacciones económicas con la economía de mercado. Como fuente del crédito para posibilitar el intercambio de artículos de fuera por bienes extraídos por indígenas, el sistema no es de por sí negativo. Lo malo es la forma en que es utilizado por los "patrones" para satisfacer su codicia o por los misioneros para atraer indígenas al sistema misional. Esa explotación estaba basada en la desigualdad de la relación entre el patrón y el indígena, y en su ignorancia de la economía de mercado y de principios simples de contabilidad. Si este desconocimiento fuera eliminado, la relación de intercambio podría volverse más simétrica. En ese caso, el sistema, o alguna variación de él, podría convertirse en una vía para extender créditos para el desarrollo económico de las comunidades. También podría ser un camino para que los indígenas opten por un estilo de vida más sostenible, con base en el bosque pero con un acceso continuo a los artículos de afuera. Bienes de capital, herramientas y otras mercancías podrían ser adelantadas por una fuente de financiamiento o un proyecto a cambio de un pago a plazos en productos locales.

Una gran parte de la generación joven de indígenas amazónicos ahora ve la acumulación privada de riquezas como el propósito de la vida económica. Sin embargo, no todos los miembros de esa generación tienen los suficientes conocimientos de los mecanismos del mercado o la posibilidad de cumplir con esa meta. En los cinco

casos estudiados, observamos que la cantidad de ganado que un grupo doméstico controla, la posesión de un bote, de un motor fuera de borda, de una casa de madera con techo de metal, y el número de hijos estudiando en un centro urbano son algunos de los signos de acumulación de riqueza en los asentamientos indígenas. Sin embargo, los medios tradicionales de control social para equilibrar el nivel económico de los miembros de la comunidad (habladurías, envidias y hechicería) y la presión para prestar dinero continúan siendo fuertes.

El orden moral

Como en todas partes, el orden moral en las sociedades indígenas es vulnerable a la influencia de diferentes fuentes. Misioneros católicos y protestantes han socavado los sistemas tradicionales de creencias y han perseguido a los líderes de religiones tradicionales. Las escuelas estatales, las relaciones comerciales, el trabajo fuera de la comunidad y, con más frecuencia, la radio y la televisión, llevan nuevos valores, mientras los tradicionales se ven desplazados. La generación más joven, bajo la presión de satisfacer sus deseos en el mercado, ignora las súplicas de los mayores para que se respeten las viejas costumbres. Ha habido un notable deterioro del orden moral tradicional de la sociedad en todos los casos estudiados; los ejemplos abundan.

Los cazadores en el Ampiyacu o cerca a La Pedrera ignoran los tabúes rituales y los límites espirituales al eliminar especies de animales de caza cuya carne alcanza los mejores precios en el mercado. En el Ampiyacu, los mayores ponen en escena rituales sagrados a cambio del dinero de los turistas. En Guarayos, las mujeres compiten unas con otras en la venta de chicha de maíz durante las actividades de la comunidad. Entre los Quichua de 24 de Mayo, una familia ocupada en trabajos lucrativos prefiere pagar una multa antes de cumplir con sus obligaciones recíprocas en el intercambio de trabajo de la comunidad.

Hemos notado en las comunidades estudiadas una gran confusión con respecto a valores y normas en el manejo de la vida económica dentro de la economía de mercado. Además del deterioro general de los valores tradicionales y de las creencias, muchos indígenas amazónicos están confundidos sobre dónde son aplicables estos valores y dónde no. ¿Los ingresos en efectivo están sujetos a la exigencia de generosidad y al intercambio recíproco?; en caso de emergencia, ¿tengo algún derecho sobre el ganado de mi hermano?; ¿existen límites para la acumulación de bienes de mercado?; ¿es aceptable para las mujeres del grupo de parentesco producir y vender activamente productos en el mercado local o es éste exclusivamente un rol de varones?; ¿el ingreso por la venta de productos pertenece al marido, a la esposa o a la unidad doméstica?; ¿debo permitir a mi vecino sacar hojas de palma de mi parcela para reparar su techo, o se las debo vender?

En todo sistema cultural hay ambigüedad, pero generalmente cada sociedad tiene jueces que interpretan normas, valores y sus precedentes como una forma de mantenerlos al día y con un sentido. Los grandes "pensadores" llevan a cabo este rol entre los Macuna, Letuama y Yucuna, así como lo hacen los curacas de las "malocas" que existen entre los Huitoto y Bora del Ampiyacu; pero ahora, cuando los dilemas morales aumentan, parece que los jóvenes les prestan menos atención.

Hemos notado tendencias (ver III parte) a aplicar los códigos morales tradicionales en actividades destinadas a la acumulación de capital. Bajo esas condiciones, estas actividades no pueden volverse económicamente viables en términos mercantiles. La tendencia más común es separar la esfera de la vida económica interna o doméstica -con su orden moral conocido por todos- de la esfera de vida económica orientada al mercado. Si la actividad es para satisfacer las necesidades materiales inmediatas del grupo o para reforzar la solidaridad comunitaria (como se entiende en términos tradicionales), está sujeta

al código moral tradicional. Si el propósito es promover la acumulación de ganancias (en el contexto de mercado), entonces se aplica un código moral diferente. Si, por ejemplo, mi vecino me pide hojas de palmera para terminar su techo, no puedo rehusarme a darle las hojas de mi parcela, pero lo hago con la expectativa de que será correspondido en el futuro. Pero si mi vecino desea las hojas de palmera para vendérselas a alguien más, puedo pedirle dinero por ellas o simplemente no aceptar su demanda. El problema con esta solución es que no hay un orden moral universalmente aceptado que gobierne la vida económica orientada al mercado. Para llenar este vacío, los indígenas tienen pocas opciones, salvo aprender e imitar a los representantes locales de la economía de mercado nacional. Desgraciadamente, la sociedad de la frontera amazónica no provee de muchos modelos de códigos morales para la vida económica. Muy a menudo los modelos son aquellos de patrones inescrupulosos, traficantes de drogas, madereros o colonos, que tienen como meta convertir su parcela en dinero lo más rápido posible, con el fin de establecerse en un centro urbano. Los valores simples del mercado que permitieron crecer al sistema capitalista, como el trabajo arduo, el ahorro, la inversión y la honestidad en los tratos de negocios, no están reflejados en las sociedades fronterizas.

Los indígenas amazónicos necesitan urgentemente desarrollar un nuevo orden moral que integre la vida económica orientada al mercado con el resto de su sociedad. Las comunidades locales, a través de sus organizaciones representativas, necesitan reflejar y escoger el tipo de sociedad y economía que desean, estableciendo prioridades para proveer material básico y satisfacer las necesidades sociales de sus miembros. Necesitan escoger entre los valores tradicionales y los nuevos, y determinar cuáles son útiles en las decisiones éticas que tienen que tomar para mantener el tipo de sociedad que han elegido. El nuevo orden moral debe reflejar estas decisiones.

III
PARTE

**INICIATIVAS ECONOMICAS:
BUSCANDO EL NUEVO
CAMINO**

Richard Chose Smith



INTRODUCCION

La economía extractiva de la cuenca amazónica comenzó a declinar después de la Segunda Guerra Mundial. La demanda de materias primas forestales (especialmente jébe natural) se debilitó a medida que estos recursos fueron reemplazados por productos sintéticos desarrollados durante la época de guerra. Debido a la cada vez más débil demanda y a la consecuente baja de los precios, el papel de intermediario del patrón se volvió menos lucrativo. Muchos, como la familia Loayza en el río Ampiyacu, simplemente abandonaron sus concesiones en busca de actividades más rentables en las áreas urbanas. Esto afectó a su vez a las economías de los indígenas amazónicos, que dependían de la economía extractiva para su provisión de bienes de mercado. Con este deterioro económico, debieron enfrentar un nuevo dilema: ¿cómo mantener el acceso continuo a los bienes de mercado?

Simultáneamente, desde la periferia de la cuenca amazónica aumentaba la presión por colonizar las tierras selváticas e incorporar su producción agrícola a las economías nacionales. El conflicto y el cambio que resultaron de ello, como en todas las sociedades fronterizas, afectó profundamente a los indígenas de la Amazonía. Sus territorios fueron invadidos con absoluta impunidad. Grandes áreas de bosque fueron reemplazadas por pastizales para ganado y por plantaciones de café, algodón, azúcar, soya u otros cultivos. Los viejos

modelos extractivistas fueron reemplazados rápidamente por otros, dedicados a la agricultura o a la compra y venta de productos agrícolas. Los indígenas de estas regiones ya no podían intercambiar los productos forestales por bienes de mercado, como lo habían hecho por generaciones. En cambio, los mercados locales demandaban mano de obra no especializada y productos agrícolas.

LOS MISIONEROS CRISTIANOS Y LA CRISIS ECONOMICA DEL INDIGENA AMAZONICO

Los misioneros, tanto protestantes como católicos, fueron los primeros en proponer nuevas iniciativas para ayudar a solucionar los dilemas económicos de los indígenas amazónicos, aunque su actuación en los diversos países fue distinta. El Instituto Lingüístico de Verano/Wycliffe Bible Translators (ILV/WBT) es una misión protestante activa a lo largo de todos los países de la cuenca. Ellos ingresaron al alto Ampiyacu, en 1950, con los objetivos de traducir la Biblia al idioma de los Huitoto y Bora, establecer escuelas bilingües y formar una iglesia evangélica. La familia Loayza hizo lo que pudo para impedir la presencia de misioneros en su área de influencia.

Luego de que la familia Loayza salió del Ampiyacu, en 1965, los misioneros del ILV/WTB expandieron su influencia de la través de las escuelas bilingües comunitarias. Contrataron a pobladores locales para abrir pastos para ganado en la comunidad Brillo Nuevo, en un ejemplo de empresa productiva que podía proveer a la población local de dinero y bienes de mercado en ausencia del patrón.

A pesar de que los misioneros del ILV/WBT aparentemente manejaban las empresas ganaderas como un negocio privado, enseñaron a varios pobladores las técnicas para la crianza de ganado y para manejar una empresa. En 1985, cuando se terminaron las operaciones del ILV en el Ampiyacu, entregaron la finca ganadera a la comunidad. En su apogeo, bajo la administración misionera, la empresa tuvo 60 cabezas de ganado y 120 hectáreas de pastos, cifras pequeñas para los estándares del Brasil, pero enormes para los de la cuenca alta del Ampiyacu. La comunidad, sin embargo, recibió solamente quince cabezas de ganado y, en dos años, todo este ganado había muerto y la finca fue abandonada.

A comienzos de 1960, el ILV inició pequeños proyectos en las comunidades donde trabajaba y ofreció en su centro de operaciones cursos de capacitación en carpintería, mecánica, agricultura y crianza de ganado a los jóvenes creyentes. Algunos proyectos se centraron en la comunidad, mientras que otros fueron orientados hacia el fomento de empresarios individuales. Estas iniciativas fueron auspiciadas por fundaciones cristianas como los "Vecinos Mundiales" o por iglesias individuales de los Estados Unidos. A diferencia del ILV, otras misiones protestantes respondieron muy lentamente a las necesidades materiales de los pueblos indígenas con los que trabajaban.

Es difícil generalizar el rol moderno de las órdenes misioneras católicas que se mantienen activas en la cuenca amazónica, porque éstas difieren mucho en la comprensión de su misión y en los métodos

que emplean. Por ejemplo, los miembros de la Misión Salesiana entre los Shuar del sur del Ecuador dieron pasos muy importantes para apoyar la conformación de organizaciones autónomas capaces de defender sus derechos territoriales; por otro lado, la Misión Salesiana entre los Tukano de la parte alta de río Negro del Brasil ha sido denunciada públicamente en foros internacionales, como el Tribunal Russell (1980), por sus políticas represivas y por su falta de respuesta a los llamados para la defensa de los derechos de los pueblos indígenas y de su cultura.

En 1893, la Orden Salesiana se hizo cargo del Vicariato de Méndez (Ecuador), que incluía toda la población Shuar, excepto aquella parte que vivía en la parte alta del río Zamora, bajo el dominio de la Misión Franciscana. De acuerdo a los historiadores franciscanos (Barrueco, 1968, citado en Salazar, 1977), a fines de la década de 1960, los salesianos habían establecido trece centros misionales entre los Shuar y operaban veinte escuelas con un total de 1.880 estudiantes Shuar. Según Salazar (1977), tanto los salesianos como los franciscanos poseían haciendas en el territorio y dependían "de los jóvenes shuar y aún de los niños de las escuelas para trabajar ... en la agricultura y crianza de ganado, a cambio de educación y vivienda".

Hacia 1950, los misioneros salesianos comenzaron a introducir ganado entre los Shuar para las familias que vivían alrededor de los centros misioneros. Hicieron esto como estrategia para confrontar la nueva ola de colonos que migraban al área: al crear pastizales en los territorios indígenas, la misión pensaba crear las condiciones para justificar la posesión indígena de sus territorios. Más tarde, conforme las políticas gubernamentales fomentaban la colonización más sistemática del territorio, los salesianos promovieron la organización de los centros Shuar como una defensa en contra del avance de las fronteras de los colonos. En 1967, la Federación Shuar asumió la promoción de la crianza de ganado, como lo describiremos más adelante.

Estas iniciativas económicas respondían a las necesidades tanto de los indígenas amazónicos como de los misioneros: los primeros para mantener el acceso a los bienes de mercado, y los últimos para introducir a sus conversos en los efectos “civilizadores” del mercado y mantenerlos en el rebaño (Taylor, 1981; Stoll, 1985).

Como Taylor y otros han enfatizado que, con frecuencia, la introducción de una innovación económica en las sociedades indígenas se vincula más tarde al comercio monopólico controlado por la misión. Sin embargo, algunas misiones sí iniciaron pequeños proyectos con donaciones de fundaciones cristianas, lo que permitió que los indígenas amazónicos visualizaran un vínculo directo con la economía de mercado.

AGENCIAS FINANCIERAS Y ONGs

Para 1970, instituciones filantrópicas privadas de Estados Unidos, Canadá y Europa comenzaron a tornar su atención hacia el llamado Tercer Mundo. Muchas de estas instituciones no eran sectarias y orientaban su atención a los sectores más pobres de la sociedad, cualquiera que fuera su religión o afiliación política.

Nuevas ideas sobre las causas de la pobreza circularon entre muchas de estas agencias y produjeron nuevos enfoques sobre la cooperación para el desarrollo. Un nuevo concepto fue el del desarrollo a través de los grupos de base, entendido como un esfuerzo, iniciado y dirigido por la gente local, para el mejoramiento de las condiciones de vida; otra idea fue aquella de la autoayuda, según la cual, después de una ayuda exterior inicial, los “beneficiarios” podrían continuar con la actividad por su propia cuenta. Estas innovaciones fueron importantes, en aquel entonces, porque permitían que pequeños grupos de ciudadanos privados se organizaran para tener acceso al financiamiento de obras de desarrollo a pequeña escala. Con ello, los gobiernos y las iglesias perdieron su monopolio en este campo.

De este modo, las agencias donantes reorganizaron sus esfuerzos en el Tercer Mundo para acomodar la participación local y los esfuerzos de los grupos de base en un modo de trabajo basado en proyectos individuales. Para ellos, un proyecto era como un conjunto de actividades con objetivos concretos y un presupuesto limitado. En este sistema, una organización del país receptor presentaba una propuesta para el financiamiento de un proyecto la que, luego de ser revisada por la agencia, era aprobada o rechazada. Cada agencia manejaba un ‘portafolio de proyectos’, seleccionado de acuerdo a su criterio particular. Con el tiempo, se fue creando en las agencias donantes un idioma propio para describir proyectos, contrapartes, monitoreo y otros aspectos de este tipo de trabajo.

Con estos cambios en el área del financiamiento del desarrollo, una nueva generación de profesionales jóvenes e idealistas comenzaron a formar instituciones privadas de desarrollo, ahora comúnmente conocidas como ONGs (Organizaciones No Gubernamentales), para trabajar entre los sectores marginados de sus sociedades. Algunas respondieron realmente a las necesidades de las comunidades indígenas amazónicas, introduciendo nuevas formas para organizar su vida económica, su educación y su sistema de servicios para la salud. Estas instituciones combinaban con frecuencia la educación sobre los derechos políticos y la organización de los indígenas amazónicos, la protección de los derechos territoriales y las innovaciones de la tecnología, y la producción y la comercialización.

Una de las primeras ONGs que se involucró con los pueblos amazónicos fue el Grupo DAM, una organización mixta hispano-peruana que trabajó con los Aguaruna en la parte alta del río Marañón. El grupo, reclutado entre profesionales laicos de España, a través de los esfuerzos de un sacerdote jesuita del Vicariato de Santa María de Nieva, trabajó directamente para la Misión Jesuita. Sin embargo, a los dos años, las discrepancias sobre el propósito

del trabajo y sobre el rol de la iglesia produjeron la ruptura entre el grupo laico y la misión (DAM, 1980).

En 1972, el grupo laico se reorganizó como una institución autónoma y privada -Grupo DAM-, cuyo propósito era la prestación de servicios a las comunidades Aguaruna de la parte alta del río Marañón. Las 27 personas afiliadas a este grupo trabajaron en tres programas diseñados para mejorar la salud, la educación y las condiciones económicas de las comunidades. Se orientaron a diversificar y a reforzar la economía de subsistencia, y relacionaron estos esfuerzos con el mejoramiento de la nutrición y de la salud. Sin embargo, también reconocieron el creciente deseo de las comunidades por tener acceso directo a los bienes de mercado, junto con el deseo de los Aguaruna de ejercer algún control sobre el proceso. Con este fin, el Grupo DAM facilitó la organización de cooperativas de comercialización en cada comunidad para operar tiendas y vender la producción local en el mercado nacional.

El Grupo DAM, como otras ONGs, dependía del financiamiento de fuentes internacionales. En vista de que las agencias de desarrollo se inclinaban por el financiamiento de proyectos individuales a corto plazo, el DAM tuvo que presentar anualmente cada actividad como una propuesta de proyecto por separado. Durante los nueve años de trabajo, el grupo DAM recibió 44 donaciones por parte de 13 agencias diferentes para cubrir sus gastos de operación y programa. En 1980, el DAM se disolvió, entregando sus programas a las nuevas comunidades agrupadas en el Consejo Aguaruna-Huambisa.

El crecimiento de las ONGs, en los 15 años que van de 1978 a 1993, fue impresionante. A principios de 1980, varias docenas de ONGs estaban operando entre los pueblos indígenas de la cuenca amazónica. Para comienzos de la siguiente década, el número subió a algunos cientos. Algunas, como el CIMI de Brasil y el CAAAP de Perú, están directamente ligadas a la Iglesia Católica. Otras tienen nexos, frecuen-

temente ocultos, con partidos o movimientos políticos. Y otros todavía mantienen una relativa independencia ideológica.

Las actividades de estas ONGs incluyen la investigación, servicios de salud, educación, demarcación de tierras, manejo de recursos, desarrollo económico y organizativo. Datos recogidos durante nuestra investigación sugieren que las ONGs han realizado varios miles de proyectos entre los pueblos indígenas durante los últimos 20 años, que representan una inversión de más de 50 millones de dólares.

ORGANIZACIONES INDIGENAS Y FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS

Con frecuencia, las actividades de las misiones de las iglesias y de las ONGs alentaron la formación de asociaciones comunitarias que, con el tiempo, se federaron en alianzas más amplias. La Federación de Centros Shuar, fundada en 1964 en Sucúa, Ecuador, fue la primera entre los indígenas de la Amazonía. Cinco años más tarde, en la selva central del Perú, se fundó el Congreso de las Comunidades Nativas Amuesha. Ambas organizaciones se convirtieron en importantes modelos para intentos posteriores de organización.

Sin embargo, en relación al financiamiento extranjero, estas dos organizaciones tuvieron experiencias muy diferentes. La Federación de Centros Shuar comenzó manejando proyectos y fondos del extranjero casi desde su fundación. En 1967, asumió los esfuerzos salesianos por introducir la crianza de ganado en las comunidades locales al recibir un préstamo de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo. Entre 1971 y 1979, con el apoyo económico de la agencia alemana "Agro Acción" y de trabajadores voluntarios alemanes, la Federación, con préstamos y asistencia técnica, extendió a 97 comunidades el programa de ganado; para 1974, se habían distribuido aproximadamente 9 mil

cabezas de ganado (Chicham en Salazar, 1977:41). Para el período 1980-1993, 119 comunidades, con 15.700 cabezas de ganado, participaban en el programa ("Reporte de evaluación-equipo Ecuador").

Además del programa de ganadería, en 1972, la Federación comenzó a operar su propia estación de radio, con un programa de escuela radiofónica que, para 1976, alcanzaba a 130 comunidades y 4.500 niños con 230 asistentes de enseñanza. Un programa de publicación conjunta con la Misión Salesiana había producido algunas docenas de libros hasta 1980. A mediados de los años 70, la Federación había construido por sí misma una sede grande, moderna y completamente equipada en Sucúa.

Por el contrario, el Congreso de Comunidades Nativas Amuesha no recibió financiamiento externo durante sus primeros diez años de existencia. Dependía casi exclusivamente, para financiar los viajes ocasionales de sus dirigentes a la ciudad capital, de las cuotas establecidas a cada comunidad. En 1979, el Congreso recibió pequeñas donaciones para tres programas diferentes: uno para desarrollo y comercialización agrícola, uno para salud y uno para un centro cultural. Cada uno de estos programas fue manejado autónomamente, y el Congreso sólo manejaba un pequeño fondo para sus gastos de viaje. Durante la década siguiente, la organización recibió financiamiento ocasional para pequeños proyectos, ninguno de los cuales se compara en tamaño o tiempo de duración con aquellos de la Federación de Centros Shuar.

Durante la década de 1980, las comunidades indígenas amazónicas y sus organizaciones conocieron de proyectos y fuentes de financiamiento. Conforme crecía la demanda por "contacto directo" con las fuentes de financiamiento, se hicieron más frecuentes los conflictos con las misiones de las iglesias y con las ONGs sobre el acceso al financiamiento externo y sobre la propiedad de los proyectos. Algunas agencias donantes se percataron de los

conflictos y respondieron a las demandas de contacto más directo y de donaciones para los proyectos manejados por comunidades locales.

Sin embargo, debido a la falta de experiencia en el manejo de tales proyectos a nivel de la comunidad, estas agencias buscaron a las federaciones y asociaciones como líderes y administradores de los proyectos comunitarios. Al mismo tiempo, las organizaciones indígenas comenzaron a articular una demanda política para que todo financiamiento de proyectos en las comunidades fuera canalizado a través de la organización, y comenzaron a desarrollar sus propios proyectos para mejorar la salud, la educación, los ingresos y la defensa territorial de las comunidades locales. Para mediados de los años 80, muchas organizaciones recibían financiamiento regular para sus costos operativos junto con fondos para programas dirigidos hacia los miembros de su comunidad.

A principios de esa década sólo algo más de una docena de agencias donantes estaban dispuestas a correr el riesgo con las nuevas organizaciones indígenas. Por esta razón, la COICA hizo esfuerzos por abrir más puertas de financiamiento norteamericano y europeo para los pueblos amazónicos durante la segunda mitad de los 80. Los movimientos de conservación en ambos lados del Atlántico fueron presionados fuertemente, lo que resultó en una alianza con las organizaciones de conservación americanas y otra con las ciudades europeas. Ambas abrieron posibilidades de financiamiento para proyectos o trabajo directo con las instituciones que decidían las políticas en este campo.

La COICA también presionó a fuentes bilaterales y multilaterales, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la GTZ, la Comunidad Económica Europea, la Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos y el Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura.

Hoy en día, muchas agencias donantes privadas y oficiales están deseosas de trabajar con los pueblos indígenas y sus organizaciones en relación directa, y están invirtiendo millones de dólares en cientos de proyectos en la cuenca. Los pueblos indígenas amazónicos nunca antes han tenido tantas oportunidades para desarrollar actividades que mejoren su situación. Esta ha sido una victoria política muy importante para los indígenas de la Amazonía.

Pero en vista de que estas oportunidades pueden durar muy poco, los indígenas amazónicos deben aprovecharlas al máximo, de tal manera que tengan un impacto positivo en sus sociedades. Por lo tanto, se ha vuelto urgente evaluar muy cuidadosamente el impacto que tiene en sus sociedades, territorios, culturas y economías el financiamiento de los proyectos y las relaciones directas con las fuentes de apoyo. Nosotros pensamos que es tiempo de aprender de la experiencia para distinguir entre inversiones y proyectos que traen beneficios a la comunidad en su conjunto, y aquellos que conducen al fracaso, a la inconformidad y a la corrupción. Debemos preguntarnos por qué algunas iniciativas tienen un impacto positivo duradero en la comunidad y otras son de corta duración y negativas.

En términos muy generales, reconocemos que los proyectos en áreas de salud, educación y defensa de la tierra han tenido éxito en traer beneficios de largo plazo a las comunidades locales. Los fondos gastados en estas actividades están bien invertidos. Pero vemos también que los proyectos que tienen el propósito de mejorar las condiciones económicas no han sido tan exitosos: generalmente han sido de corta duración, conflictivos e incapaces de producir otros beneficios financieros para las comunidades aparte de la inversión inicial del financiamiento externo. ¿Por qué estos proyectos han fracasado?; ¿han sido pobremente concebidos, planeados o manejados?; ¿han ignorado la cultura local? o ¿han fallado por no considerar la cultura del mercado?

Para entender esta situación el equipo de COICA-Oxfam America analizó 24 proyectos que habían sido diseñados para producir beneficios económicos en las comunidades indígenas locales. En base a la evaluación de estas experiencias, trataremos de responder a éstas y a otras preguntas urgentes acerca de los proyectos y el proceso de desarrollo autónomo entre los pueblos amazónicos.



METODOLOGIA DE LA EVALUACION DE PROYECTOS

CONCEPTOS BASICOS

Una evaluación es un estudio bien enfocado de una actividad planeada o proyecto, que intenta valorar el éxito o fracaso en alcanzar los resultados esperados de dicha actividad. Una evaluación, para ser efectiva, necesita tener una visión amplia, debe mirar cómo la actividad ha afectado a los participantes y a su contexto local, y cómo las condiciones económicas y políticas han afectado al proyecto. Su propósito es mejorar el proyecto que está siendo evaluado u otros que están siendo planeados para el futuro, descubriendo sus aciertos y sus debilidades, y recomendando acciones específicas.

Nosotros distinguimos dos aspectos en una evaluación. En primer lugar, los evaluadores deben considerar los aspectos institucionales de la actividad planificada. El éxito de cualquier actividad depende de la organización efectiva de la gente para asumir responsabilidades, realizar tareas y manejar los recursos disponibles. En vista de que las relaciones humanas constituyen la base fundamental de la organización de una actividad planificada, una evaluación debe intentar descubrir las restricciones humanas de las actividades institucionales y recomendar acciones correctivas.

En segundo lugar, los evaluadores deben considerar los resultados de la actividad

comparando las expectativas o los objetivos establecidos al inicio con lo que la actividad ha logrado hasta el momento de la evaluación. Asumiendo que la iniciativa se tomó para resolver alguna necesidad o problema, los evaluadores deben preguntarse si en efecto la actividad ayudó a mejorar la situación inicial.

Al recoger la información para una evaluación es importante distinguir entre las opiniones y los sentimientos de la gente acerca del proyecto, y los indicadores más objetivos tales como estadísticas de producción, ventas, ingresos, etc. Si bien los dos tipos de información son válidos, pueden conducir a diferentes conclusiones puesto que las opiniones de la gente pueden estar influenciadas por la ideología, conflictos o ambición personal. Una evaluación, sin embargo, debe considerar ambos tipos de información.

Es muy importante que los indígenas evalúen su experiencia en proyectos, programas y otras actividades financiadas externamente. Nosotros ya hemos señalado que, durante los últimos 20 años, miles de proyectos se han implementado por, para y en nombre de las comunidades locales amazónicas. Nadie conoce exactamente cuántos han sido, dónde se han realizado ni tampoco cuáles han sido los resultados. Algunas agencias donantes mantienen registros escritos de proyectos anteriores, pero la práctica general es desechar los

registros una vez que el proyecto ha terminado. En efecto, la mayoría de los proyectos ahora están indocumentados, no hay ninguna otra lección aprendida aparte de aquellas que quedan en la memoria de las personas involucradas en el proyecto, inaccesibles para el resto de los indígenas amazónicos.

En el presente estudio, evaluamos 24 proyectos en los cinco países donde éste se realizó. Nuestro estudio revela que los proyectos financiados externamente se han convertido en un nuevo elemento importante para la economía de los indígenas amazónicos. Los salarios pagados al personal del proyecto, junto con los fondos de capital donados, semillas y equipos representan importantes fuentes de ingreso para las comunidades.

Como lo señalaremos, esto ha tenido un efecto distorsionante en muchas comunidades y organizaciones. Actualmente, es una práctica común de las organizaciones indígenas, concentrar sus esfuerzos en la "captura" de nuevos fondos para proyectos, sin considerar cuán exitosos han sido los proyectos anteriores o cuán efectivamente se han usado los fondos. Esta práctica está creando malos hábitos, así como la dependencia de la economía de los pueblos indígenas respecto de la beneficencia externa. Creemos que es vital y urgente promover una conciencia más crítica en relación a los proyectos y al financiamiento externo entre los indígenas amazónicos y las organizaciones que les proporcionan los fondos. Esta advertencia debe ser conjugada con una práctica que valore la experiencia del proyecto, como una fuente de enseñanzas y conocimientos acumulados y que aplique esa sabiduría en cada paso sucesivo.

Para hacerlo, es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

- Con más rigor, honestidad y ojo crítico, los pueblos amazónicos deben mirar lo que realmente está pasando con sus proyectos y con el financiamiento externo. ¿Hasta qué punto ellos han logrado sus metas? ¿Los recursos están

bien manejados, o están siendo gastados en artículos no esenciales, para mantener a un personal o liderazgo sin contacto con las necesidades de la comunidad?. Deben preguntarse continuamente si los proyectos y el financiamiento externo solucionan los problemas o si éstos simplemente crean nuevos problemas. En otras palabras, es necesario empezar a evaluar honestamente su experiencia con los proyectos.

- Los amazónicos deben recoger, sistematizar y manejar la información de los proyectos e iniciativas con el objetivo de aprender y socializar estas experiencias.
- Deben intercambiar sus experiencias, los resultados de evaluaciones y la información sobre los proyectos entre sus propias comunidades y organizaciones, así como con otras dedicadas a resolver los mismos problemas.

Esperamos que el estudio que hemos realizado se convierta en un paso importante para construir esta nueva práctica.

SELECCION DE LOS PROYECTOS

Dada la naturaleza de nuestro estudio, limitamos el tango de los proyectos a ser evaluados a aquellos que han tenido como meta el mejoramiento de algunos aspectos de la vida económica de las comunidades indígenas amazónicas. Bajo este amplio esquema, incluimos iniciativas de producción, extracción, manejo de recursos, y procesamiento, distribución o comercialización de un producto.

El proceso de selección de los cinco proyectos que debían ser evaluados en cada país se realizó a dos niveles. En el primer nivel, el equipo de cada país, en consulta con la organización indígena nacional respectiva, revisó la gama de los proyectos implementados en las comunidades, reservas o territorios de los pueblos indígenas para elaborar una lista de posibles proyectos para ser evaluados. En Brasil incorporamos también algunos en áreas

no indígenas, cuya experiencia fuera interesante y aplicable a las áreas indígenas.

Los proyectos seleccionados podían ser aquellos implementados por una comunidad, una organización indígena local o regional, una ONG, una iglesia o misión, o por el gobierno. Se consideró proyectos financiados por cualquier tipo de fuente. Pensamos que esta gama de tipos de proyectos, tanto en términos de su implementación como de las fuentes de financiamiento, podría proporcionar un interesante material de comparación para el estudio. El criterio final para la selección fue que las instituciones o comunidades involucradas tuvieran el deseo de compartir información con nosotros acerca del proyecto y de su papel en él.

El segundo nivel de selección, se realizó en el segundo seminario de los equipos de los cinco países. Al tomar la decisión final, intentamos escoger al menos un ejemplo de cada tipo de actividad y forma de implementación. El Cuadro 1, indica los proyectos seleccionados, clasificados por la forma de implementación y el tipo de actividad realizada por el proyecto.

METODOLOGIA DE EVALUACION

Luego de haber concluido con los estudios de caso, los equipos de cada país dedicaron entre 3 y 4 meses a la evaluación de proyectos. Cada evaluación siguió ciertos pasos discutidos en el segundo seminario, los que se señalan a continuación.

Paso 1

Antes de visitar el proyecto a ser evaluado cada equipo tomó contacto con tantos de los actores involucrados en el proyecto como les fue posible, tales como la organización ejecutora, la agencia donante, especialistas y técnicos que trabajaron en el proyecto y aquellos que han realizado evaluaciones formales. El equipo revisó la información de los registros escritos disponibles de estas fuentes, incluyendo

la propuesta inicial del proyecto, informes narrativos y financieros de los avances del proyecto, informes de evaluaciones anteriores y reportes técnicos. El equipo también obtuvo información a través de entrevistas con personas involucradas en el proyecto. El Cuadro 2, muestra algunas de las preguntas que los equipos realizaron para conseguir esta información.

Paso 2

Cada equipo visitó el lugar del proyecto. En una reunión con los miembros de la comunidad y con el personal del proyecto, el equipo explicó el propósito de su visita y la clase de preguntas que ellos realizarían. Estas reuniones constituyen una parte sumamente importante de la evaluación, porque ayudan a disipar cualquier temor que pudiera existir acerca de la evaluación y a la vez estimulan a los miembros de la comunidad para que empiecen a plantearse este tipo de preguntas.

En este paso, los miembros del equipo trataron de complementar su información con las fuentes escritas para obtener una visión más completa y detallada de los tejidos y manejos internos del proyecto. Ellos utilizaron las guías que constan en los cuadros 3 a 6, para dirigir sus preguntas y para organizar su material.

El equipo revisó la documentación disponible existente para cada proyecto, incluyendo reportes y registros (ventas, producción, créditos, compras, etc.). Solamente en unos pocos casos el equipo tuvo acceso a los registros financieros; usualmente ésta es el área más sensible de un proyecto. Las entrevistas son un aspecto importante en este paso de la evaluación. Es importante entrevistar a los potenciales beneficiarios, incluyendo a los dirigentes de la comunidad y a las mujeres, así como al personal técnico y administrativo del proyecto.

Paso 3

En el paso final de la evaluación cada equipo organizó y analizó la información

CUADRO 19

Cuadro 1.
Proyectos evaluados, clasificados por organización ejecutora y tipo de proyecto

	COMUNIDAD	ORGANIZACIÓN	ONG	GOBIERNO
Agricultura Agroforestería		20. AIDSESP HIFCO Huerta integral familiar y comunal 16. FOIN Proyecto Alternativo Agropecuario	6. IPHAE Programa Agroforestal	11. SSSV-UNIZAG Producción de subsistencia y nutrición
Manejo de recursos		1. CI- Consejo Chimán, Manejo de la Palma de Jatata 2. APCOB-CICOL Manejo Forestal 7. OPI-Xavante, Manejo de Recursos 21. FPOM- Reforestación comunitaria		
Ganadería	3. Centro Intercomunal Izozog Proyecto de Crianza de ganado vacuno 17. FICSHA Proyecto de desarrollo ganadero			
Desarrollo Integral			8. FECA Manejo integrado de cursos	
Comercialización	4. COPHAG Comercialización de mani 9. Coop. Kaxinawa Río Jordao 10. Xapuri, procesamiento de la castaña 18. FOISE Tiendas comunales 22. Consejo Ayuruna-Huambiza, Programa Económico			12. Min. Agricultura INDERENA, Estado ahumado. 13. Estación Antropológica, Tiendas Comunitarias. 14. Asuntos Indígenas, Lancha polifuncional (para comercialización, salud...)
Artesanía	15. Macca, proyecto mujeres tejedoras 23. Tschelopen, taller comunitario de cerámica	19. OPI-P. Comercialización de Artesanías 24. FECONA, Comercialización de artesanías	5. CIDAG- Guatavos Coop. demujeres tejedoras de hamacas.	

Cuadro 2
Guía para la revisión de la información del proyecto

CRITERIO	PREGUNTAS CLAVES
Iniciativa	¿Cómo se inició el proyecto? ¿Qué problema trataba de resolver el proyecto? ¿Cuál era la visión sobre el problema? ¿Quién definió el problema y la solución? ¿Respondió la iniciativa a los intereses particulares de una persona o un sub-grupo?
Estudio de partida	¿Se realizó un estudio de partida o diagnóstico antes de iniciar el proyecto? ¿Fueron incorporados los resultados del estudio en el proceso de planificación?
Objetivos	¿Cuáles fueron los objetivos iniciales del proyecto? ¿Quién los estableció? ¿Cambiaron? ¿Por qué?
Planificación	¿Cómo fue planificado el proyecto? ¿Quiénes participaron? ¿Los planes iniciales fueron realistas? ¿Fueron cambiados los planes en el transcurso de la implementación?
Metas	¿Se establecieron metas claras para cada fase de la implementación? ¿Quién las estableció? ¿Fueron evaluadas periódicamente? ¿Quién las evaluó? ¿Fueron las metas realistas?
Operaciones	¿Quiénes implementaron el proyecto y cómo se organizaron para hacerlo? ¿Qué función jugaron las instituciones externas? ¿Qué papel jugó la comunidad? ¿Se modificó el organigrama durante el transcurso del proyecto? ¿Cómo y por qué?
Administración	¿Cómo fueron administrados los recursos? ¿Quién tuvo el control de los fondos disponibles? ¿Qué tipo de controles fiscales fueron institucionalizados? ¿Se presentaron periódicamente reportes financieros? ¿Quién lo hizo y ante quiénes?
Resultados	¿Cumplió el proyecto con sus metas a corto plazo? ¿Alcanzó sus objetivos? ¿Por qué no? ¿Cuáles fueron los mayores éxitos del proyecto y cuáles sus mayores fracasos? ¿Cuáles fueron los principales factores para los éxitos y los fracasos?
Problemas	¿Cuáles fueron los principales problemas? ¿Se encontraron soluciones? ¿Por qué no?
Impacto	¿Qué impacto tuvo el proyecto en la situación/problema inicial? ¿Hubo alguna consecuencia imprevista?

recogida de fuentes escritas, entrevistas y visitas de campo. En el caso de que hubiera alguna duda acerca de la falta de alguna información sustancial o del punto de vista de algún actor importante, una vez más se hizo todo lo posible por completarlos.

Luego de formular las conclusiones a través de las discusiones al interior de cada equipo, éstos elaboraron sus informes de los resultados de cada evaluación, los cuales fueron, finalmente, compartidos entre los cinco equipos de investigación y discutidos durante el seminario final realizado en Santa Cruz, Bolivia.

Cuadro 3
Preguntas claves aplicables a todo tipo de proyectos

CRITERIO	SUB-CRITERIO	PREGUNTAS CLAVES
Sostenibilidad	Capacidad técnica y viabilidad	¿Se consideró la necesidad de dar capacitación técnica al personal indígena? ¿Alcanzó el personal indígena un nivel de capacidad técnica que le permitiera manejar el proyecto por su cuenta?
	Viabilidad Económica	¿La actividad del proyecto generó suficientes ingresos para cubrir sus gastos operacionales? ¿Se fijó el proyecto como meta lograr el autofinanciamiento? ¿Para cuándo?
	Viabilidad Ecológica	¿Puede la base de recursos sostener la actividad del proyecto sin sufrir serios deterioros? ¿Cómo impacta el proyecto en los recursos necesarios para la subsistencia? ¿Produce la actividad contaminación ambiental? ¿Qué medidas de control ambiental se tomaron? ¿Cuándo se presentaron problemas ambientales, cómo fueron solucionados?
	Viabilidad Social	¿Es funcional a largo plazo la organización social promovida por el proyecto? ¿Para la producción? ¿Para la distribución de los beneficios? ¿Para la propiedad del proyecto y sus bienes?
	Viabilidad Empresarial	¿Hubo una distribución adecuada del poder y de los beneficios dentro de la actividad del proyecto? ¿Se logró un balance funcional entre los intereses privado/individual y el comunal? ¿Fue organizada la actividad de tal manera que pueda responder a los cambios en el mercado?
	Viabilidad Política	¿Es apropiada y funcional la relación entre el proyecto y la estructura política de la comunidad?
Manejo Administrativo	Fondos Administrativos	¿Es transparente el manejo de estos fondos? ¿La organización ejecutora respeta los acuerdos sobre el presupuesto destinado para estos gastos?
	Bienes de Capital	¿Es transparente el manejo de estos bienes? ¿La organización local respeta la autonomía del proyecto para el manejo de su capital?
Autonomía	Autonomía Ideológica	¿El proyecto respeta la autonomía ideológica de la comunidad? ¿El proyecto espera que la gente acepte una nueva ideología a cambio de los beneficios?
	Participación Política	¿La comunidad se considera dueña del proyecto? ¿Si no es así, a quienes considera como los dueños? ¿Participan los miembros de la comunidad en la toma de las decisiones más importantes? ¿Quiénes participan y cómo se toman las decisiones?
	Participación Económica	¿Con qué contribuyó la comunidad al proyecto?
Integridad Cultural	Orden Moral	¿Cómo afecta el proyecto a los valores que sustentan la economía y la sociedad indígena?
	Solidaridad Social	¿Cómo afecta el proyecto a los mecanismos de solidaridad interna en la comunidad? ¿Promueve el proyecto la acumulación de riqueza en algunos sectores de la comunidad? ¿Qué impacto ha tenido en las relaciones sociales de la comunidad?
	Identidad	¿Cómo ha afectado el proyecto a las bases de la identidad de la comunidad (idioma, historia, religión, ritos, música, etc.)?
	Subsistencia	¿Cómo ha afectado el proyecto al sistema para el manejo y distribución de los recursos y la producción para la subsistencia?
	Conocimiento local y tecnología	¿Cómo ha afectado el proyecto al conocimiento y tecnología tradicionales?
Transferencia del Proyecto		Si la organización de los beneficiarios no está manejando el proyecto, ¿se toman medidas para que la transferencia sea posible? ¿Es apropiado el ritmo de transferencia?
Replicabilidad		Considerando la inversión de capital y de tiempo invertido en el proyecto, ¿los resultados alcanzados justifican la repetición de esta experiencia en otro lugar?

Cuadro 4
Preguntas claves para proyectos de producción

CRITERIO	SUB-CRITERIO	PREGUNTAS CLAVES
Producción	Productividad	¿Ha mejorado en cantidad la producción de las cosechas? ¿Se ha incrementado el área cultivada? ¿Ha aumentado el tamaño/peso del producto?
	Calidad del producto	¿Ha mejorado la calidad del producto? ¿Es aceptable esta calidad en el mercado local?
	Nuevos productos	¿Se han introducido nuevos productos? ¿Son éstos aceptados por el productor y por el mercado?
Rentabilidad	Mercado	¿Es rentable la actividad productiva, considerando las fluctuaciones de la demanda, del precio, de la producción y del costo? ¿Puede cubrir sus costos operativos? ¿Puede cubrir los costos de reposición del capital?
	Alternativas	¿Reemplaza la actividad productiva del proyecto a otras actividades productivas? ¿Se ha considerado esta pérdida?
Recursos Naturales	Tipo y Cantidad	¿Qué recursos son usados en las actividades productivas del proyecto?
	Manejo	¿Existe un plan de manejo para estos recursos? ¿Permite esta actividad productiva el uso sostenible de estos recursos?
	Distribución	¿Tienen todos los participantes del proyecto acceso a los recursos necesarios?
	Otros Usos	¿Afecta el proyecto al uso de los mismos recursos para otras actividades?
Tecnología	Costo	¿Pueden los productores pagar la tecnología introducida?
	Accesibilidad	¿Puede la población local adquirir fácilmente las habilidades para usar la tecnología introducida? ¿Los fondos necesarios están disponibles inmediatamente?
	Vulnerabilidad	¿Ha creado la tecnología una dependencia en los ingresos externos/no locales?
Capacidad Administrativa		¿Tienen los productores habilidades administrativas para asegurar que la actividad productiva sea rentable?
Organización		¿Es funcional la organización de la actividad productiva? ¿Para la administración de la producción? ¿Cómo ha afectado la división del trabajo y el ingreso de la comunidad?

Cuadro 5

Preguntas claves para proyectos dedicados al manejo de recursos y a actividades extractivas

CRITERIO	SUB-CRITERIO	PREGUNTAS CLAVES
Producción	Productividad	¿Se cumplieron las metas de producción? ¿Fue el proyecto capaz de mantener los ritmos esperados de trabajo y producción a lo largo del tiempo?
	Calidad del producto	¿Ha mejorado la calidad del producto? ¿Es aceptada la calidad del producto en el mercado?
	Nuevos productos o subproductos	¿Se han introducido nuevos productos? ¿Por qué no? ¿Han sido utilizadas nuevas especies forestales?
Rentabilidad	Económica/Social	¿Es rentable la actividad productiva, considerando las fluctuaciones de la demanda, del precio, de la producción y de los costos? ¿Puede cubrir sus costos operativos? ¿Puede cubrir los costos de reposición del capital?
Recursos Naturales	Tipo y cantidad	¿Qué recursos son manejados/extraídos en el proyecto? ¿Hay sustitutos?
	Manejo	¿Existe un plan de manejo para estos recursos? ¿Permite la actividad extractiva el uso sustentable de los recursos?
	Distribución	¿Quién tiene los derechos de propiedad de los recursos necesarios? ¿Tienen todos los participantes del proyecto acceso a los recursos necesarios?
Tecnología	Costo	¿Pueden los productores pagar por la tecnología introducida?
	Accesibilidad	¿Puede la población local adquirir fácilmente las habilidades para usar la tecnología introducida? ¿Están disponibles inmediatamente los recursos necesarios?
	Viabilidad	¿Tiene la población local las habilidades, la mano de obra y los equipos necesarios para el manejo y buen uso de los recursos?
Capacidad Administrativa		¿Tienen los participantes las habilidades administrativas para asegurar que la actividad extractiva sea rentable?
Organización		¿Es funcional la organización de la actividad extractiva para la producción y para el manejo rentable de los recursos? ¿Cómo han afectado a la comunidad la división del trabajo y los ingresos?

Cuadro 6
Preguntas claves para proyectos dedicados a actividades de comercialización

CRITERIO	SUB-CRITERIO	PREGUNTAS CLAVES
Rentabilidad		¿La actividad de comercialización es rentable? ¿Puede cubrir sus costos operativos? ¿Permite la formación de un fondo de capital?
Puntualidad	Pagos a los productores	¿Paga puntualmente el proyecto a los productores por la entrega de sus productos?
	Recolección y mercadeo	¿El proyecto recoge los productos del productor y los coloca en el mercado de manera eficiente? ¿Si no lo hace, por qué?
Precios Justos	Precio de compra	¿Paga el proyecto precios competitivos a los productores por sus productos?
	Precios de venta	¿Cobra el proyecto precios justos a los productores locales por las mercancías?
	Forma de pago	¿El proyecto paga en efectivo o en especies? ¿Cómo se compara con la competencia? ¿Cómo se compara con las necesidades de los productores?
Capacidad Administrativa		¿Ha sido bien administrado el proyecto? ¿Demuestran los encargados una capacidad administrativa y gerencial? ¿Conocen el mercado y entienden su funcionamiento?
Organización		¿La organización de las actividades de comercialización permite una operación eficiente del negocio? ¿Permite la amplia participación de la comunidad en la fijación de metas y toma de decisiones? ¿Permite una justa distribución de utilidades?
Impacto	Mercado	¿Ha afectado el proyecto el rol de los intermediarios tradicionales?
	Ingresos	¿Ha mejorado el ingreso de las familias participantes?
	Producción	¿Las estrategias de comercialización introducidas por el proyecto han conducido al incremento de la producción?



NUEVAS INICIATIVAS ECONOMICAS INDIGENAS

DESCRIPCION DE 10 PROYECTOS EVALUADOS

PROGRAMA GANADERO DE LA FEDERACION DE CENTROS SHUAR ACHUAR (FICSHA), ECUADOR

Como lo mencionamos anteriormente, este programa creció gracias a los esfuerzos de la Misión Salesiana por establecer la crianza de ganado vacuno en las comunidades Shuar, alrededor de los principales centros misioneros en el valle del río Upano, en el suroriente del Ecuador. La ganadería fue introducida como una estrategia para defender el territorio de los Shuar, con el propósito de demostrar que éste estaba ocupado y efectivamente utilizado. En 1967, la FICSHA tenía tres años de vida y ya había recibido pequeñas donaciones de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo y del CESA para asumir los esfuerzos de los misioneros para promover la ganadería dentro de estas comunidades. En 1971, la FICSHA firmó un acuerdo con el Servicio de Voluntariado Alemán, que brindó asistencia técnica gratuita para el proyecto.

El programa de ganadería de la FICSHA duró veinte años y recibió apoyo de por lo menos nueve fundaciones, incluyendo cuatro ecuatorianas. La evaluación se concentró en el período comprendido entre 1979 y 1983, debido al cambio significativo en la orientación del programa y del apoyo exterior de la agencia alemana Welthungerhilfe-AgroAcción durante

esos años. El equipo también encontró una gran cantidad de documentación disponible sobre este período. La FICSHA definió los siguientes objetivos para su programa de ganadería:

Generales

Proporcionar apoyo económico a las comunidades Shuar para promover la unidad entre ellas a través del trabajo comunal, en un esfuerzo para mejorar el nivel de vida, aumentar la producción de ganado y garantizar al mismo tiempo la productividad de sus tierras.

Específicos

- Establecer Grupos de Desarrollo Ganadero (GDG) en cada comunidad, de manera que, a través del trabajo comunal, esté garantizada la distribución equitativa de los beneficios, evitando el individualismo y generando trabajos públicos para la comunidad.
- Construir un fondo rotativo para proveer crédito a los GDG.
- Capacitar a los promotores en administración, contabilidad y salud animal, para que a su vez ellos puedan proporcionar asistencia técnica a los GDG.
- Coadyuvar al autofinanciamiento de la Federación.

Al inicio de este período, el programa de la Federación de Centros Shuar concentró sus esfuerzos en el manejo y acceso al

fondo rotativo de crédito, en la recuperación de créditos pendientes, y en asistencia técnica y capacitación.

Hasta 1979, el programa había dado crédito a los GDG de 97 comunidades; para el periodo 1979-1983, establecieron como meta la concesión de préstamos a las 79 comunidades restantes. Para ello, el programa necesitaba 30 millones de sucres adicionales para incrementar su fondo rotativo a 50 millones. En relación a los nuevos préstamos, el programa decidió dar preferencia a aquellos GDG que querían criar ganado local (raza mestiza). Sin embargo, para aquellos GDG con más experiencia, el programa ofrecía una línea de crédito destinada a introducir nuevas razas de pura sangre para incrementar la productividad de sus hatos ganaderos.

En ese período, el programa planificó tres cursos de un año de duración sobre administración de negocios para 30 participantes, y tres cursos de un año sobre técnicas de crianza animal. La meta era incrementar el número de agentes de extensión de 116 (en 1979) a 180 (en 1983).

Organizativamente, el programa se asentaba sobre los GDG locales. Cada uno tenía un presidente, un secretario y un tesorero. El programa se organizó operacionalmente con un coordinador y un grupo de promotores para proporcionar asistencia técnica a nivel de asociaciones y de los CDG. La FICSHA creó una comisión especial para manejar el programa. Esta estaba compuesta por un director, que era miembro de la Directiva de la FICSHA, los coordinadores de las asociaciones y un asesor técnico. Esta comisión era responsable de la planificación, la asistencia técnica, el control de los créditos y la evaluación. La Directiva aprobaba los planes de trabajo y cada recomendación de crédito.

El fondo rotativo de crédito y las donaciones extranjeras eran manejados directamente por la Tesorería de la FICSHA. La eficiencia administrativa y la manera en que los fondos eran manejados dependían de la composición de la directiva de la FICSHA, cuyos miembros eran elegi-

dos cada dos años. La falta de autonomía administrativa produjo algunos problemas, como el uso ocasional del dinero para actividades que no eran del programa, lo que a la postre, condujo a la descapitalización del fondo de crédito.

En general, el programa alcanzó sus objetivos: se realizaron todos los cursos de capacitación, el número de promotores creció de 116 en 1979 a 176 en 1983, y los receptores de los préstamos recibieron un adecuado nivel de asistencia técnica durante este período. Sin embargo, para finales de la década de 1980, casi la mitad de los agentes de extensión capacitados había abandonado su trabajo debido a la poca paga que recibían.

Los préstamos eran hechos a todas las comunidades y recuperados de ellas, lo que permitía que se mantuviera el fondo rotativo para trabajar. Con el tiempo, el fondo se descapitalizó debido a que la FICSHA usaba los fondos para cubrir sus propios costos operacionales y a que las tasas de interés nominal estaban muy por debajo de los índices de inflación.

Se originaron notables diferencias en la forma en que se manejaba el programa en las comunidades de los valles Upano-Zamora, localizadas cerca de los centros de mercado, y en aquellas fuera del alcance de las carreteras, tras la Cordillera del Cutucú. En el primer grupo donde se originó el programa, los pequeños territorios de las comunidades y la creciente demanda por tener ganado en forma individual y préstamos privados, causaron el descenso de interés por el programa. Muchas de estas comunidades dividieron sus hatos colectivos entre los miembros de los GDG. Para 1983, el programa -bajo la fuerte presión política de estas comunidades- abrió una línea de créditos individuales; sin embargo, para entonces el Banco Nacional de Fomento (entidad estatal) ofrecía en forma agresiva créditos individuales a los ganaderos shuar.

En el Transcutucú, sin embargo, los GDG continuaron funcionando bien, proporcionando fuentes de financiamiento para los

proyectos de infraestructura de las comunidades. Actualmente, es común en esta región encontrar hatos colectivos con más de cien cabezas de ganado. La producción aumentó de 3.394 cabezas en 1976, a 15.793 durante el período 1980-1983. Para 1986, este número bajó a 9.857, reflejando el abandono de la crianza de ganado por parte de muchas comunidades del Upano-Zamora.

Debido a que el enfoque del programa era el fomento de los hatos colectivos, el programa no tuvo un gran impacto en el ingreso de cada familia. Para la mayoría de los miembros de los GDG, el ganado era un capital de emergencia disponible para la familia individual en caso de urgencia. Sin embargo, cuando el ganado y las utilidades se dividían, cada miembro del GDG recibía una parte de acuerdo al trabajo que había realizado. Mientras unos se quejaban de que el sistema no era equitativo, éste parecía recompensar justamente a aquellos que habían trabajado duramente en el cuidado del ganado de los GDG.

El impacto imprevisto más grande del proyecto fue la acelerada tasa de deforestación en las comunidades shuar provocada por la siembra de pastizales. En 1976, 6.789 has. de bosque habían sido limpiadas para la siembra de pastizales por miembros de las comunidades shuar y achuar de la FICSHA. En 1983, el área de pastizales aumentó a 31.876 has., un incremento del 500% en menos de ocho años. Sin embargo, mientras los pastizales servían para justificar la tenencia de la tierra, al menos la mitad nunca sirvió para la crianza de ganado: la tasa de expansión de los hatos ganaderos no guardaba proporción con la formación de pastizales. En 1986, el área de pastizales comenzó a disminuir (21.293 has.), reflejando el déficit de ganado y el declive general de su crianza como una estrategia económica viable.

PROGRAMA DE TIENDAS COMUNALES, FOISE, SUCUMBOS-ECUADOR

Los Quichua de la provincia amazónica de Sucumbios, Ecuador, comenzaron organizando a las comunidades locales y asociaciones comunitarias, durante la década de 1970, como una estrategia de defensa de sus tierras y sus recursos. En 1980, formaron una federación de comunidades -ahora llamada FOISE- con 35 organizaciones de base como miembros. La defensa de sus territorios se complicó por la presencia de reservas de petróleo que atrajeron a grandes compañías petroleras nacionales y extranjeras y a miles de trabajadores y colonos. Además de este conflicto, están también presentes las presiones y la violencia asociadas al tráfico de drogas y a la presencia de la guerrilla, en la frontera con Colombia.

En 1987, el terremoto y la consiguiente inundación de las cuencas de los ríos Napo y Coca destruyeron muchas de las redes de comunicación en la provincia de Sucumbios, dejando a la mayoría de las comunidades aisladas de los mercados locales. Dadas estas circunstancias, la FOISE se propuso desarrollar una red de comercialización-comunicación para sus miembros, para ganar independencia ante los intermediarios abusivos que monopolizaban el comercio. Inicialmente, la FOISE definió los siguientes objetivos para el proyecto:

Generales

Desarrollar su propio sistema de comercialización para beneficiar a los miembros de la comunidad y, a la vez, generar ingresos para financiar las actividades de la FOISE.

Específicos

- Organizar una red de tiendas comunales para satisfacer las necesidades de bienes básicos en las comunidades.
- Comercializar los productos de los miembros de la comunidad, eliminando a los intermediarios y mejorando el ingreso de la familia.

- Capacitar al personal en administración, contabilidad y comercialización para operar el proyecto.

La FOISE presentó la propuesta, a través de la CONFENIAE (Confederación de Nacionalidades Indígenas de la Amazonía Ecuatoriana), a la agencia belga "Broederlijk Delen" la que, a mediados de 1988, aprobó un presupuesto de U\$S 102.761 para los dos años del proyecto.

La propuesta original incluía un estudio de diagnóstico de la producción y el consumo en las comunidades. Con la presión belga por mostrar resultados, luego de un primer desembolso de fondos para el proyecto, un equipo técnico de la CONFENIAE realizó un breve estudio para definir qué bienes debían ser almacenados en las tiendas, cuáles eran los sitios convenientes para las tiendas y las bodegas y cuáles eran los mejores precios en el mercado. Este estudio concluyó a finales del primer año. El equipo de la CONFENIAE trabajó luego con la FOISE para planificar y ejecutar el proyecto.

Inicialmente, la FOISE propuso establecer quince tiendas comunales y cuatro bodegas-centros de distribución durante los dos años del proyecto. Sin embargo, con los resultados del estudio a la mano y con sólo un año para terminar el proyecto, decidieron reducirlo a cuatro bodegas-centros de distribución. Se estableció un plan de trabajo con objetivos concretos para el año final del proyecto.

Lamentablemente, el plan de trabajo fue demasiado general como para servir de guía para la implementación del proyecto. No se estableció un cronograma ni un organigrama de las personas y de las responsabilidades necesarias para alcanzar los objetivos; tampoco se establecieron prioridades entre las muchas acciones que debían ser realizadas. Nunca se establecieron claramente las relaciones entre los centros de distribución y las comunidades, y el papel de la FOISE en sí misma no fue definido.

Los dirigentes de la organización decidieron entonces tomar directamente la responsabilidad del proyecto. Nombraron a uno de sus miembros como director y a otro como administrador. A cada centro de distribución se le asignó un vendedor (tendero).

Los fondos eran manejados por la CONFENIAE, que hacía desembolsos a la FOISE, de acuerdo al plan de gastos definido con anterioridad. Sin embargo, la evaluación encontró que, en general, los fondos no fueron gastados de acuerdo al plan de gastos previamente acordado. A pesar de que sólo se planearon cuatro centros de distribución, el proyecto compró once lotes de terreno para construcción. Para dos de los centros, el proyecto compró casas totalmente construidas a un precio más alto de lo que habría costado construirlas según lo planeado. En lugar de comprar los motores fuera de borda para transportar los productos por el río, la FOISE compró dos carros usados que, al final, no sirvieron para el proyecto: uno fue vendido a un asesor de la organización, quien para la fecha en que se realizó la evaluación aún no había cancelado su deuda.

A pesar de los requerimientos de la CONFENIAE y de la agencia belga para que se presentaran reportes financieros, sólo unos pocos fueron presentados, a última hora; y en ellos, la mayoría de los gastos no estaban justificados ni documentados.

Tres de los cuatro centros de distribución y una tienda comunal se volvieron operacionales durante 1990. Sin embargo, en el tiempo de nuestra evaluación (1993), los cuatro habían dejado de existir: solamente una tienda de libros -cuyo copropietario era uno de los administradores del programa- estaba funcionando con capital del proyecto.

Ninguno de los objetivos fueron realmente alcanzados. Sin embargo, existieron algunos aspectos positivos. El centro de distribución, en Cascales, operó por más de un año y se convirtió en el principal centro de comercialización para las áreas

de producción de café y maíz, eliminando a los intermediarios locales. Los miembros de la comunidad recuerdan la experiencia como positiva, porque ellos recibían precios más altos por sus productos. Lamentablemente, en este centro, como en los otros, el negocio se descapitalizó rápidamente por las siguientes razones:

- los fondos del proyecto se invirtieron en bienes no productivos, como por ejemplo los once lotes de tierra y los dos carros usados;
- cuando un centro empezaba a tener pequeñas utilidades, éstas no eran reinvertidas en el negocio: la FOISE o el mismo proyecto las usaban para cubrir sus excesivos costos operacionales;
- se hicieron préstamos que nunca fueron recuperados a clientes, asesores del proyecto o a líderes políticos;
- el proyecto no compraba a los mayoristas a precios más bajos, sino que compraba en las tiendas locales a precios al por menor y, por lo tanto, los indígenas se veían forzados a elevar los precios de sus productos.

Evidentemente, dos de las principales causas para que el proyecto fracasara fueron la falta de principios empresariales y el mal manejo del capital del proyecto como un negocio. A pesar de que los tenderos y el personal del proyecto recibieron capacitación en un sistema de contabilidad diseñado para el proyecto, nadie lo puso en práctica. La falta de manejo sistemático de los fondos resultó en la completa ausencia de registros contables de los egresos y los ingresos. El equipo de evaluación no pudo encontrar ningún reporte financiero sobre el uso de los fondos del proyecto ni de los centros de distribución o de la sede del proyecto.

Los fondos del proyecto no fueron tratados como un pequeño capital que tenía que ser cuidadosamente manejado para permitirles crecer a través de conocidas prácticas de negocios. Los préstamos no fueron recuperados y no se cobraban intereses. El capital se gastó en inversiones que no produjeron beneficios. El proyecto no buscaba buenas condiciones comercia-

les; como, por ejemplo, comprar tan barato como fuese posible para poder brindar un buen servicio y obtener utilidades. Los fondos fueron tratados como si no pertenecieran a nadie.

A pesar de esta experiencia, al momento en que el equipo realizó la evaluación, los dirigentes querían reactivar el plan de comercialización y todavía quedaban algunos fondos no gastados del proyecto original en la cuenta bancaria de la CON-FENIAE. Algunas comunidades expresaron su interés por abrir tiendas con esos fondos, pero bajo el control directo de la gente local. Nosotros recomendamos que la FOISE estudie cuidadosamente los errores cometidos durante el primer intento por desarrollar una red de comercialización para no cometerlos de nuevo.

HUERTOS INTEGRALES FAMILIARES Y COMUNALES (HIFCO), AIDSESP, PERU

HIFCO es un proyecto manejado por AIDSESP que combina la experimentación práctica en cinco huertos modelo con la capacitación técnica dirigida a parejas en las áreas de producción, manejo forestal y conservación del suelo. Un educador alemán comenzó el proyecto en 1975 en conjunto con el Hospital Amazonas en Pucallpa, Perú. En 1982, el Instituto Tecnológico Superior Suizo asumió el proyecto llamándolo "Huertos Ecológicos Tropicales".

En 1985, se logró un acuerdo para incorporar al proyecto dentro del programa ambiental de AIDSESP bajo el nombre de HIFCO y para contratar al educador alemán y a su esposa como asesores. Con el financiamiento sustancial de "Pan para el Mundo", de Alemania; y, de "Christian Aid", de Inglaterra, AIDSESP compró una finca altamente erosionada fuera de Pucallpa para que fuera la sede del modelo de huerto y de los cursos de capacitación.

Bajo la conducción de AIDSESP, el proyecto HIFCO se fijó las siguientes metas:

1. Establecer un modelo integrado de prácticas agrícolas para el Amazonas que garantizara:
 - protección de los bosques tropicales;
 - una base adecuada de subsistencia para las poblaciones indígenas;
 - un buen nivel de nutrición y salud para esta misma población;
 - defensa de las culturas tradicionales y prácticas agrícolas.
2. Intercambiar experiencias entre los pueblos amazónicos para promover el desarrollo integrado de su agricultura, salud y cultura.
3. Promover el uso de plantas tradicionales con un alto valor nutritivo, junto con la crianza de pequeños animales, lo que sería nuevo para las tradiciones indígenas.
4. Incentivar a las poblaciones indígenas locales para conocer el valor nutritivo de las diferentes comidas en su alimentación diaria, así como promover una dieta balanceada, a bajo costo y sin dañar el medio ambiente.
5. Proporcionar nuevas alternativas de solución para los problemas de vida y manejo del medio ambiente tropical local.

La organización y orientación del HIFCO se basó en la experiencia previa de los asesores alemanes que trabajaron para el Hospital y el Instituto Tecnológico. AIDSESP no realizó un diagnóstico de la situación o necesidades de las comunidades locales, ni una evaluación sobre los diez años de experiencia de los huertos ecológicos para guiar la adaptación inicial del proyecto a las necesidades de las comunidades indígenas amazónicas, o para la elaboración de los planes operacionales del proyecto.

Al comienzo, HIFCO puso su mirada en dos estrategias para alcanzar sus objetivos. En primer lugar, estableció un huerto ecológico experimental en la finca erosionada. Aquí, los asesores y un pequeño grupo de personal, experimentaron técnicas simples para la recuperación y manejo

del terreno erosionado junto con prácticas de agroforestación. Algunas de estas técnicas y prácticas fueron adaptadas a partir de la cultura indígena tradicional. Por ejemplo, el huerto modelo -imitando una práctica tradicional achuar- fue plantado en círculo, de acuerdo a una técnica establecida para combinar cultivos bajos, medianos (arbustos) y altos (árboles). HIFCO estaba en contra de la quema para limpiar el sitio del huerto, técnica tradicional entre los Quichua en la Amazonía del Ecuador.

Sin embargo, otras prácticas, como las camas elevadas para la producción en la época de lluvia y la fertilización del suelo con desperdicios podridos de los pisos de los bosques cercanos, fueron introducidas a partir de la tradición americana-europea de huertos orgánicos. HIFCO fue capaz de transformar la parcela erosionada en un abundante y productivo huerto tropical, un logro que ciertamente demuestra la posibilidad de recuperación de los suelos tropicales erosionados.

Sin embargo, la evaluación señala dos debilidades fundamentales de esta estrategia. Por una parte, muchas de las técnicas usadas para recuperar los sitios de los huertos demandan mucho trabajo. Debido a su amplio financiamiento externo (US\$ 910.000 durante nueve años), HIFCO pudo contar con tres trabajadores contratados y más de 20 participantes en cursos que se requerían para trabajar el huerto. Las familias indígenas no tienen ni la fuerza de trabajo ni el capital para invertir en un huerto de subsistencia tan caro. El modelo, por lo tanto, no nos parece aplicable a nivel local.

Por otro lado, las ideas del huerto circular y de la siembra sin quema pueden tener un buen sentido técnico o ecológico, pero no son prácticas comunes entre los indígenas amazónicos. Como todas las innovaciones tecnológicas, son difíciles de introducir en las prácticas tradicionales de subsistencia debido a la resistencia de los pueblos hacia el cambio. Si, como en este caso, la práctica requiere de una cuota de trabajo más intensa, sin producir a cambio

mayor beneficio, ésta será rechazada inmediatamente. Los participantes en los cursos de HIFCO que fueron entrevistados, encontraron en sus comunidades una resistencia general a estas prácticas y concuerdan con las palabras de alguien de la región de Ampiyacu que dijo: "la gente no estaba interesada, ellos no creían en lo que nosotros les explicábamos".

La otra estrategia usada por HIFCO fue la divulgación de su filosofía y práctica de manejo de suelos forestales. Esto se hizo a través de cursos de capacitación y de muchos medios de comunicación como seminarios, programas de radio y presentaciones en eventos públicos. Seis cursos de capacitación fueron dictados en el huerto de Pucallpa, cada uno para diez parejas de marido y mujer seleccionadas entre diferentes grupos étnicos. Las parejas pasaron tres meses en el lugar aprendiendo teoría en las aulas y practicando en los huertos. La incorporación de las mujeres a través del equipo marido-mujer fue una importante innovación en los cursos de capacitación sobre actividades productivas, porque reconoció el rol fundamental que la mujer juega en la producción del hogar. Estas parejas, al regresar a sus pueblos y organizaciones locales, debían recrear el huerto modelo y transmitir a otros los conocimientos que obtuvieron en los cursos de capacitación.

Lamentablemente, según el personal de HIFCO, solamente doce parejas (el 20% de los capacitados) están involucradas en alguna actividad relacionada con HIFCO en sus áreas locales. Muchos encontraron que los costos para crear un huerto modelo en su comunidad eran demasiado altos, especialmente considerando la falta de interés o respuesta de la comunidad. El personal de HIFCO no ha tenido ni el tiempo ni los recursos para hacer visitas de seguimiento a las parejas que recibieron capacitación. Por lo tanto, el impacto es muy pequeño, especialmente considerando la gran inversión que, para la capacitación, realizó el proyecto.

En vista de la debilidad del huerto modelo para cambiar las prácticas de producción, HIFCO recibió financiamiento para descentralizar el programa en cinco centros regionales: Iquitos, San Lorenzo, Puerto Maldonado, Selva Central y la parte alta del río Marañón. El equipo de evaluación visitó tres de estos nuevos huertos modelos. En uno de ellos encontraron uno cuidadosamente atendido, en el cual el entusiasta promotor había usado muchas de las técnicas de HIFCO para crear un banco local de semillas/raíces de variedades de cultivos locales. En los otros dos lugares, los huertos no estaban bien manejados. Muy poco se había hecho en cualquiera de estos sitios para difundir la experiencia.

HIFCO representa una contribución teórica importante en la búsqueda de la producción sostenible en el ambiente de bosques tropicales. El proyecto ha demostrado que, con técnicas simples, los suelos erosionados pueden ser recuperados para la producción agro-forestal. Sin embargo, en la práctica no parece representar una alternativa económicamente viable para los pueblos indígenas. Y las debilidades de la estrategia centralizada, que combina el huerto modelo con un centro de capacitación, no han permitido a HIFCO tener un gran impacto como un proyecto para promover el acercamiento a la producción sostenible.

El equipo de evaluación hizo algunas recomendaciones pertinentes:

1. El HIFCO debe incorporar un componente de investigación científica para comprobar sus postulados teóricos y ayudar a renovar su orientación.
2. La creación de nuevos sitios para los huertos solamente ha reproducido los problemas de capacitación y difusión de HIFCO. Este programa debería convertir a su centro, en Pucallpa, en una especie de estación técnica de investigación y escuela, la que puede proporcionar capacitación técnica a largo plazo, con reconocimiento oficial, para los jóvenes indígenas de la Amazonía.
3. HIFCO debe buscar formas para incorporar su experiencia al programa de la

AIDSESEP para la capacitación de profesores bilingües de escuela primaria. Esto podría proporcionar medios más naturales y permanentes para difundir, a través de las escuelas primarias comunitarias, el programa para la producción sostenible y la buena salud.

TALLER DE CERAMICA EN LA COMUNIDAD TSACHOPEN, PERU

A fines de 1870, los misioneros franciscanos convencieron a las familias Amuesha sobrevivientes de reasentarse alrededor de la misión establecida en el río Quillazú, en la provincia de Oxapampa. Hasta principios de 1960, los Amuesha vivían precariamente como trabajadores de la gran propiedad que la misión de Quillazú operaba como una hacienda privada. Bajo amenaza de expulsión de sus parcelas, en 1960, los Amuesha que vivían cerca de la misión de Quillazú se organizaron en una comunidad que fue reconocida, en 1974, como Tsachopen por la ley de Comunidades Nativas.

Los comuneros solicitaron en muchas ocasiones al Estado la recuperación de la propiedad sobre la tierra en la que habían vivido siempre. La Iglesia respondió con juicios. Luego de 25 años de luchas administrativas y judiciales, la Corte Suprema del Perú ratificó las resoluciones previas, tanto del Juzgado de Tierras como del Juzgado Civil, a favor de la comunidad de Tsachopen.

Las 860 hectáreas que recibieron habían sido altamente erosionadas y deforestadas por las empresas madereras. Las actividades tradicionales de subsistencia fueron reemplazadas por pequeñas plantaciones de café que no satisfacían sus necesidades económicas. En vista de la creciente pobreza, los hombres jóvenes trabajaban como jornaleros en las plantaciones locales de café y en los fundos ganaderos, mientras que las mujeres jóvenes trabajaban como sirvientas en Lima.

En 1974, la asamblea de la comunidad aceptó la propuesta de una ceramista norteamericana, llamada Connie Talbot, para establecer un taller de cerámica en Tsachopen. En ese tiempo, la comunidad definió los objetivos del proyecto en los siguientes términos:

- fortalecer a la comunidad a través de la creación de una empresa generadora de ingresos, bajo su propiedad y control;
- producir y comercializar utensilios de cerámica de alta calidad usando materiales locales y una tecnología que pudiera ser dirigida por los miembros de la comunidad;
- proporcionar empleo a los miembros de la comunidad;
- capacitar a los miembros de la comunidad en las habilidades técnicas y administrativas necesarias para manejar tal empresa.

El Taller Comunal ha vivido tres períodos distintos entre 1974 y 1993. El primero, entre 1974 y 1981, fue definido por la presencia de la ceramista Talbot como promotora y asesora técnica. Con la conducción técnica de ella y de Harry Davis -un ceramista inglés-, el sector de Miraflores de la Comunidad Tsachopen, trabajando en faenas o servicios comunales, limpió una parcela de tierra y construyó un taller rústico con techo de zinc de aproximadamente 250 metros cuadrados. El sitio fue escogido por su potencial para operar una turbina que proporcionara fuerza mecánica para el equipo. La comunidad construyó una pequeña represa y dos grandes tanques para almacenar agua en la ladera y se colocaron 600 metros de tubos de cemento y más 100 metros de tubo de fierro para alimentar la turbina.

La mayoría de los equipos para el taller, como los tornos, el molino, la mezcladora, etc., fueron construidos en el lugar con pedazos de metal del mercado de chatarra de Lima y con las técnicas para trabajar el metal de los siglos XVIII y XIX. Los equipos más pesados, que necesitaban fragua -como la turbina, el molino y la pulverizadora de rocas-, fueron construidos bajo

especificación en un taller mecánico local. El horno de leña, de tipo coreano, que medía dos metros de ancho por diez de largo, fue diseñado para ser construido con miles de ladrillos refractarios producidos por los miembros de la comunidad con arcilla local. El horno fue inaugurado en 1978, cuatro años después de que el lugar fuera limpiado.

Durante este período, el mayor esfuerzo se centró en la capacitación a los miembros de la comunidad para manejar la tecnología, con el fin de lograr un producto de alta calidad. Un equipo central de seis hombres jóvenes fue capacitado como ceramista; a más o menos una docena de mujeres se les enseñó a preparar la arcilla y los esmaltes; un grupo compuesto de hombres y mujeres aprendieron a cargar, calentar y descargar el horno. Todos aquellos que trabajaban en el Taller recibían un salario diario pagado con los fondos externos del ICCO (Holanda) y, más tarde, por Oxfam del Reino Unido y Oxfam América.

Al comienzo del período, la comunidad entera participaba en la toma de decisiones sobre el proyecto. Con el paso del tiempo, este mecanismo se volvió muy engorroso y se estableció una junta directiva para asegurar que las decisiones pudieran ser tomadas en forma más oportuna.

Para finales de 1979, el Taller estaba produciendo cerámica de buena calidad con esmaltes de feldespato. Luego de la partida de la ceramista Talbot, en 1981, algunos factores produjeron el cierre del Taller en 1983. Los administradores no sabían cómo manejar la alta inflación que golpeó a la economía peruana en esa época; sin aumentar sus precios para estar por encima de los costos, la empresa se descapitalizó rápidamente.

Por otro lado, se hicieron pocos esfuerzos para desarrollar un mercado para cerámica de este tipo en el Perú. Por consiguiente, las bodegas se llenaron con la mercadería no vendida. Problemas técnicos con el horno produjeron pérdidas de hasta el

60% en cada quema, lo que incrementó enormemente los costos. Durante este período, el Taller no resultaba económicamente viable; por lo tanto, las agencias donantes redujeron su apoyo para el proyecto argumentando que, como negocio, el Taller debía comenzar a cubrir sus costos. Sin un salario diario garantizado, muchos trabajadores abandonaron el proyecto.

Durante el segundo período, entre 1985 y 1987, la comunidad logró un acuerdo con Antisuyo, una institución peruana dedicada a la promoción de artesanías. Antisuyo contrató a un ceramista peruano para proporcionar asistencia técnica y guiar la comercialización. Oxfam América refinanció el proyecto con base en un nuevo plan de operaciones desarrollado con la asistencia de Antisuyo.

El plan demostraba que el taller de cerámica podía ser económicamente viable en un período de dos años. Para lograrlo, el personal fue reorganizado en equipos de producción más pequeños y más eficientes y las mujeres fueron capacitadas para producir un producto estándar en moldes. Los administradores recibieron capacitación intensiva en contabilidad, inventarios y cálculos de costos. Antisuyo trabajó con los administradores para desarrollar un mercado para la cerámica en Lima y, para fines de este período, la demanda por la cerámica de Tsachopen empezó a superar la producción.

Sin embargo, el Taller no era capaz de lograr la meta de autofinanciamiento. La producción continuaba siendo un problema; debido a que los trabajadores seguían ganando un salario diario independientemente de los niveles de producción, faltaban incentivos. El mercado de Lima demandaba un producto de alta calidad y juegos de artículos iguales. En ambos casos, el desempeño del Taller era deficiente. Los problemas con el horno -la mayoría de origen humano- continuaron afectando al proceso de producción; existían enormes pérdidas con cada quema, lo que ocasionaba problemas para cumplir con los pedidos de los clientes.

Después de un período de inactividad, Oxfam América y Antisuyo apoyaron un tercer período (1988-1990), con la esperanza renovada de que la empresa comunal podía funcionar. Trabajando con un equipo de producción aún más eficiente, el Taller puso una vez más su producto en el mercado de Lima. Sin embargo, la hiperinflación de 1988-1990 (5.000%), junto con las medidas de shock tomadas por el gobierno de Fujimori, produjeron un clima de inseguridad económica que hizo difícil la sobrevivencia de cualquier negocio. Sin reservas de capital para superar la tormenta; con poco incentivo para arriesgar la inversión de su mano de obra o de su propio capital, y con las continuas pérdidas en cada quema, el Taller una vez más cerró sus puertas.

El Taller de Tsachopen es una experiencia importante de empresa comunal. Sin embargo, a pesar de la continua inversión de capital extranjero, asistencia técnica, capacitación y desarrollo del mercado, nunca fue capaz de ser emprendido por los comuneros como negocio. Como lo hemos visto, las razones son complejas. Nuestro estudio ha subrayado dos de ellas:

1. La producción tradicionalmente es conducida por individuos en la unidad doméstica. Como una empresa comunal, el Taller no tenía dueño o empresario para conducirlo y tampoco ninguna norma tradicional para guiarlo. Esto resultó complicado porque en la sociedad amuesha nadie tiene el derecho o el poder de dirigir la mano de obra de otro. En una cultura que valora las relaciones igualitarias, reflejadas, por ejemplo, en la escala salarial del taller, no había ninguna motivación para que el trabajador se superara en sus metas de producción.
2. En vista de que el proyecto fue financiado completamente con donaciones del extranjero, ni la comunidad ni los trabajadores individuales sintieron que tenían algo que arriesgar en la empre-

sa. Si fallaba, ellos solamente perdían sus puestos de trabajo, que eran vistos por muchos solamente como una fuente extra de ingresos.

En el tiempo de nuestra evaluación, tres ex-trabajadores estaban presionando a la comunidad para que les arrendara el taller abandonado, con el fin de reabrirlo como un negocio privado, invirtiendo su propio capital. Miembros influyentes de la comunidad repetidamente denegaron la solicitud, preguntándose "¿por qué deberían unos pocos beneficiarse del Taller que pertenece a toda la comunidad?"

MANEJO FORESTAL COMUNITARIO EN LOMERIO, BOLIVIA

Antes de la llegada de los misioneros españoles jesuitas, en el siglo XVII, muchos pueblos de diferente origen étnico y lingüístico habitaron la zona de transición entre el bosque seco del Gran Chaco y la sabana con bosque tropical en los llanos de Mojos en el norte. Los jesuitas reasentaron a estos pueblos indígenas alrededor de los centros misioneros y los redujeron a un estilo de vida sedentario. A lo largo de un proceso de varios siglos, diferentes identidades y lenguajes comenzaron a fundirse en una nueva identidad, la chiquitana, que constituía el grupo dominante en esa área.

Según los Chiquitanos de las montañas de Lomerío, sus bisabuelos, que venían de diferentes centros misioneros, vieron en esta región montañosa un refugio contra las frecuentes expediciones para la captura de esclavos durante el auge del caucho (1890 a 1920). Sólo recientemente, a través de la organización política que comenzó en Santa Cruz, en 1982, reestablecieron el contacto con los otros Chiquitanos que permanecieron en Concepción, San José, San Rafael y otros centros misionales.

Con la apertura de caminos hacia la región durante los años de 1970, los habitantes de Lomerío vieron su refugio invadido por los ranchos ganaderos y aserraderos.

En 1984, "Ayuda para el Campesino del Oriente de Bolivia" (APCOB) propuso, a los dirigentes locales, una estrategia de defensa con base en el manejo de las reservas forestales, argumentando que solamente una concesión forestal otorgada por el gobierno podría proveer una protección legal de los territorios indígenas.

Para justificar tal concesión, las comunidades tenían que presentar al gobierno un plan para el manejo forestal y la producción de madera. En ese mismo año, con la aprobación de la organización recientemente formada, la Central Inter-Comunal del Oriente Lomerío (CICOL), APCOB realizó un estudio de los recursos naturales de la región y desarrolló una propuesta para su manejo.

La propuesta inicial incluyó planes para manejar los pastos naturales, para mejorar la alimentación del ganado y para fomentar pequeños proyectos de producción en chacras, colmenas de abejas, talleres de carpintería y un programa de comercialización de maní. El componente principal, sin embargo, fue el plan de manejo en un área de 133 mil has. Después de realizar el inventario forestal, los técnicos de APCOB demarcaron la zona en bloques de 1000 hectáreas. Cada año, un nuevo bloque iba a ser integrado al plan hasta que toda la concesión estuviera controlada.

El plan contemplaba una combinación de técnicas para el manejo forestal que iba desde la cosecha selectiva de especies con valor comercial hasta la creación de una red de caminos para extraer la madera. Además, se incluían propuestas para intensificar la regeneración natural, reforestar algunas áreas agrícolas y pastos degradados y procesar la madera en un aserradero central. El proyecto recibió, desde 1985, un financiamiento sustancial por parte de HIVOS y de Oxfam América.

El proyecto ha atravesado por tres fases. Al principio, el equipo técnico de APCOB dominaba todos los aspectos del proyecto; manejaba los fondos, realizaba la mayoría de funciones técnicas, mantenía re-

laciones políticas y presionaba a los gobiernos. Dado que se trataba de una nueva organización entre pueblos sin tradición de organización intercomunal, la CICOL no estaba todavía en condiciones de conducir estas funciones por sí sola.

El equipo de forestales, agrónomos y antropólogos de APCOB condujo otros estudios, implementó huertos, estableció colmenas de abejas y mejoró el stock de ganado; también construyó un centro piloto con un vivero forestal. Estos pasos fueron importantes, pero el equipo puso poca atención en la construcción de un consenso multi-comunal para el proyecto. La problemática de los derechos individuales, comunales e intercomunales sobre la tierra y el bosque, más tarde crearía mucha división.

Al mismo tiempo, los estudios fueron demasiado optimistas y muy limitados en su alcance. De acuerdo a una evaluación llevada a cabo en 1991 (Barclay y Staver, 1991), los primeros cálculos proyectaron un corte de alrededor de 61.2 metros cúbicos de madera por acre. Esta proyección bajó a 24.5 metros cúbicos en 1987, y se redujo todavía más a 7.65 metros cúbicos en 1990. Igualmente, los estudios económicos de factibilidad proyectaron costos y utilidades demasiado optimistas, según una evaluación realizada en 1991 (Leguizamó, 1991).

Por otro lado, los crecientes conflictos internos y la instalación de un aserradero marcaron la segunda fase, que duró desde 1987 hasta 1990. La CICOL había ganado confianza y capacidad, quería su justa participación en el manejo del proyecto y comenzó a desafiar el control de la APCOB. Esta disputa minó el delicado equilibrio interno y produjo conflictos dentro de la APCOB sobre cómo responder. El asesor técnico renunció en 1987 y el proyecto careció de dirección por un tiempo.

Estos conflictos -normales en un proyecto tan complejo- no pudieron presentarse en un peor momento. En esa época, el gobierno holandés acordó financiar el aserradero y, por lo tanto, la APCOB estaba presio-

nada para ejecutar el dinero presupuestado. La dificultad para transportar la maquinaria y los materiales de construcción a Lomerío, más la situación de agitación interna, provocaron que la instalación del aserradero tardara más de dos años.

La reforestación con plántones de especies nativas del vivero (30.000 en 1990) se desarrolló lentamente, al tiempo que las cuestiones sobre los derechos de propiedad comenzaron a emerger como un problema. En general, las tierras que necesitaban reforestación fueron usadas para la agricultura y los pastizales; por esta razón, las familias reclamaban derechos sobre esas tierras y los árboles plantados en ellas. Por otro lado, aquellos que sembraban los árboles también reclamaban la producción futura sobre la base de su trabajo invertido. En otras palabras, argumentaban el concepto tradicional según el cual la gente tiene derecho a cosechar lo que siembra. Estas disputas debían ser resueltas con la satisfacción de todos los involucrados.

La extracción de madera de los bloques forestales y el comienzo de la producción de madera, en 1990, caracterizan la tercera fase del proyecto. La mayor interrogante ahora es saber si el aserradero puede operar de manera rentable. Puede procesar 6.000 pies de madera fina por día; pero, para tener una producción adecuada, necesita veinte troncos diarios; sin embargo, la dotación que trabaja en el bosque ha producido como máximo catorce. Durante el primer año de operación, el aserradero procesó 524 troncos en cien días laborales, el 25% de su capacidad. La producción fue casi la misma en 1991. Al momento, operando irregularmente, el aserradero no ha sido capaz de cubrir sus costos operacionales.

Las razones para la baja producción son muchas. El proyecto tiene sólo un camión para proveer los veinte troncos necesarios; tendría entonces que hacer dos viajes de ida y vuelta por día a las áreas de producción, localizadas a 30 km. del aserradero, por caminos muy malos. Al mis-

mo tiempo, para extraer madera, el proyecto necesita construir y mantener una red de caminos secundarios. Para ello se requiere invertir más en maquinaria: sólo así el trabajo sería posible. Por otro lado, la CICOL todavía no ha asegurado el acceso a las áreas con mayor potencial para la producción forestal. El gobierno boliviano no cede los derechos legales a la concesión de la CICOL, a pesar de los nueve años de presión y de la puesta en marcha de un plan de manejo.

Este proyecto es ahora manejado por la CICOL con la asistencia técnica de la AP-COB. La meta de que los pueblos indígenas manejen los bosques de sus territorios es sumamente importante, pero cuando el manejo forestal tiene también que proporcionar ingresos para los pueblos locales y sus organizaciones, la tarea demanda hombres con capacidad y experiencia en el manejo empresarial.

Por el contrario, en este caso, los que manejan el proyecto son personas que nunca han llevado cuentas, menos un negocio, y que son seleccionados por las 18 comunidades chiquitanas en un proceso político delicado. Los criterios políticos -muy importantes en la lucha por los derechos indígenas- no pueden sustituir a los criterios técnicos necesarios para la buena administración de un negocio.

Debido a que es imprescindible vender la producción del aserradero a buenos precios, un aspecto muy atractivo de la propuesta de Lomerío fue el componente de comercialización. CIDOB, la confederación nacional boliviana a la cual pertenece CICOL tiene, al lado de su sede en Santa Cruz, un depósito para la venta de madera. Se estableció un acuerdo entre CICOL y CIDOB para que esta última se encargara de vender la madera de Lomerío desde su depósito, aprovechando el camión de CIDOB para transportar la madera a Santa Cruz.

Sin embargo, el número de aserraderos y depósitos de madera se incrementó alrededor de esa ciudad durante el auge maderero de la década pasada. A finales de

los años 80, el mercado de la madera colapsó, junto con la industria minera, el más grande consumidor de madera aserrada del país. El aserradero de Lomerío, lejos del mercado y con una producción irregular, tuvo que reducir sus precios al costo o menos para poder vender su madera. El depósito de CIDOB cerró sus puertas después de más de un año de operación no rentable.

Sin embargo, el proyecto de Lomerío debe ser juzgado como parte de un largo y lento proceso de experimentación, en el cual los principios del mercado capitalista entran en competencia y conflicto con los principios de manejo forestal y subsistencia comunal.

COOPERATIVA DE TEJEDORAS EN URUBICHA, GUARAYOS - BOLIVIA

La producción artesanal fue una parte integral de las reducciones jesuíticas coloniales en la Chiquitania y los Llanos de Mojos de Bolivia. Como ya hemos visto anteriormente, las misiones de la era republicana establecidas por los franciscanos entre los Guarayos fueron organizadas bajo el mismo modelo. Las mujeres eran entrenadas como tejedoras para producir telas, ya sea en sus hogares o en los talleres manejados por la Iglesia; estos textiles fueron un elemento importante en el comercio activo manejado por los misioneros entre los centros misionales, así como con los comerciantes de pueblos distantes. Las mujeres de Urubichá se especializaron en la producción de hamacas hechas de algodón cultivado e hilado por ellas mismas. A pesar del deterioro del sistema de misión, las mujeres de Urubichá continúan produciendo y comercializando hamacas a través de los misioneros locales o comerciantes itinerantes ocasionales.

Entre 1980 y 1983, la Casa de la Cultura de Santa Cruz realizó un diagnóstico de la producción artesanal en el Departamento de Santa Cruz. Este estudio encontró que

las mujeres guarayos estaban produciendo alrededor de ochocientas hamacas por mes en respuesta a la creciente demanda de las áreas urbanas. Igualmente, el estudio constató que, con el incremento de la demanda y debido en gran parte al pequeño margen de utilidad que las tejedoras recibían, se había producido un deterioro de la calidad de los artículos tejidos. Los comerciantes proporcionaban hilos de algodón y bienes de mercado a las tejedoras a precios muy altos a cambio del pago diferido en hamacas. De acuerdo al estudio, en vista de que las tejedoras estaban en constante deuda con los comerciantes, vendían su producción futura a precios muy bajos a fin de no perder el acceso a las materias primas y bienes de mercado.

El estudio identificó un gran potencial en las 350 o más tejedoras de Guarayos y estableció la necesidad de mejorar el diseño y la calidad, la disponibilidad de materias primas a precios más baratos, encontrar canales más equitativos para la comercialización de las hamacas, y fomentar una conciencia entre las tejedoras de que el organizarse entre ellas mismas para la acción colectiva podría ser una estrategia importante para mejorar su situación.

Como resultado de este estudio de diagnóstico, un grupo de personas interesadas en la promoción de la producción artesanal formó una asociación privada -Centro de Investigación, Diseño Artesanal y Comercialización Cooperativa, CIDAC- para trabajar con los artesanos del departamento de Santa Cruz. El CIDAC identificó a Urubichá como un importante centro para la producción de hamacas e inició un programa para alentar a las mujeres a que tomen una acción colectiva y resuelvan sus problemas.

El CIDAC y un pequeño grupo de mujeres tejedoras en Urubichá establecieron los siguientes objetivos para este proyecto:

- crear una organización cooperativa que permita a las mujeres comprar materias primas más baratas y vender el producto final a un mejor precio, por lo tanto mejorar sus ingresos;

- establecer un control de calidad junto con la introducción de una combinación de colores y diseños más comercializables;
- desarrollar una relación más directa con el mercado urbano, evitando en lo posible al intermediario;
- capacitar a las tejedoras sobre la base de una planificación organizacional y de una administración.

En 1982, la promotora del CIDAC alentó a tres mujeres en Urubichá para comprar conjuntamente hilos al CIDAC. Según una de las fundadoras de la cooperativa, Ana de Oreyai, muchas mujeres no confiaban en la promotora del CIDAC: pensaban que ella era sólo otra comerciante más. En 1984, cuando la cooperativa de tejedoras de hamacas llamada "Co-oreporaviqui" ("este es nuestro trabajo") se estableció formalmente, más de 20 mujeres se organizaron para comprar y vender cooperativamente. En 1986, la cooperativa recibió un pequeño fondo de la Fundación Interamericana para financiar la compra de materias primas.

Hoy en día, la cooperativa tiene 138 miembros, de los cuales 120 tejen activamente. Cada tejedora produce en su hogar entre una y dos hamacas por mes. La cooperativa proporciona el hilo -producido localmente en Santa Cruz o en el Brasil- a cada miembro, para sus necesidades de producción y discute regularmente el diseño y la combinación de colores con sus miembros. El sacerdote local continúa comprando hamacas de menor calidad en Urubichá a US\$ 15 y los comerciantes a US\$ 10 cada una. Estos precios escasamente cubren el costo del material, dejando casi nada de dinero por el tiempo y trabajo de la tejedora.

Debido a que la cooperativa demanda calidad a sus miembros, cada hamaca requiere de 15 a 18 carretes de hilo a un costo aproximado de US\$ 18. Los miembros de la cooperativa deciden, en una asamblea general, cuánto pagará la cooperativa a las tejedoras por la producción de una hamaca. En el tiempo de nuestro estudio,

la cooperativa pagaba US\$ 20 por el tejido de una hamaca de tamaño grande. La CIDAC comercializa las hamacas en el mercado de Santa Cruz a US\$ 40.042. El pequeño margen cubre el transporte y los costos administrativos. Los esfuerzos de comercialización de la cooperativa, a través del CIDAC, han incrementado el precio de las hamacas al punto que los costos de trabajo y materiales pueden ser fácilmente cubiertos.

La cooperativa ha decidido ejercer un estricto control de calidad sobre la producción de sus miembros. Para ingresar a la cooperativa, el miembro potencial debe tejer tres hamacas de prueba. Si el producto no cumple los estrictos estándares de calidad, la aspirante no recibe paga por su trabajo y no es invitada a formar parte de la cooperativa. La alta calidad de los productos de la cooperativa es un factor importante para el éxito del proyecto.

Las tejedoras no reciben la cantidad total pagada por su trabajo. Según lo acordado por la Asamblea General de Miembros, US\$ 0.25 son pagados a un fondo para subsidiar los costos administrativos de la cooperativa, y US\$ 0.50 para un fondo de salud de la cooperativa que permite que la tejedora y su familia reciban atención en el centro de salud local a mitad de precio. La cooperativa también descuenta US\$ 2.40 por hamaca como parte de un plan de ahorros obligatorio, en el cual la tejedora tiene acceso a sus ahorros cada seis meses. La contabilidad de la cooperativa (que registra las materias primas entregadas a cada tejedora, las hamacas entregadas por la cooperativa y vendidas a través del CIDAC, y los costos de trabajo y descuentos a cada tejedora) es cuidadosamente registrada en un archivo de tarjetas manejado por una de las mismas tejedoras.

La cooperativa "Co-oreporaviqui" tuvo éxito en la creación de la conciencia del valor del trabajo de las tejedoras. La experiencia ha enseñado a las mujeres el valor de la acción colectiva. A través del esfuerzo conjunto, los miembros de la cooperativa han sido capaces de mejorar sus pro-

ductos e incrementar sus ingresos. El estudio de caso conducido en el área de Guarayos muestra que algunas tejedoras de Urubichá tienen ingresos hasta US\$ 400 al año. En muchos casos, esto representa un ingreso más grande para la familia que aquel derivado del trabajo agrícola en que el marido está comprometido a tiempo completo, mientras que el trabajo de la tejedora es a tiempo parcial.

Pero la cooperativa tuvo un impacto más amplio. A través de una iniciativa suya, todos los artesanos de Urubichá han formado una asociación de artesanos a lo largo de la comunidad llamada "Arte Rural", que actúa como un sindicato, negociando precios justos con los comerciantes locales. A través de los esfuerzos de esta asociación, más de 400 mujeres tejedoras de la comunidad, miembros de "Arte Rural", acordaron tarifas de precios para las hamacas en base a la calidad del producto.

Este proyecto es particularmente importante debido a su énfasis en las mujeres como actores importantes de la economía indígena. A pesar que el papel jugado por las mujeres indígenas es fundamental para la familia y la economía del asentamiento, los proyectos con enfoque económico tienden por lo general a excluir su participación.

PROYECTO SERRA DO RONCADOR ENTRE LOS XAVANTE DE PIMENTEL BARBOSSA, BRASIL

El cerrado es un ecosistema que cubre cerca de un cuarto del territorio nacional de Brasil, en el centro de los Estados de Goiás, Mato Grosso y Tocantins. El cerrado es el hogar de 29 diferentes pueblos indígenas, entre ellos los aproximadamente seis mil Xavante, que viven en cerca de cincuenta aldeas circulares o semi-circulares esparcidas entre las seis reservas oficialmente reconocidas. Pimentel Barbosa, una reserva titulada de 330 mil hectáreas, situada en la parte alta de la

cuenca del río Xingú en el Estado de Mato Grosso, tiene tres aldeas Xavante, la más grande de las cuales es Etenetipa, con cerca de 250 habitantes. El bosque bajo de cerrado incluye muchas especies endémicas de flora, ampliamente usadas por los indígenas como alimento y medicina.

Durante 1970-1980, Mato Grosso fue una de las principales áreas donde el gobierno expandió la frontera agrícola, promoviendo a gran escala la tala de bosques para ranchos ganaderos y la agricultura. Este esfuerzo, enormemente costoso, trajo severas consecuencias para el ecosistema del área. Los territorios indígenas fueron invadidos, desmontados y degradados como resultado de estas políticas de desarrollo. Los colonos pobres, inducidos por los programas gubernamentales a asentarse en la región, se convirtieron más tarde en mano de obra local.

Como parte de este impulso para expandir la frontera y modernizar la agricultura, la Fundação Nacional do Índio (FUNAI) implementó en Pimentel Barbosa, desde finales de la década de 1970, un proyecto de producción de arroz a gran escala combinado con la cría de ganado. Este proyecto proporcionó a los Xavante grandes equipos agrícolas, como tractores, arados y cosechadoras para la siembra de grandes áreas de arroz para la comercialización.

Lamentablemente, los Xavante son por tradición cazadores antes que agricultores; y, puesto que ni la vocación del ecosistema ni de la gente local fueron tomados en cuenta, hubo una serie de fracasos que condujeron a cambios en la economía tradicional de las aldeas, incrementando la tensión política y la división de las aldeas, y creando una mayor dependencia en la FUNAI. Luego de cinco años de insistencia, la FUNAI abandonó el proyecto en 1985.

Como resultado de esta experiencia, los Xavante comenzaron a discutir entre ellos en la *wara*, o consejo tradicional de los hombres, la mejor forma de proteger, administrar y manejar su territorio, al tiem-

po de mantener sus tradiciones culturales y una relación con la sociedad brasileña. Por tres años circularon y maduraron las ideas dentro de las aldeas de Pimentel Barbosa, hasta que en 1988, en una reunión con los líderes de otras áreas indígenas, los Xavante sentaron las bases para un nuevo programa que ellos llamaron Jaburu. Para el primer proyecto, las aldeas dieron prioridad a la construcción de un puente sobre el Río das Mortes (río de las muertes).

En forma paralela a este proceso, los Xavante de Etencipa, bajo el liderazgo de un joven que había estudiado fuera de la aldea, establecieron la Asociación como una forma organizacional capaz de operar proyectos para las aldeas. La asociación de los Xavante se encargó del proyecto Jaburu, estableciendo una pequeña central en Goiania. El Consejo tradicional, sin embargo, mantuvo el control político sobre el Proyecto Jaburu y la Asociación Xavante.

En 1989, bajo el auspicio del Núcleo de Cultura Indígena de São Paulo, fue fundado en Goiania el Centro de Pesquisa Indígena (CPI) con el objetivo de mejorar el manejo de los ecosistemas locales en las áreas indígenas, estableciendo un puente entre los conocimientos tradicionales y los técnicos. El CPI convino con la Asociación Xavante en desarrollar tres programas integrados en la Reserva Pimentel Barbosa: 1) Manejo de vida silvestre (encuestas sobre las especies de caza y crianza de algunas especies en cautiverio para repoblamiento de las áreas indígenas); 2) manejo y mercadeo de frutas nativas (introducción de tecnologías para el procesamiento, conservación y producción comercial de frutas y esencias vegetales); y, 3) agricultura regenerativa (manejo del suelo utilizando fertilizantes orgánicos y técnicas agroforestales).

En 1990, el CPI, la Asociación de Xavantes de Pimentel Barbosa y el Centro de Investigación Agrícola Brasileño (EMBRAPA), firmaron un convenio para trabajar juntos en el desarrollo de un plan para manejar

las 330 mil has. de Pimentel Barbosa. La Universidad Católica de Goias, acordó proveer personal profesional para los programas del CPI y capacitación técnica para jóvenes indígenas. El Programa CPI-Xavante estableció su base de operaciones en Xavantina, una población brasileña cerca de la reserva.

Después de un pequeño estudio-diagnóstico del área, la Asociación Xavante y el CPI establecieron los siguientes objetivos para el proyecto:

- Realizar un estudio de las fronteras del territorio y la situación de todas las propiedades vecinas, como base para acciones futuras de defensa territorial.

Con relación a la flora

- un estudio diagnóstico de la calidad de los recursos forestales;
- un estudio diagnóstico de las áreas degradadas dentro del territorio;
- reproducción de especies nativas en viveros locales;
- recuperación de las áreas degradadas debido de la actividad humana;
- introducción de tecnologías para la preservación, embalaje y comercialización de las frutas nativas.

Con relación a la fauna

- un estudio de los patrones de cacería y de las técnicas tradicionales para el manejo tanto de especies acuáticas como terrestres.

Como un resultado de los estudios iniciales de factibilidad, el proyecto encontró gran interés, en Europa, para la compra de frutas nativas procesadas. El proyecto seleccionó un sitio para el procesamiento de la fruta a ser recolectada. Las mujeres de la aldea fueron trasladadas en camión a diversas partes del bosque para que recolecten las frutas y luego eran recogidas al final del día. Si bien la recolección seguía los patrones tradicionales para esta actividad, las mujeres eran presionadas tanto por la enorme demanda de fruta como por los pagos en efectivo que ellas debían recibir por sus esfuerzos de recolección.

No obstante que el proyecto salió sin ganancias ni pérdidas, durante su primer año, no pudo pagar a las mujeres recolectoras. Esto causó tanto resentimiento como desilusión entre las mujeres de la aldea. Los jefes de la aldea (consejo de ancianos), a través del *taara*, decidieron, a mediados de 1991, que las mujeres no debían reiniciar sus tareas de recolección para el proyecto. Mientras tanto, la Asociación Xavante se trasladó con el proyecto a Xavantina e inició, a mediados de 1993, la construcción de una moderna planta para el procesamiento de frutas nativas. El consejo de ancianos decidió que el 30% de la materia prima para la planta procesadora debía venir de Xavante, mientras que el 70% debía ser comprado de la población brasileña local.

Se contrató un biólogo para que conduzca estudios sobre la situación de las especies de cacería en la reserva. El CPI había enfocado sus esfuerzos en el centro Goiana sobre el manejo y la crianza de cinco especies: pecarí de collar, el pecarí de labios blancos, la capibara, el tapir, y el venado. El estudio, que no fue concluido por muchas motivos logísticos, hizo recomendaciones preliminares para que los Xavante se centren en la recuperación y el manejo de especies silvestres de cacería antes que intentar criar estos animales en semi-cautiverio.

El programa ha dado gran énfasis a la planificación participativa, en la cual los asesores técnicos del CPI y el EMBRAPA se reúnen con la Asociación Xavante y los líderes de la aldea, para discutir las prioridades y los pasos que deben seguirse. Ya que el programa se ha enmarcado dentro de la realidad política de la comunidad, ha disfrutado de amplio apoyo de la comunidad. El programa es financiado por la World Wildlife Fund, la Fundación Gaia, la Red de Acción Forestal y la Fundación Interamericana. Es manejado por la Asociación Xavante; la contabilidad es llevada por un joven xavante capacitado por el CPI en técnicas contables. El programa es auditado regularmente con la participación de la Asociación.

RECA, PROGRAMA DE AGRO-FORESTERIA EN EL SUDESTE DE ACRE, BRASIL

A medida que la carretera BR-364 se abría camino al norte del Estado de Acre, desde Porto Velho -la capital de Rondônia- carreteras secundarias fueron abiertas, atravesando el bosque, a ambos lados de la ruta principal, para asentar al gran número de colonos que se trasladó desde la región costera del Brasil. La mayoría de los colonos eran agricultores desposeídos o trabajadores agrícolas, quienes fueron inducidos a migrar a la Amazonia en un esfuerzo dirigido por el Estado por ocupar y incorporar físicamente al Estado-nación brasileño.

Estos colonos se enfrentaron a dos problemas casi insalvables:

1. No tenían los conocimientos sobre cómo adaptar su experiencia agrícola al bosque tropical amazónico, un ecosistema que no se presta fácilmente a la tecnología asociada a la agricultura comercial.
2. En vista de que el proceso de colonización creó nuevas "comunidades" con colonos de diferentes antecedentes, y que cada uno vivía en su propia parcela, las familias estaban socialmente aisladas unas de otras, sin redes de parentesco o de amistad para ayudarse en tiempos difíciles.

En 1988, un pequeño grupo de personas con especialización técnica comenzó a visitar a los colonos establecidos alrededor de Vila Nova Califórnia y a discutir el serio problema que enfrentaban y sus posibles soluciones. Para fines de ese año, el equipo técnico consultó a la CERIS (ONG con sede en Río de Janeiro), la que los alentó para continuar sus discusiones con el pueblo para desarrollar objetivos específicos y acciones concretas para alcanzar esos objetivos. Para mediados de 1989, el grupo presentó una propuesta a la CEBEMO (Holanda) que fue financiada inmediatamente.

El equipo RECA, a través de discusiones con los colonos de Vila Novo California, estableció los siguientes objetivos para el proyecto:

- elevar el nivel nutricional de la dieta diaria, diversificando y mejorando la producción de subsistencia;
- mejorar el ingreso de dinero adaptando mejor el sistema de producción comercial al ecosistema local;
- crear una comunidad funcional, fomentando las relaciones sociales centrada en la reciprocidad, la dependencia mutua y la solidaridad.

El proyecto RECA adoptó una metodología basada en cuatro principios:

Educación/participación. El proyecto intenta crear una nueva clase de conocimiento técnico y social basado en la perspectiva cultural local. De acuerdo a un participante local del proyecto, "por esa razón, el proyecto RECA debe tomar como punto de partida nuestra forma de pensar y de sentir".

Transparencia. La comunidad espera recibir de los coordinadores del proyecto información clara y objetiva sobre las operaciones y resultados del proyecto.

Coordinación/planificación/evaluación. La coordinación de todas las actividades del proyecto debe estar basada en un proceso de planificación que involucre a los grupos locales. Estos mismos grupos deben estar involucrados en el monitoreo de las actividades y en la evaluación de los resultados.

Ecología. El mejoramiento de la calidad de vida de los colonos de Vila Novo California debe tener una perspectiva a largo plazo con base en la compatibilidad entre el ecosistema local y las actividades del proyecto.

El programa es manejado por una comisión coordinadora elegida anualmente por la asamblea de colonos. Esta comisión dirige un equipo de tres personas técnicamente calificadas y ocasionalmente contrata consultores para capacitar y resolver los problemas técnicos. El equipo técnico

debe proporcionar un reporte mensual de sus actividades y gastos a la comisión coordinadora.

El proyecto RECA utiliza el concepto de agroforestería como un marco para sus esfuerzos por mejorar la producción para la subsistencia y para el mercado. Imitando la diversidad forestal y la estructura estratificada, el sistema de agroforestación del RECA combina el cultivo de plantas, arbustos y árboles cuyos ciclos productivos varían de corto plazo a largo plazo. Los cultivos incluyen los tradicionales, como maíz, mandioca, granos, junto con frutas nativas y árboles de madera para leña y construcción. La calidad y fertilidad del suelo en pequeñas áreas de bosques alteradas y erosionadas (de 1 a 3 has.) es recuperada a través de la reforestación con árboles leguminosos y especies rastreadoras que cubren la tierra.

Durante los tres años iniciales, el proyecto RECA se ha concentrado en tres aspectos principales del programa. Puesto que la mala nutrición fue identificada como uno de los problemas más urgentes, el proyecto ha enfatizado el mejoramiento y diversificación de la producción para el consumo de los hogares, a través de la capacitación sobre técnicas de agroforestación y la introducción de técnicas simples para el análisis del suelo y asociación de cultivos.

Al mismo tiempo, el proyecto comenzó a trabajar con los colonos para recuperar las áreas degradadas, las que eventualmente podrían ser incorporadas nuevamente a la producción. Y, finalmente, a través de un programa intensivo de sesiones de capacitación y acciones colectivas, el proyecto está creando un sentido de comunidad entre las familias colonas dispersas.

Cuando el proyecto vea que estos objetivos se están alcanzando, se comenzará a poner mayor énfasis en la producción para el mercado como un medio para generar más ingresos monetarios. Debido a los cambios cíclicos en el mercado para los productos amazónicos -los que pueden ser desastrosos para quienes dependen completamente de la comercialización de

un solo producto- el proyecto RECA trabaja con dos reglas de juego:

1. es esencial que los colonos locales consoliden su base de subsistencia antes de aventurarse en el mercado; y
2. la producción de mercado debe ser diversa y estar orientada a la creciente demanda de las frutas y sabores exóticos amazónicos. El proyecto ha comenzado a experimentar con frutas locales como los de la palma y el "cupuaçu". Se planea desarrollar una pequeña industria local para procesar las frutas nativas, palmitos, nueces brasileñas y tapioca.

La evaluación señaló al mismo tiempo también algunos problemas. El proyecto inicial fue muy ambicioso: se quería trabajar con un gran número de colonos sin tener la base organizacional para ser capaces de hacerlo. La escala del proyecto tuvo que reducirse cuando ya estaba en marcha. Las mujeres no fueron incorporadas en el proyecto hasta 1992, cuando se añadió el componente de salud al proyecto. A pesar de contribuir en forma muy significativa a la producción de subsistencia y a la nutrición de la familia, no se consideró la capacitación técnica de las mujeres. Esta debilidad está siendo corregida ahora.

En menos de cinco años, el proyecto RECA ha demostrado cierto éxito en la divulgación del modelo de producción agroforestal, al tiempo de consolidar la base de subsistencia mejorando los niveles nutricionales de los colonos de Vila Novo California. Una parte importante de este éxito han sido los alentadores resultados en el desarrollo de una base social capaz de coordinar, planificar y evaluar las actividades del proyecto. La existencia de la participación activa y la preocupación de la comunidad garantiza el éxito, a largo plazo, en la consecución de los objetivos del proyecto.

TIENDAS COMUNALES Y TRANSPORTE FLUVIAL EN EL BAJO CAQUETA, COLOMBIA

Como vimos en nuestro estudio de caso en tres comunidades indígenas, a lo largo de los ríos Apaporis y Miritiparaná, la región baja del Caquetá contiene una gran diversidad de pueblos indígenas que viven a la manera tradicional, muy aislados de los pocos centros de actividad de mercado.

Poco después del comienzo del siglo y hasta 1960, los comerciantes de caucho incorporaron a gran parte de los Yucuna, Macuna, Letuama y otras poblaciones indígenas en un sistema de habilitación para extraer, a un costo mínimo, jebes para el mercado europeo. Los indígenas recibían anticipadamente bienes de mercado, cuyo valor era fijado a precios exorbitantes, para crear obligaciones crediticias, en pago de las cuales ellos debían entregar una cuota igualmente exorbitante de caucho cada cuatro o seis meses.

Algunos comerciantes -como Jácome en Guayacá o Cabrera en Campoamor- establecieron un centro permanente entre los indígenas para congregarlos y llevar a cabo sus actividades comerciales; estos núcleos frecuentemente se convertían en asentamientos multiétnicos. Otros -como Uribe- vivían en pueblos pequeños en los ríos mayores como la Pedrera en el Caquetá y establecieron pequeños campamentos dispersos en las partes altas de los afluentes, nombrando reiteradamente a indígenas de confianza como "jefes" de las operaciones en estos campamentos.

A pesar que las condiciones de la recolección del caucho en esta región no eran tan crueles como aquellas del Putumayo en el sur, las poblaciones indígenas sufrieron un deterioro físico y cambios culturales importantes. Debido a la distancia de los centros de mercado y a la falta de dinero, los indígenas tenían pocas posibilidades más que endeudarse con los comerciantes del caucho y luego con los comerciantes

de pieles y los misioneros católicos para conseguir los bienes de mercado. A pesar de la fuerte explotación que el sistema de habilitación significaba, éste se volvió parte de su forma de vida.

En 1974, el Instituto Colombiano de Antropología (ICAN) y el gobierno, establecieron una Estación Antropológica con base en la casa de Uribe, en la Pedrera. Los jóvenes antropólogos que conformaron la Estación, realizaron una investigación etnográfica junto con algunos esfuerzos prácticos para mejorar la salud y situación económica de los pueblos indígenas. Ellos identificaron al sistema de habilitación como el mayor obstáculo para que los indígenas logaran un desarrollo autónomo. Crearon, entonces, un plan para proveer a las comunidades de una fuente alternativa de bienes de mercado, a través de las tiendas comunales capitalizadas, inicialmente, con fondos de agencias donantes.

Con un capital inicial de mil dólares, establecieron tiendas provistas con algunos productos básicos en cinco comunidades a lo largo del río Miritiparáná. En 1984, después de que la Estación Antropológica cerró, la misión Holandesa estableció cinco tiendas más con un capital total de US\$ 750. Sin la asistencia directa de los antropólogos u otros que entendieran la dinámica del capital circulante, las tiendas no pudieron continuar.

Los entrevistados, durante la evaluación, señalaron que los miembros de la comunidad no entendieron completamente los objetivos de las tiendas. Ellos las veían como una suerte de regalo del Estado y de los extranjeros, más que como una respuesta al problema que ellos habían identificado.

Pero también se presentaron varios problemas prácticos. Las tiendas fueron entendidas por los miembros de la comunidad dentro de la lógica del sistema de habilitación. Ellos querían obtener los bienes a crédito, para después pagarlos con productos. Pero los antropólogos, queriendo poner fin al sistema de habilita-

ción, no quisieron aceptar este arreglo. Además, casi no había dinero circulante en las comunidades indígenas para hacer posible el pago inmediato en efectivo de los bienes. Debido a que las tiendas eran vistas como un regalo para la comunidad, nadie se interesó por controlar su manejo. Como resultado, el stock y el capital sucumbieron ante las deudas no pagadas y el robo.

Si bien las tiendas comunales fallaron como empresas comerciales, también crearon suficiente competencia con los patrones para disminuir la rentabilidad del sistema de habilitación. Al hacerlo, iniciaron un proceso de afirmación cultural y política que condujo, durante los años 80, a la formación de algunas federaciones en las comunidades locales.

En 1989, el gobierno local, a través de la Comisaría, en coordinación con la División de Asuntos Indígenas del Gobierno, realizó un nuevo intento para desarrollar un sistema de comercialización para las comunidades de los ríos Miritiparáná, Apaporis y bajo Caquetá. Se establecieron los siguientes objetivos para el proyecto:

- evaluar en forma permanente las necesidades de las comunidades;
- mejorar las condiciones de vida en las comunidades;
- buscar nuevos productos que pudieran ser comercializados dentro de la región;
- fortalecer la economía tradicional y crear condiciones para el intercambio.

Las dos entidades aportaron US\$ 7.500 para comprar un bote capaz de llegar a las comunidades menos accesibles de la región y proveerlas con bienes de mercado. Como sus predecesoras las tiendas comunales, el proyecto propuso la creación de un sistema de comercialización alternativo para eliminar a los intermediarios, que continuaban beneficiándose de la producción de las comunidades indígenas. Luego de cubrir la ruta por una sola vez, el proyecto concluyó en 1991; el bote fue abandonado.

Según la evaluación de esta experiencia, existieron tres razones principales para este fracaso: 1) faltó el financiamiento para la ejecución del proyecto; 2) la presencia en el área de la División de Asuntos Indígenas, el principal ejecutor, fue irregular; y, 3) las comunidades indígenas nunca estuvieron involucradas lo suficiente en el proyecto como para asumirlo. En palabras del representante de Asuntos Indígenas, "nosotros nunca fuimos capaces de crear la necesidad del bote (en las comunidades)".

A pesar de la experiencia con las tiendas comunales, entre 1974-1984, y con el bote-tienda, en 1990-1991, la División de Asuntos Indígenas ha presentado un nuevo proyecto para relanzar la tienda-bote para las mismas comunidades y con los mismos objetivos.

PRODUCCION PARA LA SUBSISTENCIA Y NUTRICION EN LA PARTE ALTA DE LOS RIOS PUPURI Y TIQUIS, VAUPES, COLOMBIA

La cuenca del Vaupés es una de las regiones más diversas, en términos étnicos, en la cuenca amazónica. El área del proyecto (sur de Mitú, en el río Vaupés) tiene una población de 2.700 habitantes que representan ocho diferentes filiaciones étnicas: Tucano, Sirano, Yurutí, Desano, Carapana, Tatayo, Tuyuca y Barasano. La región fue muy influenciada por el enfrentamiento entre los misioneros católicos y los intereses caucheros. Entre 1914 y 1950, los misioneros Monfartianos estuvieron presentes entre los pueblos indígenas; desde 1950, los misioneros de San Xavier reemplazaron a los Monfartianos e introdujeron la crianza de ganado en las comunidades indígenas.

Como en la cuenca del Caquetá, la explotación del caucho continuaba siendo, hasta cerca de 1960, una actividad económica importante. A partir de entonces, las condiciones del mercado la hicieron impro-

ductiva. Los patrones del caucho volvieron entonces su atención a la comercialización de pieles que dio lugar a un pequeño auge de este recurso, hasta que se estableció que esta actividad constituía una amenaza para la supervivencia de la vida silvestre de la región. Desde finales de los 70, la producción de la hoja de coca para el comercio de drogas se expandió en el Vaupés y provocó profundos cambios en la vida económica de los indígenas de la región.

En 1981, la Unión de Indígenas de la Zona Acariacuara (UNIZAC), se afilió como un miembro del Consejo Indígena Regional del Vaupés (CRIVA). Tres años después, una epidemia de tuberculosis y tifoidea devastó la región. La UNIZAC atribuyó el alto número de muertos a la creciente malnutrición en las comunidades indígenas. Según un informe de la UNIZAC, "la crianza de ganado ha tenido un impacto negativo, porque tradicionalmente nosotros los indígenas no comemos ese tipo de carne y no bebemos leche". Al mismo tiempo, el relativamente alto ingreso de dinero, derivado de la producción de hoja de coca, provocó el abandono masivo de las chacras de subsistencia. El informe continuaba diciendo: "toda la gente aquí no tiene comida porque los huertos están llenos de coca para la mafia. Los únicos que producen comida son los ancianos y los otros les roban comida de sus huertos".

Alerta ante esta situación, la UNIZAC se fijó como una prioridad convencer a las poblaciones indígenas de la necesidad de recuperar sus chacras de subsistencia tradicionales y mejorar la calidad del agua para el consumo. Para hacerlo, la UNIZAC estableció un convenio de trabajo con el programa del "Acuerdo Bilateral Colombiano-Holandés", a través del Servicio Seccional de Vaupés localizado en Mitú. Como primer paso para el desarrollo del proyecto, la UNIZAC realizó una encuesta de la producción agrícola y ganadera en las comunidades. Basada en esta encuesta, la UNIZAC y el Servicio de

Salud desarrollaron un proyecto de tres años. El componente agrícola/ganadero del proyecto tuvo los siguientes objetivos a corto plazo:

- incrementar la producción de alimentos para consumo local;
- facilitar la circulación de productos alimenticios dentro del área;
- educar a la gente de la comunidad en nutrición y una dieta balanceada;
- recuperar el conocimiento tradicional sobre la subsistencia y la nutrición y aplicarlo a través del proyecto.

Estos fueron los objetivos a largo plazo:

- promover la venta de la producción excedente luego de satisfacer las necesidades de subsistencia;
- seleccionar variedades de cultivos que tuvieran una ventaja en el mercado local debido a su calidad;
- fortalecer la comercialización de productos locales incluyendo transporte, almacenamiento y apertura de mercados;
- capacitar a los líderes y miembros de la comunidad en la administración del dinero.

El proyecto piloto comenzó en 1986, con un financiamiento externo de US\$ 3.250. Las actividades se realizaron en dos comunidades: Acaricuara y Yapu. Fueron contratados promotores para ayudar a los miembros de la comunidad a recuperar sus habilidades técnicas y a aprender nuevas. Como resultado de la encuesta, el personal del proyecto seleccionó el corazón de palma (chontaduro) y el cacao, como rentables, para complementar los cultivos de subsistencia tradicionales. Para aumentar el consumo de proteínas, el proyecto eligió la crianza de gallinas, patos, puercos y peces.

En 1989, una evaluación del programa señaló una serie de defectos en la transferencia de la tecnología a las comunidades. Los promotores tenían poco conocimiento o experiencia sobre varios aspectos del programa. Por ejemplo, no estaban familiarizados con los ciclos productivos de las palmas y tampoco con las condiciones

necesarias para hacer germinar las semillas. El vivero se estableció casi a 3 km. de las chacras. De los 7 mil plántones cultivados, sólo 600 sobrevivieron al trasplante. Por otra parte, el proyecto introdujo 400 pollos traídos de una finca avícola distante. Debido a que la gente estaba acostumbrada a criar gallinas como si fueran aves silvestres, no sabían preparar comida para estas aves, las cuales murieron.

Los técnicos tenían todavía menos experiencia con la piscicultura, sobre todo, en ese medio ambiente. En primer lugar, experimentaron bloqueando pequeñas quebradas; sin embargo, las inundaciones inesperadas, combinadas con la costumbre local de pescar con venenos naturales, frustraron el intento. Ensayos futuros para criar peces en lagunas artificiales también enfrentaron problemas técnicos de reproducción y alimentación, así como problemas sociales: ¡los niños pescaban hasta vaciar las lagunas!

La evaluación señaló también que los promotores permitieron una participación muy limitada de la comunidad en la planificación y toma de decisiones, por lo que se recomendó que la organización de la comunidad asumiera un papel más activo en la administración de su propio programa.

UNIZAC y el Servicio de Salud, incorporaron los resultados de la evaluación en la segunda fase del proyecto, que se desarrolló desde 1990 hasta 1992. En la nueva fase se dio más énfasis a la participación, organización y educación de la comunidad. Las responsabilidades fueron delimitadas más claramente entre las comunidades, la UNIZAC y el Servicio de Salud. La organización NOVIB financió esta fase con US\$ 37.500 y se identificaron 25 comunidades beneficiarias.

La tercera fase del proyecto se estaba planeando en la época de nuestro estudio. A la NOVIB se le solicitaron U\$S 146.000 para cubrir un período de dos años en las 25 comunidades. El equipo del proyecto contrató un profesor, un doctor, una enfermera, promotores de salud rural, bac-

teriólogos, dentistas, nutricionistas, agentes de extensión agrícola y antropólogos.

Este programa hizo dos contribuciones importantes:

1. El reconocimiento de que las epidemias son estimuladas por la mala nutrición, la cual a su vez es resultado del abandono de las prácticas de subsistencia. En vez de concentrarse exclusivamente en curar a los enfermos, el programa enfatizó la necesidad de recuperar la dieta balanceada que las prácticas tradicionales de subsistencia aportaban.
2. El reconocimiento de que la participación de la comunidad era un ingrediente importante en el éxito del programa, condujo a la reformulación de

la metodología al final de la primera fase. La apertura para aprender de los errores dio al programa una flexibilidad que le permitió sobrevivir a los problemas y responder a las críticas de la comunidad.

Quizás la mayor amenaza para la continuación del proyecto son la fiebre electoral y los partidos políticos que arrasaron la región desde la reforma a la Constitución, que promovió la descentralización administrativa y la elección local de alcaldes. A pesar de que esta reforma es un importante paso en los derechos de los indígenas de Colombia, trajo consigo el estilo criollo de politiquería, que amenaza con polarizar las organizaciones y sus programas.



NECESIDADES, INICIATIVAS ECONOMICAS Y LA NUEVA ECONOMIA INDIGENA AMAZONICA



LA VIABILIDAD COMO GUIA

Como hemos visto en las descripciones de proyectos evaluados por este estudio, los indígenas amazónicos se han movilizadо rápidamente para vincularse al mercado. Empujados por crecientes "necesidades", -como llaman los Bora del Ampiyacu a sus requerimientos de bienes del mercado- y haciendo frente al hecho de que los patrones como intermediarios amortiguadores del impacto se fueron, los indígenas amazónicos han comenzado a experimentar nuevas vías que los conduzcan directamente al mercado. La ganadería, la producción tradicional de hamacas, los camiones de propiedad de la comunidad, los botes y tiendas con productos comerciales, al igual que la venta de frutas exóticas, son sólo algunas de las estrategias que hemos visto poner en práctica a lo largo de las últimas dos décadas. Pero también hemos constatado que muchas de estas estrategias no han sido bien concebidas y que una vez puestas en práctica, han tenido muy poco éxito como actividades empresariales. Con mayor frecuencia parecen responder al deseo de lograr acceso a los "regalos" de "generosas" agencias extranjeras de financiamiento, antes que a un intento de encontrar una relación viable y duradera con el mercado.

Los resultados de nuestro estudio demuestran claramente que, en el contexto del mercado, los indígenas amazónicos no han estado particularmente preocupados ni por la "viabilidad" ni por "el largo plazo". A lo largo de toda la historia de las áreas de fronteras coloniales de América, los comerciantes y otros agentes buscaron crear, entre los indígenas americanos, la necesidad de mercancía para luego satisfacer aquel deseo en el presente inmediato, sin importarles ni los costos humanos ni los ambientales.

Como vimos anteriormente, los indígenas amazónicos en general tienen escasa comprensión de cómo funciona el mercado, pues a lo largo de su historia de contacto su fuente de mercancía fue el patrón. Se contentaban con trabajar, entregar o dar a cambio una cuota de productos forestales, siempre que obtuvieran la mercancía. Pero ahora que el dinero y el mercado son parte de su vida cotidiana, la viabilidad a largo plazo de sus relaciones con el mercado se vuelve crítica para su supervivencia.

La noción de viabilidad es un concepto clave para evaluar las iniciativas económicas entre los indígenas amazónicos. Es importante que la idea sea comprendida e incorporada en el subconsciente cultural del indígena amazónico, y puesta en práctica en sus iniciativas orientadas al mercado.

Viabilidad es un término acuñado por los biólogos para describir si una forma de vida es o no capaz de sobrevivir y desarrollarse bajo las condiciones existentes. El término es frecuentemente usado en referencia al futuro de un embrión, un pedacito de vida recién creado, cuando nos preguntamos si podrá llegar a ser un adulto de su especie completamente desarrollado y funcional. Los biólogos evolucionistas hablan de la viabilidad de una mutación particular en la estructura genética de una especie; es decir, si ésta podrá sobrevivir a las severas condiciones del ambiente para convertirse en el fundador de un nuevo árbol genealógico, o si, desafortunadamente, al tratar de adaptarse a su medio ambiente simplemente desaparecerá.

Al haber encontrado útil la idea, los científicos sociales tomaron prestado el concepto de viabilidad de los biólogos y lo aplicaron a diferentes aspectos de la vida social. Por ejemplo, los sociólogos pueden estudiar las condiciones bajo las cuales son viables los vínculos sociales de una comunidad. Los economistas y especialistas en desarrollo se refieren a la viabilidad de un proyecto o de una iniciativa económica. En este caso, están indicando las posibilidades del proyecto de sobrevivir y desarrollarse bajo las actuales condiciones. Al estudiar dichas condiciones, el economista o el especialista en desarrollo será capaz de predecir si un proyecto será o no viable.

Del aprendizaje derivado de experiencias anteriores podemos desarrollar una idea bastante precisa de qué factores conducirán a la supervivencia y desarrollo exitoso de una iniciativa. De nuestras investigaciones hemos aprendido que la viabilidad de un proyecto depende de dos clases de factores: 1) factores globales externos, como las condiciones políticas y económicas correctas; 2) de factores internos relacionados con el proyecto, como un buen diseño y organización del mismo, además de las cualidades humanas como el ingenio y la constancia de las personas que trabajan en tal proyecto.

En la siguiente sección extraemos las lecciones aprendidas en 24 evaluaciones de proyectos, para describir algunos de los problemas comunes que hemos encontrado y resaltar los factores que favorecen la viabilidad de iniciativas económicas en el contexto de la Amazonía. Exploramos brevemente los factores contextuales, tales como la influencia de las políticas estatales, las condiciones económicas, el mercado y el contexto socio-político. Luego, examinamos los aspectos internos del desarrollo de una iniciativa, ilustrando cada uno de estos aspectos con ejemplos concretos del proyecto evaluado.



LA VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS REQUIERE UN CONTEXTO FAVORABLE

Todas las iniciativas económicas orientadas hacia el mercado operan en un contexto social que influye en sus posibilidades de supervivencia y desarrollo. El Estado, por ejemplo, establece un clima específico a partir de políticas que pueden provocar que la oferta monetaria se expanda o contraiga, de leyes que regulan la estructura de los impuestos o las condiciones para la extracción de recursos, y de las inversiones en infraestructura como puertos y carreteras. Las condiciones económicas de países más poderosos (como el Japón, los Estados Unidos y los países de la Unión Europea) tienen un profundo efecto en la economía local de la cuenca amazónica. Una recesión en los Estados Unidos -el más grande mercado mundial- desencadena un efecto que deprime hasta la vida económica de los cosechadores de castañas en el Acre, Brasil, y de los artesanos bora productores de canastas para el mercado turístico en Iquitos.

Si el contexto social la respalda y la fomenta, una iniciativa económica podrá tener mejores oportunidades para prosperar

como negocio. Pero si las condiciones son hostiles o adversas, la misma iniciativa, aun cuando esté respaldada por fuertes capitales y posea una abundancia de destrezas administrativas, tendrá dificultades para sobrevivir.

El Estado y la economía

El Estado ejerce una enorme influencia sobre la economía y el mercado nacional por medio de sus políticas fiscales, de importación-exportación, de comercio exterior, de inversión pública y sus numerosas funciones reguladoras. Esta influencia afecta a los pueblos indígenas debido a que ellos son tanto productores como consumidores en el mercado local. El papel que desempeña el Estado en la vida económica está determinado, en gran medida, por el modelo de relación Estado-economía que guía la práctica de cada gobierno. En el sistema político predominante durante los últimos quince años en los países de la cuenca amazónica, donde tienen lugar elecciones periódicas, los partidos políticos representan diferentes modelos de Estado-economía y compiten entre sí en el proceso electoral para poder poner en práctica sus respectivos modelos.

Durante los últimos 30 años, los gobiernos de los cinco países considerados en nuestro estudio, han reorientado dramáticamente sus paradigmas acerca de la relación Estado-economía, pasando de uno que auspiciaba un fuerte y activo papel para el Estado en asuntos económicos a uno que propone un Estado más débil y con un papel poco activo en la economía. Durante el período comprendido entre 1960 y 1985, el Estado tendió a dominar la economía en Bolivia, Brasil y Perú. Por ejemplo, aquellas industrias consideradas estratégicas, como petróleo, minería, banca y comunicaciones estuvieron total o parcialmente nacionalizadas. En muchos casos, como resultado de decisiones políticas, estas industrias del Estado ofrecían sus productos al mercado a precios

más bajos que su costo; para conseguirlo, estas industrias recibieron altos subsidios del tesoro nacional. Las restricciones a la importación fueron medios comunes para proteger los productos nacionales, especialmente los agro-industriales como azúcar, arroz, maíz y algodón. Sin embargo, no era raro que el Estado también protegiera las industrias pesadas y la electrónica.

En los cinco países, una práctica común del Estado fue la de mantener artificialmente las tarifas cambiarias por medio de la restricción en la circulación de moneda extranjera, ya que el Estado monopolizaba el mercado cambiario. La inversión social por parte del Estado en atención médica, educación y crédito fácil fue considerada como forma para estimular la economía, al tiempo que se dotaba de importantes servicios a la población. En general, este modelo de intervención estatal y de subsidio de la economía nacional, asociado con la izquierda, en el espectro político, era justificado como medio de protección a los sectores económicamente más débiles y más populares.

En Brasil, fue política del Estado el proteger la decreciente explotación del jébe natural en los Estados amazónicos de Acre, Amazonas y Amapá. Esta protección tomó la forma de restricción a las importaciones de jébe producido a más bajo costo en las plantaciones de Malasia e Indonesia, y la de subsidiar el precio interno del látex a través de una agencia estatal que compraba toda la producción. Bajo estas condiciones, la extracción del jébe era una actividad económicamente viable para los recolectores de estas regiones, incluyendo, como vimos anteriormente, a los Kaxinawá del río Jordão.

Durante la década de 1980, en el Perú, el Estado estimuló la producción de yute en la región amazónica de Loreto para abastecer a la industria estatal de costales en Paramonga, en la costa del Pacífico. Estableció una política de "crédito fácil" para la producción del yute, manteniendo oficinas del Banco Agrario en lugares estra-

tégicos para atender a los productores locales y para comprar la producción. Para los Huitoto y Bora de Ampiyacu, esos fueron buenos años puesto que los ingresos en efectivo proporcionados por los créditos y la venta del yute les permitieron acceder otra vez a productos del mercado.

Hoy en día, se ha reconocido ampliamente que estas políticas conducen a ciclos exagerados de inflación-devaluación, a una deuda interna y externa extremadamente grande y, a largo plazo, a mayores sacrificios para los sectores populares. Presionados por el Fondo Monetario Internacional, los bancos multilaterales y los consorcios de gobiernos prestamistas, los países amazónicos se están moviendo ahora en la dirección opuesta, llevando a cabo un nuevo modelo de relaciones Estado-economía.

En este modelo, comúnmente conocido como neo-liberal o de libre mercado, las fuerzas de mercado, como la oferta y la demanda, se anteponen al Estado para regular los procesos económicos. La vida económica es considerada como un asunto privado que incumbe a cada ciudadano individualmente. El Estado reduce su papel al reforzamiento de las reglas del justo juego del mercado, a asegurar que la infraestructura de comunicaciones sea modernizada y mantenida como apoyo de las actividades mercantiles y a aplicar regulaciones impositivas como un medio para equilibrar los gastos con los ingresos.

En la última década, el paso de una economía dominada por el Estado a una economía de libre mercado ha sido particularmente dramático en Perú y Bolivia. Ambos países han vendido compañías estatales, han retirado los subsidios de los productos más estratégicos como la gasolina, han liberalizado las restricciones a las importaciones y han instaurado programas de austeridad complementados con el cobro riguroso de los impuestos para equilibrar las finanzas del Estado. Una vez más, este cambio ha afectado a las economías indígenas amazónicas locales.

En Brasil, la disminución de las restricciones a la importación del jebe de Malasia ha bajado el precio del jebe natural, a pesar de los continuos subsidios estatales, a tal punto que el caucho de la Amazonía no puede competir más en el mercado nacional. Consecuentemente, como vimos en el estudio de caso de la economía del río Jordão, los Kaxinawá, quienes, por tres o cuatro generaciones, han dependido de la producción de jebe, están siendo forzados a diversificar su base económica y a realizar cambios dramáticos en su estilo de vida.

En agosto de 1990, el entonces recién electo presidente del Perú, Alberto Fujimori, puso en práctica un tratamiento de shock para revivir la economía en bancarota, siguiendo los principios de ajuste estructural prescritos por el Fondo Monetario Internacional. Como resultado, el gobierno cerró el fuertemente subsidiado Banco Agrario, eliminando la única fuente de crédito agrícola en el país. Los Huitoto y los Bora de Ampiyacu se vieron de pronto sin crédito para sembrar yute y sin un mercado garantizado para su producto. Al mismo tiempo, ya que el gobierno redujo las restricciones en la importación de materia prima, la fábrica de Paramonga importó yute más barato del extranjero, provocando virtualmente el cierre del mercado para el yute producido localmente. La producción de yute desapareció de la noche a la mañana en el Ampiyacu, y la población local se volcó a las actividades extractivas y a la cacería comercial para llenar el vacío.

Otra de las formas, mediante las cuales el Estado influye en la actividad económica, es a través de sus políticas de reconocimiento de la tierra y de los derechos territoriales de sus ciudadanos y en la concesión de recursos¹. El movimiento político

1. Los derechos territoriales ancestrales de los pueblos indígenas y las estrategias para su defensa fueron discutidos en detalle anteriormente en un estudio de COICA-Octam America titulado "El indígena y su territorio son uno solo" (Christ, Garcia y Smith, 1991). Este trabajo enfatizó la importancia de asegurar y consolidar una base territorial para garantizar, a largo plazo, la seguridad económica de las poblaciones indígenas locales.

de los indígenas amazónicos ha jugado un papel clave, al obligar a los gobiernos reacios a reconocer y proteger sus derechos sobre el territorio y los recursos. La seguridad de dicha base económica está nuevamente amenazada por los renovados intentos de los gobiernos de incorporar las tierras indígenas en un mercado "libre" de tierras, mercado en el cual todas ellas se convierten en una mercancía comercializable.

Los países de la cuenca amazónica considerados en nuestro estudio han declarado que ciertos recursos naturales estratégicos, tales como los minerales, el petróleo, la madera y el agua son recursos nacionales y que, como tales, pertenecen a toda la nación, independientemente de quien posea la tierra sobre o debajo de la cual se encuentran estos recursos. En la legislación específica que rige para cada recurso, el Estado es nombrado como el administrador y beneficiario del recurso. Esto significa que el Estado, bajo las reglas establecidas por la ley, tiene el poder para ceder derechos de usufructo de los recursos a los ciudadanos privados y a las compañías públicas o privadas. A cambio de la concesión de derechos de usufructo sobre el recurso, el Estado recibirá algunos beneficios tales como pagos en regalías, carreteras, pago de impuestos o empleos.

La viabilidad de las iniciativas económicas locales se ve directamente afectada por las concesiones del Estado sobre la explotación del petróleo, los minerales como el oro, la madera, el jebe y los derechos de pesca. El proyecto de manejo forestal en Lomerio depende directamente de las concesiones estatales de un territorio forestal dentro y alrededor de las comunidades participantes. A pesar de una década de cumplimiento de requisitos burocráticos, la concesión aún no ha sido aprobada, lo cual significa que el proyecto comunitario local legalmente no puede extraer la madera de sus tierras comunales. La excusa dada por la dependencia pública que se ocupa de concesiones fo-

restales es la existencia de solicitudes por parte de las compañías madereras no indígenas que tienen interés en esas mismas áreas.

Las concesiones petroleras dentro y alrededor de los territorios indígenas se han vuelto controvertidas desde diferentes perspectivas. Muchos indígenas amazónicos defienden la presencia de las compañías petroleras en el nororiente ecuatoriano, porque éstas ofrecen empleos bien remunerados y son una fuente inmediata de mercaderías. Otros condenan esta actividad porque deteriora el ambiente y no contribuye al desarrollo económico a largo plazo. La viabilidad futura de muchas iniciativas económicas indígenas, en el área situada al norte de la cuenca del río Napo, podría estar determinada por el resultado de dos eventos: la actual ronda de licitaciones para el derecho de exploración y explotación del petróleo en varias grandes concesiones; y, las actuales negociaciones entre la compañía petrolera Arco y las organizaciones indígenas amazónicas bajo el liderazgo de la OPIP.

Las condiciones económicas generales

De acuerdo a muchos historiadores (ver Braudel 1979, por ejemplo), las economías locales, regionales y la mundial poseen vida propia, y se expanden y contraen en ciclos bastante regulares, independientemente de las políticas particulares de cualquier gobierno. Durante la fase de expansión, las economías se "calientan" con intensa actividad productiva y comercial, lo cual trae consigo un incremento de la circulación monetaria, un aumento del empleo, del ingreso y del consumo. La actividad productiva y comercial baja durante la fase de recesión, hablándose entonces de que la economía en contracción se "enfía".

En la secuela de la gran depresión mundial (1929-35), simbolizada en la mente del público por la repentina caída de la bolsa de Nueva York, en 1929, los segui-

dores de las teorías económicas de Keynes se mostraron partidarios de una mayor regulación estatal con relación a la reserva monetaria, como medida para ejercer algún control sobre los ciclos económicos. De hecho, en los 50 años transcurridos desde que las medidas keynesianas fueron adoptadas, en la mayoría de los países capitalistas no hemos visto la repetición de una depresión mundial como la de la década de 1930. Sin embargo, los ciclos de crecimiento y recesión continúan caracterizando a las economías mundiales.

Hoy en día, por su dominante peso en la economía mundial, Japón, los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea tienen un efecto crítico en las economías regionales del resto del mundo. Cuando la economía de los Estados Unidos entró en un serio ciclo descendente a finales de los 1970, su efecto se sintió también en los países de la cuenca amazónica. De hecho, la secuela mencionada, golpeó a estas naciones con mayor intensidad y por más tiempo que al norte industrial. Mientras los Estados Unidos comenzaban a resurgir de su recesión en 1982-1983, muchos países de la cuenca, especialmente Perú y Bolivia -cuyas economías nacionales dependían de la exportación de minerales- continuaron sufriendo los efectos recesivos a lo largo de toda la década de los 80.

La alta inflación (la rápida e incontrolada subida del índice general de precios) plagó las economías de todos los países de la cuenca durante el mismo período (1975-90). Generalmente se echa la culpa al gasto público muy superior a los ingresos, porque los gobiernos confiaron en préstamos o expandieron artificialmente la reserva monetaria. Además, el enorme ingreso de dólares provenientes de la droga en todos los países de la cuenca también ha incrementado la presión inflacionaria en la economía.

Los pequeños negocios, especialmente aquellos con una lenta recuperación de su pequeño capital, son extremadamente vulnerables a la inflación. El Taller de cerámica Tsachopen no pudo sobrevivir

dos períodos diferentes de inflación extremadamente alta, por dos razones: los precios de los productos del Taller no subieron lo suficientemente rápido como para mantenerse por encima de los costos, porque las personas encargadas no comprendieron qué pasaba en una situación inflacionaria y porque no tenían una comunicación fluida con el mercado de Lima. Por otro lado, como barrera contra la inflación, los revendedores aplazaban la liquidación de sus cuentas hasta por 2 o 4 meses después de recibir un despacho de cerámica; para entonces, la cantidad recibida por la cerámica valía, tal vez, la mitad de su valor original.

Muchos de los proyectos de comercialización que evaluamos, como el de maní de Guarayos y el del Consejo Aguaruna-Huambisa, tuvieron problemas similares en el manejo de sus pequeños capitales bajo las presiones inflacionarias. Nuestra impresión es que aquellos proyectos económicos que sobrevivieron a los períodos inflacionarios pudieron hacerlo gracias al continuo ingreso de financiamiento exterior.

La disponibilidad de crédito para pequeños productores en el sistema financiero podría ser un factor importante para el desarrollo de iniciativas económicas indígenas. En los años de 1970 y 1980, los bancos estatales de desarrollo hicieron que el crédito subsidiado estuviera mucho más ampliamente disponible para la producción agrícola. Comentamos ya sobre la importancia de una línea de crédito para la producción de yute en la economía de los Huitoto y los Bora, durante los años 80. Sin embargo, la tendencia actual, con el cambio a un modelo económico neoliberal, es que estos bancos estatales desaparezcan o son vendidos a intereses privados.

Un reciente informe de FAO, sobre la disponibilidad de crédito agrícola en el Ecuador para 1992, mostró importantes hallazgos que reflejan una situación común en el conjunto de la cuenca amazónica. El Banco Nacional de Fomento dedicó

aproximadamente el 65% de sus recursos a la agricultura y la ganadería. De esta cantidad, solamente el 0.6% de los préstamos otorgados fueron a la región amazónica del país y el 66% fue entregado a los medianos y grandes agricultores (financiando 10 o más hectáreas), cuyos principales cultivos fueron algodón, café, banana, cacao, arroz y maíz. Los bancos privados dedicaron 8.7% de sus recursos a las actividades rurales: virtualmente todos los créditos se destinaron a los grandes productores de cultivos de exportación. En conclusión, un pequeño agricultor en la Amazonía ecuatoriana no dispone de crédito alguno.

Las condiciones socio-políticas

Los modernos países de la cuenca amazónica son producto de la historia colonial europea. Si miramos a Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia tanto desde una perspectiva étnica como de una histórica, es evidente que una gran parte de su población es indígena. Esto no significa, como muchos insistirían, que todos ellos hablen su lengua nativa o que vivan en una comunidad indígena rural. Varios millones de indígenas se han mudado a las nuevas fronteras urbanas, los asentamientos populosos -frecuentemente originados en violentas invasiones de tierras desocupadas- que rodean a los principales centros urbanos. Trabajan en fábricas, en la construcción, en el comercio informal y en el servicio doméstico. La identidad cultural de estas poblaciones varía desde lo fuertemente indígena hasta un sustrato indígena donde están sobrepuestas identidades mestizas.

Hasta el día de hoy, una pequeña minoría de descendientes de españoles o de otros grupos europeos continúa en posesión del aparato productivo del país y maneja su sistema político, un legado del pasado colonial. La identidad cultural de este pequeño grupo siempre ha sido europea. Una característica impactante de esta élite es su continua negación de un lugar histó-

rico para los indígenas y su civilización, en las sociedades modernas. Aunque la faz de Brasil es diferente, debido a la masiva exterminación de indígenas americanos y la igualmente masiva inmigración de europeos, las actuales barreras contra la participación total de los indígenas en la vida brasileña moderna tienen su origen en la misma estructura colonial, al igual que en el resto de América del Sur.

Esta arcaica estructura colonial está ahora dando paso a algo nuevo. La elección de un vicepresidente en Bolivia que se declara de manera explícita como Aymara y de un Presidente descendiente de japoneses en segunda generación, en el Perú, son signos de estos cambios. Puesto que están en formación nuevas sociedades nacionales en los países de la cuenca, la inestabilidad y la violencia son ingredientes comunes de la vida diaria. Esto es particularmente dramático en las fronteras urbanas y amazónicas donde los derechos reconocidos y un sitio donde vivir son todavía en gran medida algo que está por conquistarse. La violencia contra la vida y los territorios de los indígenas amazónicos, en Brasil, continúa siendo muy difundida y sistemática, especialmente en áreas con yacimientos de oro, como el territorio de los Yanomami en Roraima.

En Perú y Colombia, las desigualdades de la estructura social han provocado el surgimiento de movimientos insurgentes armados. El conflicto entre estos movimientos y las fuerzas armadas ha tenido efectos extremadamente nocivos en la población civil, negando en la práctica la posibilidad de cualquier iniciativa económica en esas áreas. La presencia y complicidad de la producción y el comercio de la droga, en partes de la Amazonía en los cinco países, ha sumado un elemento de violencia profesional, junto con una gran desmotivación para experimentar con alternativas económicas más viables.

Los obstáculos sociales y políticos a las iniciativas económicas asumidas por los indígenas y sus organizaciones comunitarias adoptan también formas no violentas.

El éxito de una empresa manejada por indígenas está condicionado por el grado de apertura con el cual la sociedad local recibe la iniciativa. En 1980, el Taller de Tsachopen abrió una pequeña y atractiva tienda de cerámica en la cercana población de Oxapampa, en un esfuerzo por desarrollar un mercado local para sus productos. Varios amigos del Taller advirtieron que el paso era "socialmente" riesgoso pues era el primer negocio perteneciente a indígenas en la ciudad. Cuando el dueño de la tienda descubrió que sus nuevos inquilinos eran indígenas de la comunidad de Tsachopen, los echó del local arguyendo que no deseaba tener nada que ver con los indios y los comunistas. La discriminación racial y cultural en contra de los indígenas en el mundo de los negocios -a menudo más sutil que la anterior- es siempre una barrera efectiva contra el éxito. Confrontarla se hace aún más difícil porque la sociedad, a la larga, niega su existencia.

En algunos casos, al organizarse para confrontar tales abusos, los indígenas se las han arreglado para ganar terreno eliminando estos obstáculos. Por ejemplo, la organización indígena OPIP fue capaz de convencer al Alcalde del Puyo, Ecuador, para que alquilara al Proyecto de Comercialización de Artesanías un almacén municipal con una buena ubicación. La tienda se ha convertido en una importante atracción para el creciente mercado turístico de la región.

Las condiciones del mercado

En una economía libre entendemos que el mercado está compuesto por un grupo de consumidores dispuestos a pagar por un producto o un servicio, y por otro grupo que está dispuesto a proveerlo. Para que este intercambio se produzca en forma habitual, deben cumplirse varias condiciones:

- Debe existir un medio para lograr que el producto o servicio del proveedor o productor llegue al consumidor a un

precio razonable. Esto, por lo general, implica: una cadena de intermediación en la que unos compran el producto en grandes cantidades, lo almacenan y lo transforman para pasarlo al siguiente intermediario; y, un sistema para transportar el producto de un intermediario a otro hasta que llega al consumidor. Debe existir una forma de establecer un precio, considerado justo, tanto para el proveedor como para el consumidor. Si el precio es demasiado bajo, no habrá incentivo para producir; si el precio es demasiado alto, el consumidor dejará de comprar el producto.

Deben existir reglas equitativas de juego, acordadas en el mercado, que establezcan qué prácticas son aceptables y cuáles no lo son. La confianza entre el comprador y el vendedor sobre el respeto a las reglas establecidas, siempre ha jugado un papel fundamental para mantener el mercado en funcionamiento.

Finalmente, debe existir un acuerdo sobre el medio de intercambio en el cual tienen confianza tanto el comprador como el vendedor. En los mercados amazónicos, local y regional, la moneda local juega ese papel; en los mercados nacional e internacional, el dólar se ha convertido en el medio preferido de intercambio.

En una economía de libre mercado perfecta -idealizada por los primeros economistas liberales, como Adam Smith, y por los actuales neo-liberales, como el presidente ecuatoriano Sixto Durán Ballén- para que la transacción se produzca el consumidor y el productor establecen las condiciones. Es decir, ellos fijan el precio, acuerdan cómo trasladar el producto del uno al otro y establecen reglas de juego justas para sus transacciones. Ni el Estado, ni las compañías, ni los consorcios intervienen en esta transacción. Sin embargo, una economía de libre mercado perfecta no existe sino como un modelo ideal que, los intereses de algunos partidos políticos e intereses empresariales, desean poner en práctica. Otros argumentan que un mercado

totalmente libre sería nocivo para los consumidores, especialmente para los pobres, ya que favorecería la creación de monopolios, la fijación de precios y la producción de artículos de lujo más lucrativos que los indispensables para la subsistencia (como las flores de exportación, en lugar de los fréjoles o el arroz).

Los mercados son, de hecho, bastante imperfectos. Están regulados por el Estado y manipulados por consorcios o monopolios. Durante las últimas tres décadas, todos los países amazónicos han tenido políticas para regular los precios, especialmente de los alimentos básicos y de la gasolina. Estas políticas son un intento por mantener bajo el costo de vida y, por lo tanto, reducir las tensiones sociales en las áreas urbanas. El Estado con frecuencia implementa políticas o utiliza sus servicios diplomáticos para proteger ciertos mercados de la competencia, o para abrir otros mercados para mercaderías producidas en ese país. Y, durante largo tiempo, los Estados han jugado un papel legítimo estableciendo o reforzando reglas de juego justo, como son la prohibición de monopolios o la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Los carteles son el resultado de acuerdos secretos entre proveedores o intermediarios para actuar conjuntamente en el mantenimiento de precios bajos o altos, dependiendo de sus intereses, y para controlar un mercado en particular. Por ejemplo, varios proveedores grandes pueden ponerse de acuerdo para inundar el mercado con un producto, bajando su precio por debajo del costo, en un esfuerzo para sacar del negocio a la competencia. A pesar de las leyes en su contra, los carteles siguen existiendo e inclusive dominan muchos mercados diferentes, haciendo imposible que una nueva iniciativa entre a competir.

Cuando un indígena amazónico produce, para un mercado establecido y bien regulado, café o naranjillas en Ecuador o jébe en Brasil, ofrece sus productos con una desventaja considerable. Puesto que su producción es de pequeña escala, es me-

nos competitiva, ya que sus costos de producción son mayores. El no tiene poder para influenciar los precios ofrecidos en el mercado. Debido a que vive lejos del consumidor final, su producto debe pasar por una larga cadena de intermediarios y transportistas y, por lo tanto, su participación sobre el precio final es extremadamente pequeña. En muchos casos, como el de los Quichua de la comuna 24 de Mayo, no tienen otra alternativa que la de vender a bajo precio a un intermediario que tiene el monopolio en el mercado local. Estos intermediarios están en la posición de decirle al productor: "Ese es mi precio. Si no te gusta, tu naranjilla puede podrirse". Pero también el intermediario puede endulzar sus relaciones de negocios y asegurar su monopolio ofreciendo créditos a los productores fuera de temporada.

En el caso de los indígenas amazónicos que ofrecen un producto o servicio novedoso, como la cerámica de Tsachopen, las hamacas de Guarayos, o el ecoturismo en Capirona, estos cuentan con una posible ventaja en el mercado. La cerámica de Tsachopen era de atractiva y de alta calidad, pero pocos peruanos estaban acostumbrados a usar vajillas de cerámica tipo *stoneware*. Por lo tanto, la cerámica tuvo que crear un nuevo mercado y ajustar continuamente su producción a sus demandas. Por esa razón, durante un período inicial, las ventas fueron bajas y no pudieron cubrir los costos de producción. Sin embargo, una vez abierto el mercado, tuvieron la ventaja de ser los únicos productores de vajilla de cerámica de este tipo en el Perú.

Hay una demanda enorme de hamacas en Santa Cruz, Bolivia. Hamacas de baja calidad importadas desde el Brasil cubren gran parte de ese mercado. Pero todavía hay personas que están dispuestas a pagar más por una mejor hamaca. La cooperativa de mujeres de Urubichá, Guarayos, al mantener un fuerte control de calidad y ofrecer atractivas combinaciones de color, ha logrado una buena reputación; esta ventaja les ha permitido asegurarse un

espacio es el mercado de Santa Cruz. La comunidad Quichua de Capirona, abrió sus rústicas cabañas en el bosque tropical en el momento en que el ingreso de turistas extranjeros al Ecuador estaba creciendo rápidamente y el interés internacional en el bosque amazónico y sus habitantes indígenas estaba en la cima. Capirona tenía una ventaja en ese mercado selecto porque ofrecía el único servicio de ecoturismo manejado por indígenas.

Las características del mercado son un factor determinante en el éxito o fracaso de la iniciativa económica indígena. Aun cuando no tienen posibilidad de influir en el mercado, aquellos que ejecutan la iniciativa deben familiarizarse con él para vender sus productos: ¿cuáles son las exigencias particulares de ese mercado?, ¿cuáles son los ciclos de abastecimiento y demanda en dicho mercado?, ¿cuáles son las posibles ventajas que la iniciativa puede ofrecer en el mercado?, ¿cómo trabaja la cadena de intermediarios y cuáles son las posibilidades de eliminar algunos eslabones de esa cadena? Este tipo de información permitirá a la iniciativa entrar al mercado en la forma más ventajosa.

Los indígenas amazónicos y las condiciones del mercado global

Los indígenas amazónicos, como micro productores individuales para mercados de gran escala, tiene pocas posibilidades de influir en las condiciones externas globales del mercado que afectan la viabilidad de sus iniciativas económicas. En general, estos factores están fuera de su control. Un Kaxinawá recolector de jébe en el río Jordão, un Guarayo productor de maní en Urubichá, o un productor quichua de naranjilla en la carretera Hollín-Loreto, no tienen posibilidad alguna de influir en las políticas económicas adoptadas por sus gobiernos, o de bajar la tasa de inflación, o de mejorar el precio de sus productos en el mercado.

Sin embargo, es importante que, al emprender iniciativas económicas, los indígenas amazónicos conozcan los diversos factores globales que podrían afectar los logros o resultados de su empresa. Como un primer paso, necesitan aprender los principios básicos de la economía de mercado y cómo puede esta economía ser afectada por el Estado, las condiciones económicas y las condiciones socio-políticas. Luego, deben aprender a analizar localmente aquellas condiciones en la medida en que guardan relación con su esfuerzo para vender un servicio o producto. Deben preguntarse si las condiciones del mercado son favorables para su empresa, si las políticas del Estado apoyan o desalientan la actividad que proponen, o si las condiciones económicas o políticas garantizan suficiente estabilidad. En otras palabras, deben preguntarse si su iniciativa es viable dadas las condiciones existentes.

En las últimas tres décadas, los indígenas amazónicos demostraron que han sido capaces de crear un sofisticado movimiento político que ha tenido un impacto significativo sobre las políticas de gobierno y la opinión pública internacional. Esta experiencia debería servir como un ejemplo guía de lo que podrían hacer los indígenas amazónicos como pequeños productores. Si pudieran organizarse como actores económicos para presionar en relación a ciertas políticas de gobierno que les favorezcan, para confrontar los abusos de los intermediarios locales, o para abrir nuevos mercados para los productos amazónicos, podrían comenzar a cambiar algunas condiciones adversas que impiden el éxito de sus iniciativas económicas.

Las federaciones de comunidades necesitan asumir un papel más activo en los asuntos económicos de sus pueblos. No recomendamos que se conviertan en ejecutoras de proyectos empresariales o en intermediarios de donaciones extranjeras. Más bien las organizaciones podrían comenzar a servir a sus miembros con información y análisis de las condiciones económicas, a enseñarles el funcionamiento

del mercado y a ejercer presión política en beneficio de sus miembros, para que haya cambios en las políticas de gobierno que afectan su vida económica.

A pesar de que la mayoría de los proyectos de comercialización que hemos evaluado no eran viables como empresas, tuvieron un importante impacto positivo en las condiciones del mercado local, precisamente porque organizaron a los productores y consumidores locales para actuar colectivamente. Antes de que se implementara el proyecto de comercialización de artesanías, ejecutado por la federación FECONA y la ONG Antisuyo en la cuenca del Ampiyacu, cada productor de artesanías bora o huitoto actuaba individualmente para intercambiar sus canastas y hamacas a muy bajos precios con los comerciantes itinerantes. Solo(a) y endeudado(a), cada artesano(a) era incapaz de tener un efecto sobre el valor comercial de su artesanía. El proyecto de comercialización organizó a los artesanos en varias comunidades para evitar a los comerciantes locales y vender colectiva y directamente en los mercados de Iquitos y Lima. Aun cuando el proyecto no pudo cubrir sus propios costos una vez que cesó el financiamiento externo, enseñó a los artesanos a calcular los costos reales de su producción, lo cual provocó una significativa alza de precios en el mercado local. La cooperativa femenina de hamacas en Urubichá, tuvo un impacto similar en el precio de mercado de las hamacas y, por consiguiente, en los ingresos de las tejedoras.

Por medio de una acción colectiva planeada y llevada a cabo cuidadosamente, los indígenas amazónicos pueden cambiar algunas de las condiciones adversas que limitan el éxito de su participación en el mercado.



FACTORES INTERNOS Y VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS

La evaluación de los proyectos nos ayudó a identificar varios elementos internos de dichos proyectos que, o mejoraban las oportunidades de su éxito, o si, por el contrario, actuaban como obstáculos para lograr sus objetivos. Puesto que nuestro análisis demostró que muchos de estos elementos eran comunes a varios proyectos, podemos establecer conclusiones generales sobre aquellos factores que influyen en la viabilidad de los proyectos. Algunas de estas conclusiones pueden aparecer como simple sentido común a quienes están familiarizados con la operación de la economía de mercado, pero sentimos que es importante repetir las aquí para aquellos cuya experiencia de vida no les ha enseñado lecciones de sentido común acerca de la economía de mercado. Otras conclusiones pueden aparecer como una sorpresa.

Organizamos estos elementos en seis grupos temáticos: el proyecto como una empresa de negocios, la economía de la empresa, la compatibilidad con los patrones socio-culturales, los aspectos políticos y la participación, el proyecto y la sustentabilidad ecológica y, finalmente, los aspectos técnicos del proyecto. Sin embargo, antes de describir estos elementos internos, queremos presentar otros dos hallazgos generales.

1. Alternativas fundamentales y orientación de los proyectos

Un amplio rango de actores sociales han iniciado proyectos económicos entre los indígenas amazónicos por muchas razones diferentes. Los actores incluyen dirigentes comunitarios locales, políticos indígenas a nivel nacional, algunas de las muchas sectas y facciones de las iglesias

Protestante o Católica y funcionarios tanto del gobierno como de organizaciones no gubernamentales (ONGs), que representan diferentes tendencias ideológicas. Como hemos visto, sus motivaciones para iniciar un proyecto entre los indígenas amazónicos varían ampliamente, aun cuando la mayor parte estaban teñidos de un cierto idealismo utópico, reminiscencia de los jesuitas del siglo XVIII.

Identificamos, en los proyectos evaluados, dos contrastes importantes que reflejan la orientación y los intereses de aquellos que emprenden la iniciativa. Estos contrastes son importantes porque, como hemos descubierto, determinan la presencia o ausencia de un gran número de elementos que afectan a la viabilidad del proyecto.

Contraste Uno:

Iniciativas privadas versus iniciativas colectivas en el contexto de la comunidad

El primer contraste es el que existe entre aquellas iniciativas cuyo capital o medios de producción pertenecen directamente a individuos o familias, en contraposición a aquellas en las cuales el capital o los medios de producción pertenecen a comunidades, cooperativas y federaciones. Nuestro estudio no tomó en cuenta ninguna iniciativa perteneciente exclusivamente a una sola persona, pero sí aquellos proyectos de familias individuales, como el caso del Proyecto de Reforestación FPCN en la parte superior de Madre de Dios, o programas que combinan la producción y la propiedad de los medios de producción en manos de individuos o familias con la iniciativa comunal o cooperativa para comercializar el producto, como es el caso de la Cooperativa Femenina de Hamacas de Urubichá. A éstas las llamaremos iniciativas privadas.

En la mayoría de proyectos que evaluamos, el dueño del mismo es un cuerpo colectivo, con algunos elementos de identidad institucional formal como comunidad, cooperativa o federación. Este es el caso de la Cerámica Tsachopen, el Progra-

ma Económico del Consejo Aguaruna-Huambisa, la empresa de Ecoturismo de Capirona y el proyecto de Manejo de Bosques de Lomerío, entre otros. En estos casos, la tenencia formal de la iniciativa y su propiedad son colectivas, es decir, son mantenidas en común por los miembros del grupo.

En el proyecto comunal, como el de la cerámica Tsachopen, cada miembro de la comunidad es un dueño. Es común oír a un Amuesha de Tsachopen decir enfáticamente "El Taller es nuestro, pertenece a la comunidad". En este caso, la tenencia -es decir la relación de propiedad entre el miembro individual de la comunidad y el proyecto- es indirecta, mediada por la institución que es la comunidad. Como vimos en el caso de la cerámica de Tsachopen, ningún individuo o sub-grupo de personas en la comunidad puede actuar solo con referencia a la propiedad o las iniciativas comunales.

Prácticamente todas las iniciativas evaluadas en este estudio son de tipo colectivo. Esto no refleja tanto un sesgo del estudio cuanto el hecho de que virtualmente todos los proyectos, con financiamiento y asistencia técnica externos entre los indígenas amazónicos, tienen una orientación colectiva. Hemos identificado dos razones por las cuales podría darse esto:

a) Como vimos en el capítulo sobre el orden moral tradicional, la orientación comunal de los indígenas amazónicos está arraigada muy profundamente. La economía del don o del regalo, que refuerza los lazos sociales de solidaridad en el grupo local basado en relaciones de parentesco, se fundamenta en los valores compartidos de dar, recibir y retribuir. Una persona que comparte generosamente su producción con otros miembros del asentamiento es recompensada con honor y prestigio.

Aquellos valores se convirtieron en los cimientos para la construcción del moderno movimiento político para defender las tierras y los recursos de los indígenas amazónicos. Desde la década de 1960, en

los cuatro países andinos que cubre nuestro estudio (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), grupos de indígenas amazónicos, con frecuencia alentados por misioneros, antropólogos o activistas políticos, adoptaron una forma colectiva -esencialmente andina- de posesión de las tierras y sus recursos bajo el nombre de comunidad, comuna o resguardo, como una estrategia de supervivencia cultural, para la defensa de sus territorios tradicionales y para lograr acceso a escuelas y centros de salud. Hasta ahora, esta estrategia ha logrado considerable éxito.

En las tres últimas décadas, presionados por una agresiva y violenta frontera, la mayoría de los indígenas de la Amazonía han tenido que reagrupar sus asentamientos para formar algún tipo de agrupación propietaria de tierras legalmente reconocida. En algunos de estos casos, la comunidad actual corresponde al asentamiento basado en el parentesco y a la unidad económica tradicional. Pero nuestra impresión es que en la mayoría de comunas hay un nuevo tipo de asentamiento: Son reagrupamientos de varias unidades tradicionales familiares junto con familias individuales 'huérfanas', sobrevivientes o refugiados del auge cauchero, de epidemias virulentas o de la frontera de colonización. Este es el caso de la Parcialidad Yucuna (estudio de caso en Colombia), los tres pueblos Guarayo (estudio de caso de Bolivia) y la comunidad Bora Pucaurquillo (estudio de caso en Perú). Mientras que la comunidad quichua de Mondayacu (estudio de caso de Ecuador) es el producto de la unión de varios *muntun* diferentes, empujados a agruparse por la frontera de la colonización, la comunidad 24 de Mayo representa a una nueva generación de comunidades formadas como resultado de un proceso quichua de colonización. En este último caso, familias individuales de muchos asentamientos diferentes colonizaron un área, a lo largo de la nueva carretera, y legalizaron sus parcelas en forma de comuna.

En ambos casos, la noción de derechos de propiedad y tenencia comunitaria de un

territorio común es nueva; ellos han tenido que asimilar y poner en práctica estas ideas en el nuevo contexto de las leyes nacionales y de la economía de mercado. En este proceso de formación de comunidades, el cambio cultural es lento y doloroso. Los crecientes conflictos de acceso a los recursos y los derechos de propiedad, y la presión para parcelar las tierras comunales, especialmente en aquellas áreas que están bajo la gran presión de producir para el mercado, son testimonio de la asimilación incompleta de la noción de comunidad como propietaria.

Podemos comprender la dificultad de esta transición si recordamos que la unidad económica tradicional -el grupo local basado en el parentesco- era el que siempre compartió los recursos locales. Sin embargo, en la mayoría de comunidades modernas, no es esta unidad económica la que comparte los recursos, sino más bien una mezcla de varias unidades económicas con porciones de otras agrupaciones, las que ahora tienen que establecer un nuevo acuerdo sobre la repartición de recursos. Y para complicar aún más las cosas, tienen que hacerlo bajo la presión de usar los recursos de la comunidad para producir ingresos monetarios; el nuevo acuerdo de compartir recursos, entonces, no se basa necesariamente en los valores del parentesco, sino también en las necesidades inducidas por el mercado.

En este contexto de formación de comunidades basado, en parte, en valores tradicionales de compartir los recursos y la producción, es comprensible que muchos de los dirigentes comunales traten de mantener esta misma lógica en las actividades orientadas al mercado, especialmente, cuando personas de afuera están ofreciendo fondos o asistencia técnica para las iniciativas orientadas por la comunidad. En ese contexto, un proyecto se ha entendido ampliamente como una actividad comunal en la cual los bienes de capital pertenecen a todos y los beneficios son compartidos entre todos los miembros de la comunidad.

b) Una segunda explicación para la predominante orientación comunitaria encontrada en los proyectos económicos de nuestra muestra puede hallarse en la ideología de las personas y agencias que promovían los proyectos. La generación de intelectuales, activistas políticos y clérigos que maduró durante los años 60 y 70 fue, en gran medida, influenciada por ideales de justicia social en las universidades y por un movimiento juvenil mundial que buscaba nuevas utopías. Algunos miembros de aquella generación encontraron en las sociedades indígenas la confirmación de sus creencias en los valores comunales e igualitarios, y una compatibilidad con su orientación socialista. En los países amazónicos, los activistas idealistas de esta generación fueron muy influyentes en la promoción del movimiento comunal de los indígenas amazónicos.

Anteriormente describimos el papel jugado por el Grupo DAM, a mediados de los años 70, entre los Aguaruna del alto Marañón en Perú. Al mismo tiempo que el grupo DAM, los sociólogos y antropólogos que trabajaban con el progresista gobierno militar del general Velasco Alvarado, promovieron la formación de "empresas comunitarias" a lo largo del Perú rural indígena. En Brasil, los antropólogos y abogados-miembros de esta misma generación- construyeron un movimiento nacional basado en grupos locales Pro-Indio, en varias ciudades grandes, en apoyo a los derechos indígenas y los valores comunales. El grupo Pro-Indio establecido en Río Branco fue particularmente influyente en el desarrollo del concepto de cooperativas de comercialización entre los Kaxinawá del Jordão, a través de las cuales podían intercambiar su producción de jébe por productos del mercado en términos más equitativos.

Miembros de esta misma generación, en Europa y Estados Unidos, críticos del modelo de desarrollo promovido por la ayuda externa de sus gobiernos, construyeron una nueva clase de beneficencia para canalizar fondos privados y gubernamentales en esfuerzos para el desarro-

llo con base en valores comunitarios, iniciativas colectivas y acciones para fortalecer la solidaridad comunal. La red de Oxfam es un producto de ese esfuerzo. La orientación ideológica de estas instituciones se ha vuelto muy influyente en la determinación del tipo de iniciativas económicas realizadas a nivel local, en América Latina. La combinación de promotores, ejecutores y financiadores con una orientación similar hacia la acción comunitaria y una distribución equitativa de la riqueza, originó en la práctica un modo colectivo de diseño y operación de proyectos ampliamente difundido.

Una de las conclusiones más sorprendentes de nuestro estudio es que, en general, las empresas colectivas o comunales no han sido viables. Para esto hay muchas razones que analizaremos en detalle a continuación. Una de las razones predominantes es la falta de un sentido de propiedad personal. Un sentimiento común entre los miembros de la comunidad es que mientras la comunidad es la dueña de una empresa comunal, nadie es realmente dueño de la misma; es decir, nadie se siente personalmente involucrado o responsable por ella. Por ello, es común ver que muy pocos están dispuestos a tomar la iniciativa. Nadie siente que tiene algo personal que arriesgar y las operaciones y supervisión de la empresa son frecuentemente delegadas a los dirigentes comunales electos o a individuos fuertemente motivados, mientras que los demás se preocupan de sus propios asuntos personales.

Una segunda razón para el fracaso de los proyectos colectivos es la naturaleza de las actuales comunidades indígenas de la Amazonía. La comunidad es una forma de organización social estructurada como estrategia política para defender la tierra, los recursos y una forma de vida, de la invasión por parte de una agresiva sociedad colonial. No fue organizada como una unidad económica. Insistir, tal vez por razones ideológicas, en que esta organización política asuma también la función de una empresa comercial capaz de

competir en una economía de mercado, es un error que se ha cometido con demasiada frecuencia.

Además, tradicionalmente fue el asentamiento local, en muchas áreas la maloca, lo que funcionaba como unidad económica. Estaba constituido por varias unidades de producción doméstica interrelacionadas (grupos de familias o fogones), cada una con sus propios medios de producción. La unidad económica, como un todo, compartía los recursos productivos de su territorio, de modo que ninguna unidad doméstica ejercía un dominio privado sobre la tenencia de estos. Sin embargo, cada unidad doméstica respetaba las áreas realmente trabajadas por los demás. En épocas de abundancia, la producción de cada unidad circulaba entre los parientes de toda la unidad económica, cuyos miembros comprenden la acción económica y la seguridad colectiva.

Pero la mayoría de las comunidades actuales no corresponden a la unidad económica tradicional. Las sub-unidades de la comunidad moderna pueden continuar actuando como unidades económicas separadas, pero es muy probable que conjuntamente no lo hagan. El ideal de la pertenencia comunitaria de los recursos ha sido muy exitoso para la defensa de esos recursos, pero aún no ha demostrado viabilidad como una forma de organizar la propiedad para las actividades económicas orientadas al mercado. Puesto que la comunidad actual no corresponde a la unidad económica tradicional, no funciona como un marco de referencia social de una empresa económica colectiva.

En el Ampiyacu, AIDSESP ha tenido éxito en la promoción de actividades económicas, a pequeña escala, entre las asociaciones de familias que normalmente actúan como unidades económicas dentro de la comunidad mayor. La identificación de estas sub-unidades económicas dentro de la comunidad y la orientación de actividades económicas hacia esas sub-unidades, puede ofrecer, en el futuro, la clave para la actividad económica colectiva.

Contraste Dos: Negocios versus beneficencia en el proyecto económico

En nuestro estudio notamos un segundo contraste importante en las orientaciones adoptadas por los proyectos para mejorar el ingreso en efectivo de los indígenas amazónicos. El contraste se da entre aquellas iniciativas pensadas y organizadas, desde un principio, para sobrevivir como negocio y aquellas establecidas más bien como una especie de beneficencia. Nuevamente, son las motivaciones y los intereses de aquellos que promueven los proyectos los que determinan la aproximación que se toma.

Las primeras son concebidas y diseñadas, desde el principio, con un buen sentido empresarial y criterio técnico para cubrir costos y obtener una ganancia en el marco de la economía de mercado, aun cuando su fin sea generar un beneficio social. Hay un claro sentido de propiedad, porque los dueños invierten sus propios recursos y trabajo en montar el capital de la empresa. En la muestra de proyectos evaluados, hubo pocos realmente orientados a realizar negocios dentro de un nicho seleccionado de la economía de mercado. Los dos ejemplos más exitosos de proyectos, orientados empresarialmente, son el Proyecto de Ecoturismo de Capirona y el Proyecto de la Cooperativa de Hamacas de Mujeres de Urubichá. En Capirona, ubicada en las orillas del Alto Napo, la comunidad invirtió su propia fuerza de trabajo, una reserva forestal comunitaria y un pequeño préstamo a corto plazo hecho por la FOIN, para construir la infraestructura. Solamente la asistencia técnica fue donada al proyecto. Los participantes están conscientes de la necesidad de proceder lentamente, preocupándose y cuidando la inversión de su negocio y aprendiendo a manejarlo bien a medida que van avanzando.

Definimos como beneficencia a aquellas iniciativas que requieren insumos y buena voluntad para subsidiar sus costos y permitirles sobrevivir en la economía de mercado. La mayoría de los proyectos

económicos entre los indígenas amazónicos están parcial o totalmente financiados desde el exterior. En general, encontramos que la facilidad para obtener donaciones para cubrir inversiones de capital, costos de mano de obra, costos de transporte y costos de producción, desanimaban a los indígenas a acercarse a sus iniciativas económicas con un buen sentido empresarial, arriesgando para ello sus propios recursos. El proyecto AIDSESP-HIFCO, las tiendas comunales de la FOISE, el proyecto ganadero de Izozog, y el programa económico del Consejo Económico Aguaruna-Huambisa son, entre los proyectos evaluados, algunos de los ejemplos de esta clase de beneficencia.

El Taller de cerámica de Tsachopen fue pensado como un negocio; su meta fue de cubrir sus costos con la venta de su producción y, al mismo tiempo, generar una ganancia que se utilizaría en otros proyectos comunitarios. Los organizadores del proyecto buscaron las donaciones iniciales como medios de capitalizar el negocio y sobreponerse a las dificultades del principio. Sin embargo, con todos los costos subsidiados por donaciones externas, la cerámica desarrolló muchos hábitos poco comerciales. Por ejemplo, había poco incentivo para producir más o mejorar la calidad porque los trabajadores ganaban salarios semanales pagados con donaciones independientemente de la productividad. De acuerdo al informe de evaluación:

“El dueño del taller es la comunidad, o sea todos y nadie a la vez. Los que trabajaban eran trabajadores y funcionarios. Como no eran dueños directos y no tenían nada en riesgo, no había incentivo a trabajar más o a cuidar más la calidad. El modelo de empresa comunal respondía más a la ideología política que a una realidad económi-

ca.... Los que manejaron el taller no tenían criterios empresariales como para aprovechar oportunidades del mercado, como el de manejar los precios y el stock para combatir la inflación, o como el de adecuar la producción a las exigencias del mercado. Crear un capital propio a través de la ganancia nunca fue meta, por lo tanto, nunca operó como empresa autónoma y viable.”²

Al final, una vez que las donaciones desaparecieron, la cerámica no fue viable como un negocio.

El proyecto de la tienda comunal de la FOISE surgió en el contexto de un desastre natural; muchas agencias europeas quisieron responder a dicho desastre y ayudar a la gente a recuperar sus vidas y economías. Estas motivaciones son nobles e irreprochables. Pero, desafortunadamente, el proyecto recibió una donación de U\$S 100.000 antes de que se realizara estudio inicial alguno para determinar la viabilidad de la propuesta e inclusive antes de que se hubiese establecido un plan de inversión.

Los promotores del proyecto nunca tuvieron que preocuparse por cubrir sus costos o acerca de reglas de negocios tan simples como comprar al menor precio posible, tanto para proveer productos a precios competitivos como para cubrir todos sus costos de operación. El proyecto fue administrado directamente por los dirigentes políticos de la organización, quienes a menudo tenían otros intereses en mente y usaban fondos del proyecto para cubrir sus gastos políticos y personales. De hecho, el proyecto parece haber sido concebido, desde el principio, como un medio para que la organización local tuviera acceso a donaciones extranjeras para sustentar sus gastos de operación. En el análisis final, el proyecto fue una actividad de beneficencia para un pequeño grupo de dirigentes.

La falta de preocupación sobre las buenas prácticas empresariales entre los indígenas beneficiarios de donaciones extranje-

² Esta y las siguientes citas son tomadas de los informes de evaluación de proyectos hechos por los equipos locales del estudio.

ras no es una actitud nativa, sino que está siendo aprendida. Las agencias financieras deben asumir parte de la responsabilidad por este hecho. El acceso a fondos de las agencias es muy fácil y con muy pocas condiciones o limitaciones. A diferencia de los bancos, cuyo surgimiento o caída depende de hacer préstamos confiables e inversiones viables, la mayoría de las agencias (financieras dan el dinero sin ninguna expectativa de devolución, obligación recíproca o inversión solvente. Con frecuencia, hay también poca expectativa de responsabilidad contable por el uso de los fondos. A pesar de los importantes cambios en la orientación de la mayor parte de las agencias financieras del Norte, cuando se trata de financiar proyectos productivos locales la línea final es todavía muy frecuentemente la beneficencia.

Los dos contrastes en la orientación de los proyectos que hemos descrito -aquel entre las iniciativas privada y colectiva, y aquel entre iniciativas orientadas empresarialmente e iniciativas dependientes de la beneficencia- nos ayudan a comprender lo que ocurre con los proyectos económicos una vez que han sido lanzados. La elección inicial de la orientación de un proyecto es como elegir un modelo o molde: define desde el comienzo parámetros importantes y lo lleva por diversos caminos, cada uno con sus respectivas elecciones posteriores para la ejecución de proyectos. Analizaremos aquellas selecciones en la siguiente sección.

Como veremos, las decisiones preliminares realizadas por los promotores de los proyectos son la clave para la viabilidad de un proyecto económico.

2. La viabilidad como empresa

No todos los proyectos son empresas. Sin embargo, si uno de los objetivos del proyecto es invertir capital o trabajo para comprar, vender o producir una mercancía o para ofrecer un servicio, cubriendo al mismo tiempo sus costos de operación y generando una ganancia suficiente para

establecer su fondo de capital, entonces, se trata de un negocio. Como tal, el proyecto debe definir claramente como meta primaria el ser viable como negocio, es decir, sobrevivir y desarrollarse como una empresa dedicada a reproducir e incrementar su capital dentro de un ambiente de mercado que es competitivo, complejo y, frecuentemente, hostil hacia nuevas iniciativas. Para lograrlo, debe aprender a operar con un buen sentido empresarial.

Entre los programas que evaluamos, muchos eran muy claramente propuestas de negocios. Por ejemplo, los cinco proyectos de producción-comercialización de artesanías (el Proyecto de Artesanías de Mujeres de Mocoa, el Taller de Cerámica Tsachopen, la Comercialización de Artesanías de la OPIP, la Comercialización de Artesanías FECONA, y la Cooperativa de Hamacas de las Mujeres de Urubichá), definieron como objetivo central el uso de un fondo de capitalización para mejorar la producción y comercialización de un producto artesanal. La mayoría de los otros poseía un fuerte componente empresarial; por ejemplo, el Proyecto Ganadero de la FICSHA fue, en parte, una estrategia para defender los territorios reclamados al demostrar la ocupación física y el usufructo de las tierras. Lo logró proporcionando a los grupos shuar préstamos para invertir en la producción ganadera. La expectativa era que, con la crianza de ganado, se incrementaría la inversión inicial de capital (el ganado se reproduciría y aumentaría su número), permitiendo al beneficiario pagar el préstamo y capitalizarse. En el proceso, el creciente número de ganado demostró que, efectivamente, los Shuar estaban ocupando y utilizando la tierra.

Algunos de los proyectos, como el Proyecto de Huerto Familiar AIDSESP-HIFCO y el Manejo de Recursos RECA no son empresas en sí, pero promueven modelos de manejo de recursos o de desarrollo con la expectativa de que una inversión de capital inicial y mano de obra, a largo plazo, se pagará a sí misma muchas veces. Aun cuando el proyecto no se presenta como

una empresa comercial, como en el caso del Proyecto de Reforestación Comunitaria FPCN, si se requiere una inversión de energía o materiales, los participantes locales podrían juzgar su eficacia en términos comerciales. En este caso, muchos de los miembros entrevistados de la comunidad se mostraron reacios a invertir demasiado tiempo y trabajo en un esfuerzo de reforestación que prometía tener beneficios una o dos generaciones más tarde.

Nuestro estudio reconfirmó que para que una empresa sea viable son importantes muchos elementos diferentes; en la siguiente sección, comentamos sobre aquellos elementos que consideramos más relevantes para los proyectos de este tipo, llevados adelante por los indígenas amazónicos. En aquellos proyectos con una fuerte orientación hacia la beneficencia y la propiedad colectiva, muchos de estos elementos tienden a estar ausentes.

a. Estudio de diagnóstico y planificación

Toda iniciativa económica debe basarse en información sobre las condiciones económicas locales, la capacidad productiva de los participantes, la base de recursos disponibles, los costos de transporte y un cálculo de mercado. Si hay financiación externa disponible, este estudio puede ser llevado a cabo con gran detalle por especialistas en la materia; si no hay financiación disponible, los participantes locales pueden aprender a recoger y analizar ciertas clases de información esencial para guiar su iniciativa.

Un proceso comunitario de recolección de información, análisis y planificación es un elemento clave para el éxito de las iniciativas colectivas. En el proyecto de Manejo de Recursos RECA, la producción y comercialización se dejaron a cargo de cada unidad económica, pero el diagnóstico y la planificación se llevaron a cabo dentro de un esquema comunitario.

"Todo el proceso de diagnóstico contó con la participación de la comunidad, de productores rurales y de técnicos del proyecto, de tal manera que permiti-

ó establecer una base real sobre la situación socio-económica, lo que a su vez permitió una mejor planificación del proyecto. La planificación y la descripción de objetivos se hicieron en conjunto".

Con demasiada frecuencia, los proyectos son iniciados con muy poca información acerca de las condiciones bajo las cuales va a operar el proyecto. Encontramos que la ausencia de estudios de factibilidad y la falta de planificación consiguiente son rasgos infaltables de los proyectos orientados a la beneficencia.

"El proyecto (Tiendas Comunitarias FOISE) debería haber comenzado con un diagnóstico de las condiciones de producción, de consumo y de mercado para luego establecer la viabilidad del proyecto y realizar su planificación".

"No hubo estudio de la oferta y la demanda en el mercado de artesanías (para el proyecto de comercialización de artesanía de FECONA): no se investigaron las condiciones del mercado y los elementos que intervienen en el circuito del comercio local, nacional e internacional de artesanía. Si hubo un estudio sobre la producción, pero no se lo supo relacionar con el mercado".

Un simple sentido empresarial nos dice que los promotores de proyectos, con un componente empresarial, deben tomar decisiones basadas en información acerca de la viabilidad de sus propuestas, antes de comprometerse a invertir fuerza de trabajo o capital. Sus decisiones deben partir de la información y de su análisis objetivo.

b. Gestión empresarial y destrezas administrativas

Para que sea exitoso, todo negocio necesita alguien que lo maneje, alguien que combine cualidades de líder con perspicacia comercial, interés e iniciativa. Cuando el negocio es manejado por un dueño que posee estas cualidades, él es conocido como un empresario; cuando los dueños contratan a un profesional que maneje sus negocios, estamos hablando de un geren-

te. En la economía de mercado, estas cualidades son altamente recompensadas, usualmente a través de una parte de las ganancias generadas por el negocio exitoso.

Las iniciativas económicas orientadas al mercado entre los indígenas de la Amazonía también necesitan de este tipo de personas, quienes puedan tomar la iniciativa de seleccionar productos que respondan a las demandas del mercado, que puedan inspirar a los trabajadores a producir más y con mejor calidad, que puedan identificar y aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado y que puedan cuidar del pequeño capital de la iniciativa, asegurándose de que los costos se mantengan bajos y de que las ganancias sean sabiamente reinvertidas en el negocio.

En general, los proyectos que evaluamos carecían de empresariado y buenos administradores.

“A los responsables (Tienda de Comercialización de Artesanías de la OPIP) les falta un “olfato de mercadeo” que les permita seleccionar la producción que tiene salida, recomendar cambios en el estilo, arreglar la tienda y la sala de exposición para que atraiga clientes. No se puede actuar espontáneamente, sin conocimiento del mercado y sin planificación. Falta también una estrategia de inversiones”.

La falta de capacidad empresarial es particularmente notoria en las iniciativas orientadas colectivamente y por la beneficencia. En estos casos, no hay un dueño claro y directo que, por su interés económico en el negocio, pueda hacer el papel de empresario. Tampoco encontramos interés por parte de los promotores de proyectos para promover el empresariado. En los casos que evaluamos, la necesidad de liderazgo y administración del proyecto fue manejada bajo una de dos formas: 1) la comunidad o la federación como dueña de la iniciativa nombra/elige las personas que manejarán la iniciativa o; 2) la dirigencia política elegida regularmente asume el papel de administradora

del proyecto. Ninguna de estas soluciones ha funcionado bien.

“Los dirigentes de la organización asumieron directamente la función de administración y gestión del proyecto (Comercialización de Maní COPNAG). Cuando fueron cambiados, el proyecto quedó sin su cuadro gerencial. Además, existieron problemas en el manejo administrativo, en los sistemas de registro, control y asiento de cuentas. Según la propuesta debería haber habido un comité de Comercialización”.

En otro caso:

“Por ser manejado directamente por la directiva de la organización (Proyecto Agropecuario Alternativo de la FOIN), se produjeron varios problemas: 1) hubo un cambio constante de responsables, quienes representaban distintas corrientes políticas en la organización; y 2) se nombró a un dirigente como coordinador del proyecto, confundiendo sus funciones”.

Así como una empresa de negocios no puede ser manejada como beneficencia, tampoco puede ser manejada como dependencia de una organización política, sujeta a campañas electorales, a un sistema de recompensas por lealtad política o a las necesidades financieras de la organización. Las funciones y objetivos de la organización política (establecimiento de políticas, control fiscal) deben mantenerse separados de aquellos de una empresa de negocios (administración, toma de decisiones técnicas, crecimiento económico). La empresa económica debe ser manejada con buen sentido, manteniendo claro el objetivo de mejorar la situación económica de sus beneficiarios, miembros o socios.

Los promotores de iniciativas económicas entre los indígenas amazónicos deben prestar atención a desarrollar un sentido de empresariado y a adquirir destrezas administrativas.

c. Administración transparente y control fiscal

Puesto que el éxito de un negocio depende de cuán bien es administrado su capital, es de mucha importancia que el proyecto instituya un sistema de administración y control fiscal, que sea capaz de proveer información sobre las condiciones financieras de la empresa en cualquier momento, y de ejercer control sobre el uso del capital de la empresa. Esta información debe estar disponible para todos los dueños en una forma transparente, independientemente del carácter privado o colectivo del negocio.

Cuando éste es pequeño, los responsables deberían implementar un sistema simple para registrar los gastos e ingresos, y un medio para comparar los gastos con un plan de presupuesto. Muchas ONGs han desarrollado sistemas simples de contabilidad para estos propósitos. Sin embargo, en la medida en que el negocio crece, o si comienza con un gran fondo de capital, el sistema administrativo debe ser más sofisticado y necesita de empleados hábiles que lo administren.

Unos pocos proyectos, de los que evaluamos, tenían controles administrativos adecuados. En el proyecto de Manejo de Recursos Xavante-CPI,

“Los Xavante cuentan con un adecuado sistema contable y financiero para administrar el proyecto en toda su extensión. Existe un sistema de auditoría contable que se pone en práctica junto con la Asociación Xavante. Un Xavante está siendo capacitado en contabilidad por el Centro de Pesquisa Indígena. Todos los gastos están hechos estrictamente de acuerdo al plan de presupuesto”.

En la Cooperativa de Hamacas de Mujeres en Urubichá, un simple sistema de “cardex” fue creado para mantener el registro de las relaciones financieras de cada miembro con la cooperativa, y de la relación comercial de la cooperativa con el CIDAG. Los ingresos, egresos y costos son periódicamente analizados en una asamblea con todos los miembros de la coope-

rativa, de tal manera que cada cual puede comprender la economía y establecer el precio pagado a cada miembro por su producción. Las mujeres han aprendido a esperar este tipo de información transparente y a participar en el análisis financiero de su cooperativa. La presencia de un adecuado sistema administrativo y la transparencia de las cuentas de la cooperativa contribuyen significativamente al éxito de esta empresa colectiva.

En el caso del proyecto de Manejo de Recursos RECA,

“El proyecto considera la transparencia como un principio importante de su metodología. Debe ser entendida como la preocupación de la comunidad en recibir de la Coordinación informaciones claras y objetivas, como la divulgación constante de la marcha y de los resultados del proyecto. La gerencia y el manejo de iniciativas debe estar bajo el control social y político de la comunidad”.

Desafortunadamente, la mayor parte de los proyectos evaluados carecían de un sistema administrativo adecuado. En muchos casos, como el de las Tiendas Comunales de la FOISE, la ausencia total de un sistema administrativo fue la causa principal para el colapso del proyecto. En el Proyecto de Artesanías de Mujeres de Mocoa,

“Hubo vacíos en el manejo de los recursos económicos. Aunque se realizaron talleres sobre administración, contabilidad y control de calidad, no fueron asimilados. No había una contabilidad sistemática. Las artesanas vieron esto como el principal problema”.

Este problema parece ser particularmente serio en proyectos con una orientación de beneficencia. En el proyecto de tienda comunal llevado adelante por la estación antropológica en el río Miritiparaná en Colombia,

“Las tiendas fracasaron en parte por el mal manejo del dinero de parte de los encargados. Faltaba control por parte de las comunidades; nadie se interesó

Las tiendas las asumieron como una ayuda, manejadas como un regalo”.

Si además de tener una orientación de beneficencia, el proyecto es administrado por una organización política, los problemas son aún más serios. En el manejo de organizaciones políticas entre los indígenas amazónicos, la falta general de sistemas de contabilidad y de criterios técnicos para gastar se ha convertido en el mayor obstáculo para su eficacia. Los fondos para proyectos administrados por una organización son usualmente puestos en un fondo general y usados indiscriminadamente como fondo común de operación. De esta forma; los fondos no sólo son pobremente manejados, sino que se produce un serio e ilegal mal uso de los fondos, por ejemplo, para cubrir deudas o gastos no planificados de la organización, lo cual se ha convertido en una práctica común.

En un ejemplo de uno de los proyectos administrados por una federación regional, que evaluamos,

“Se utilizaron los fondos (del proyecto) para gastos de bienes no programados en el proyecto; por ejemplo, se compraron una camioneta y un terreno. Además se desviaron fondos para gastos operacionales de la organización”.

En otro ejemplo,

“La reconstrucción de la oficina (del dirigente) se realizó sin un claro conocimiento de que los recursos provenían del proyecto ganadero. Existieron otros gastos autorizados por el dirigente que no estaban presupuestados en el proyecto. Después de tres años poco se avanzó en el proyecto, pero se había gastado un alto porcentaje del financiamiento”.

Aun en el caso de proyectos colectivos, los fondos para las iniciativas económicas no deberían ser manejados directamente por dirigentes políticos de la comunidad o federación de comunidades. Los dueños o beneficiarios del proyecto necesitan establecer un sistema administrativo propio para manejar el capital de su empresa. La función del dirigente político es la de con-

trolar el uso de los fondos; ellos no pueden ser juez y parte al mismo tiempo. Es absolutamente necesario, para la viabilidad del proyecto, que desde el principio se establezcan mecanismos y procesos para la contabilidad financiera, y que todas las personas participantes en el proyecto - dueños, beneficiarios, personal técnico- se involucren en la evaluación de las cuentas.

d. Selección de personal calificado

Toda iniciativa económica depende, en cierta medida, de personal técnicamente calificado que tenga el conocimiento y las destrezas necesarios para llevar a cabo las actividades requeridas. En general, nuestro estudio encontró que el personal involucrado en los aspectos productivos de los proyectos (ceramistas en el Taller de Tschopen, tejedoras de hamacas en Guarayos, criadores de ganado entre los Shuar) tenían un nivel adecuado de conocimientos técnicos para cumplir con sus actividades. En la mayoría de los casos, esto fue el resultado de un componente de capacitación en el proyecto, el cual dedicó recursos y pagó a profesionales para educar al personal.

Este no es el caso de administradores y gerentes. Los problemas surgieron frecuentemente en aquellos proyectos con una orientación colectiva, en los cuales los dirigentes políticos seleccionaron personal, directores, promotores y administradores. En estos casos, el criterio de confianza por parte del dirigente tiende a primar sobre la capacidad técnica. En muchos de los proyectos evaluados, el parentesco y la lealtad con el líder político constituían un criterio predominante para la selección de directores y administradores de los proyectos; los resultados, en términos de eficacia, no fueron siempre positivos en el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

El equipo de evaluación, en Perú, quedó impresionado con la calidad del personal seleccionado por las comunidades de Aguaruna-Huambisa para operar las tiendas comunitarias:

“Los responsables de los bazares son personas escogidas de acuerdo a la capacidad y desempeño en el trabajo... El proceso de selección del personal para trabajar nos parece que es muy importante, pues nada tiene que ver el parentesco; se basa fundamentalmente en la responsabilidad y rendimiento en el trabajo; también se toma en consideración la capacitación que posean”.

Aun cuando la comunidad, como un todo, puede no comprender cuáles son las destrezas necesarias para un proyecto, su participación en la selección de personal es importante para establecer y legitimizar el control social de la comunidad sobre el personal del proyecto.

e. Control de calidad

Un buen empresario sabe que el cliente es la base de todo negocio. Para que un negocio sea viable, debe crear clientes satisfechos que vuelven regularmente a comprar los productos ofrecidos por la empresa indígena, o para utilizar sus servicios. El desarrollar una reputación por la buena calidad del producto o servicio atraerá nuevos clientes y conservará a los antiguos. Dependiendo del mercado, también puede significar que el cliente está dispuesto a pagar un precio más alto por el servicio o producto. En un mercado competitivo, esto puede establecer la diferencia entre el éxito del proyecto y la bancarrota.

Una de las claves del éxito de la Cooperativa de Hamacas de las Mujeres de Urubichá es el estricto control de calidad de las hamacas enviadas al mercado de Santa Cruz.

“Las propias cooperativistas impusieron condiciones drásticas para limitar el ingreso a la cooperativa, basándose en el control de la calidad del producto. La aspirante teje tres hamacas de prueba (con materiales entregados por la cooperativa). Si no alcanza los niveles de calidad, la cooperativa no cancela el valor del trabajo y se queda con el producto”.

En el caso del proyecto de comercialización de artesanías de FECONA, los intentos para instituir un control de calidad no tuvieron éxito:

“La exigencia de parte del proyecto en la calidad de los productos ha sido un hecho decisivo en la práctica de los artesanos. La lección ha sido muy útil y servirá de mucho para la continuidad de cualquier iniciativa económica que se quiera desarrollar. Al final, el proyecto compraba muchos artefactos de mala calidad”.

El control de calidad puede ser muy problemático en un proyecto colectivo, ya que alguien tiene que juzgar y rechazar la producción de un compañero miembro de la comunidad que no alcance el nivel deseado. Eso es casi imposible en el contexto donde predominan los valores de comunidad y de igualitarismo y las relaciones de parentesco. Y se vuelve más difícil aún cuando todos los miembros de la comunidad (y por lo tanto todos los potenciales productores o trabajadores del proyecto) son dueños con igualdad de derechos en la empresa; en ese marco, se considera que cada miembro, como dueño, tiene igual acceso a los beneficios del proyecto; nadie tiene más derecho que otro.

Este fue un problema para la cerámica de Tsachopen:

“Existía capacidad técnica para producir un producto de alta y uniforme calidad. Pero no fue así. En parte el problema de las placas (estantería de cerámica para el horno que se doblaba por fallas técnicas al quemar el horno causando mucho daño) lo explica. Pero también hubo descuido de los trabajadores. El mercado exigía juegos uniformes, pero no lo lograba conseguir. No hubo ni control de calidad ni voluntad de aceptar el control de calidad”.

En un proyecto colectivo, los participantes/dueños deben ser educados sobre la importancia del trabajo de alta calidad. Esta educación debe apuntar a establecer un consenso que permita controlar la cali-

dad. A menos que este sea el caso, los intentos de imponer control de calidad generarán conflictos adicionales al interior del proyecto.

f. Comercialización

Un objetivo primario, de los proyectos evaluados, es el de mejorar la posición de los indígenas amazónicos para comprar o vender un producto de mercado. Frecuentemente hablamos del mercado como si fuera una sola entidad; sin embargo, cada bien o servicio tiene su mercado específico, con una dinámica propia de oferta y demanda. Entonces, para lograr el éxito en alcanzar el objetivo del proyecto, es crítico el familiarizarse con el mercado particular del producto o servicio promocionado por el proyecto.

La demanda por cualquier bien o servicio puede cambiar rápidamente o fluctuar impredeciblemente. En general, los proyectos que evaluamos no estaban equipados para enfrentarse a un mercado cambiante:

"El proyecto (Proyecto de Comercialización de Artesanías FECONA) no pudo adecuarse a cambios en el mercado, al producirse el alza constante de la inflación y costos de transporte, y baja en la demanda. Hubo después de un tiempo una sobreproducción que no pudo ser vendida. Mientras hubo financiamiento de afuera, el proyecto pudo soportar esta situación; luego se paralizó".

Cada mercado es diferente y debe ser evaluado en sus propios términos. Si el proyecto promueve la crianza de ganado, entonces debe proveer también información a los nuevos criadores sobre el mercado de carnes y cueros; si el proyecto compra y vende artesanías, debe familiarizarse con el mercado de artesanías. Tres aspectos del mercado son cruciales:

Los consumidores, ¿qué público consume su carne o artesanías?, ¿cuáles son los gustos o necesidades predominantes de esos consumidores?, ¿cómo y cuándo cambian esos gustos y necesidades?, ¿cuán

fuerte es la demanda por sus productos?, ¿la demanda es estacional?, ¿qué precio pagarían los consumidores?

Los intermediarios locales, ¿quién compra el ganado o las artesanías localmente para la reventa en los mercados regional y nacional?, ¿cuánta competencia hay entre los intermediarios locales?, y ¿cómo están los precios locales en relación a los de otros lugares?; y,

La competencia, es decir, otros que ofrecen los mismos bienes ¿quién más produce las artesanías o la carne para el mercado local?, ¿qué estilos o razas ofrecen los otros productores en el mercado?, ¿qué ventajas tiene el proyecto sobre su competencia?

Algunos productos como el café, las nueces del Brasil y las artesanías dependen de un mercado internacional:

"La comercialización de artesanía sólo es rentable cuando se trata de exportación porque los precios del mercado interno son muy bajos. Hubo mucha competencia de empresas con mayor capital y experiencia en el campo de exportación... Pequeños proyectos como éste (la Comercialización de Artesanías de la OPIP) no pueden competir en el mercado nacional e internacional. Deben haber instancias que ayuden a abrir nuevos mercados para productos indígenas especializados (como artesanía) y que asesoren al proyecto o a la organización en el mercadeo".

Un papel importante en el futuro para las federaciones étnicas, para las federaciones de productores indígenas o para las ONGs, será el de explorar y asegurar mercados nacionales e internacionales para productos especializados como artesanías y madera de bosques manejados. Estas mismas organizaciones pueden proveer también un importante servicio de educación a los productores indígenas sobre el mercado para sus bienes y servicios.

g. Organización

Como señalamos antes, las empresas colectivas, como están siendo llevadas a cabo

en la actualidad, no han funcionado para los indígenas de la Amazonia. Las organizaciones comunitarias o federativas fueron establecidas con fines políticos para la defensa de sus derechos colectivos y para defensa de sus recursos. Fue un error esperar que estas organizaciones políticas asumieran el papel de una empresa. Estas organizaciones deberían limitar su papel a actividades como las de capacitación, investigación y al establecimiento de redes de apoyo de las economías locales.

“Una empresa colectiva de comercialización como ésta (Proyecto de Comercialización de Artesanías FECONA) es un aparato demasiado lento, engorroso, que no se adecúa fácilmente a las exigencias del mercado. Aparece como un elemento artificial. Se debe iniciar la reflexión sobre las ventajas de trabajar en grupos familiares”.

Estamos enfrentando un dilema. Si establecemos que no son viables las comunidades o federaciones como base para los proyectos económicos, ¿cómo podemos, entonces, resolver el conflicto potencial entre la orientación comunitaria de los valores indígenas y la necesidad de eficiencia, capacidad empresarial y productividad en una empresa perteneciente a los indígenas? Los trabajadores o participantes de la empresa de negocios deben organizarse de manera tal que puedan competir en el mercado; pero esta organización también debe ser compatible con su forma de vida. Esta es una de las grandes encrucijadas planteadas por nuestro estudio y que será tratada más detalladamente a continuación.

En este punto sugerimos lo siguiente:

- Los promotores de desarrollo necesitan explorar y experimentar con nuevas formas de empresas de negocios multi-familiares. Nuestro estudio sugiere que las unidades económicas naturales en las comunidades de hoy, es decir, agrupaciones más pequeñas de familias emparentadas, dentro de las cuales circula la producción de subsistencia de cada unidad doméstica, pueden constituir una base organizacional

más apropiada para actividades colectivas de negocios orientadas al mercado.

Antes de establecer una nueva empresa de negocios, los promotores de desarrollo y los científicos sociales necesitan estudiar más de cerca la composición social y económica de cada comunidad para identificar las unidades económicas en el terreno y descifrar cómo funcionan internamente.

Los miembros de la comunidad y los promotores de desarrollo necesitan comprender y discutir los conflictos potenciales entre la orientación comunitaria de los valores indígenas y las necesidades de un negocio viable. De esta forma, los miembros de la comunidad pueden empezar a identificar las compensaciones y los arreglos con los que están dispuestos a vivir.

3. Viabilidad económica

Las iniciativas empresariales indígenas deben operar bajo principios que permitan que la actividad económica sea viable. Los dueños de los negocios pueden decidir qué niveles de ganancia desean alcanzar, pero la actividad es viable solamente cuando puede generar suficiente ingreso para recobrar el capital y el trabajo invertidos, y cubrir sus costos de operación durante el proceso. La actividad es lucrativa cuando puede cumplir con aquello y también capitalizarse a sí misma. Los estudios de factibilidad llevados a cabo antes de llevar adelante el proyecto pueden indicar las oportunidades que tiene la iniciativa de llegar a ser económicamente viable; las auditorías económicas pueden indicar si un proyecto en marcha es viable y lucrativo o si no lo es.

Las iniciativas aplicadas a pesar de que los estudios iniciales demuestran que no son económicamente factibles, o que se mantienen a flote con donaciones o subsidios, aun cuando en la práctica no son económicamente viables, deberían ser evaluadas como actos de beneficencia y no como

esfuerzos serios para mejorar la economía local.

“El modelo experimental que el proyecto (HIFCO de AIDSESEP) ofrece a las comunidades no toma en cuenta la viabilidad económica. El modelo demuestra mucho potencial para resolver problemas de recuperación de suelos, etc., pero el centro piloto ha invertido miles de dólares para hacer funcionar el modelo. Este proyecto ha requerido una gran inversión en mano de obra para alcanzar su éxito. Planteado así, no es viable para las comunidades”.

La viabilidad económica y las ganancias dependen de la combinación de muchos factores, pero tal vez el factor central sea el interés, por parte de los dueños, de que su negocio sea viable. Sin esa preocupación personal, una iniciativa económica es como un auto sin motor; no tiene fuerza que lo impulse. Como señalamos anteriormente, la falta de interés en la viabilidad económica es común entre proyectos, tanto de orientación colectiva como de beneficencia. Después de evaluar 24 iniciativas colectivas, concluimos que, en general, la ausencia de sentido de posesión personal, es decir, un sentido de que cada dueño-participante tiene algo personal que arriesgar en la empresa, disminuye el interés en la salud económica del proyecto. En las actividades con base en la beneficencia, la viabilidad económica y la rentabilidad son definidas como objetivos sólo en forma muy vaga; las donaciones para el capital inicial o para pagar los costos de operación sustituyen la necesidad de preocupación e iniciativa personal para lograr que la actividad sea económicamente viable.

a. El financiamiento de una iniciativa económica

En las sociedades indígenas amazónicas, la reciprocidad ha jugado siempre un papel simbólico central en cimentar relaciones sociales. La actividad económica es entendida en términos de intercambio de obsequios dentro de un contexto social que valora la reciprocidad e igualdad en las relaciones. Las donaciones hechas por la Iglesia, por una agencia financiera in-

ternacional o por el gobierno para un proyecto no son vistas sólo desde esa perspectiva por los indígenas amazónicos, sino que, en general, son entendidas como un obsequio a la comunidad o a la organización.

Sin embargo, la donación es muy diferente de un intercambio en reciprocidad dentro de la economía tradicional, y no debería ser confundida con él. Un intercambio tradicional es realizado entre dos individuos que tienen una relación personal y de parentesco, que son iguales en términos de posición política y económica, y donde ambos entienden y respetan las normas de obligación recíproca. El intercambio simboliza la importancia de la relación entre el donador y el receptor; en el curso de la relación, ambos son en una u otra ocasión, donadores y receptores, un acreedor y un deudor.

Una donación no tiene lugar entre dos individuos con una relación personal; sino entre dos instituciones - la agencia financiera y la organización, o la iglesia y la comunidad; es una relación institucional. Los representantes de las dos instituciones pueden haber desarrollado una relación personal. O, como comúnmente sucede, el representante de la comunidad puede tener la intención de establecer una relación social a largo plazo con el representante de la agencia, para asegurar donaciones continuas. Pero, ciertamente, el representante de la agencia no tiene intenciones de ingresar en tal relación a largo plazo.

Ni el donador ni el receptor son iguales en esa relación. Comparada con la comunidad o federación, la agencia financiera, la iglesia o la entidad estatal y sus representantes son muy poderosos y poseen acceso a recursos enormes. Por esta diferencia de poder, el donante está en posición de dictar las condiciones de la donación, aunque pueda no hacerlo siempre.

Y, finalmente, en el caso de una donación, no hay intercambio. Una donación es un obsequio directo, sin expectativa de devolución. No hay un arreglo común de reci-

prociudad en esta relación ni un lazo de obligación recíproca. La agencia donante espera que la comunidad o la federación utilicen la donación responsablemente, pero nunca que el receptor devuelva algo a cambio.

Las donaciones para el desarrollo económico son entregadas más frecuentemente a las nuevas instituciones colectivas, como la comunidad o la federación étnica, antes que a personas individuales. La mayor parte de estas instituciones no ha desarrollado aún una ética de responsabilidad colectiva que permita a sus miembros ejercer un control social, por lo que las donaciones escapan a todas las reglas de conducta social. Por tal razón, frecuentemente, se convierten en objetos de corrupción y mala administración por parte de los dirigentes de la comunidad o de la organización.

Vistas desde esta perspectiva, las donaciones a los indígenas amazónicos distorsionan su economía tradicional y violan su norma de reciprocidad. Pero, al mismo tiempo, como ha demostrado nuestra investigación, las donaciones para el desarrollo también distorsionan las relaciones económicas no tradicionales de forma que socavan la posibilidad de viabilidad de sus iniciativas.

“Entre la población beneficiaria existía la percepción de que el dinero del proyecto era una donación que no requería reponerse. Por lo tanto, muchos no respondían por los adelantos dados, entregando su producto a otros comerciantes. Así se descapitalizó el proyecto (Comercialización de Maní de la COPNAG)”.

En Colombia,

“Las tiendas las asumieron como una “ayuda” de instituciones privadas y del Estado. Fueron manejadas como un “regalo” y no como parte de una problemática identificada por ellos mismos. Las segundas tiendas fueron asumidas como un regalo y así fueron tratadas”.

Los equipos evaluadores encontraron estas distorsiones en la mayoría de proyectos evaluados. En el proyecto de la ganadería comunal de Izozog,

“Se puede observar una dependencia respecto a los fondos del financiamiento externo para cumplir actividades que podrían desarrollarse con el aporte y la voluntad de los dirigentes y comuneros. Una vez agotados estos recursos, baja el nivel de actividades y el proyecto tiende a descapitalizarse... Mientras existían fondos provenientes del financiamiento de la agencia, los encargados estuvieron plenamente activos; sin embargo, con los fondos agotados, han dejado de reunirse con tanta frecuencia. El hato inicial ha tenido bajas por falta de cuidado, ya que habían agotado los fondos donados del proyecto y no había con qué pagar a la gente que se encarga de su cuidado”.

Cuando la empresa económica se construye sobre la base de fondos donados, y ni los dueños ni los trabajadores tienen que invertir y arriesgar su propio capital personal y trabajo para montar la empresa, nadie aprende que el resultado depende del esfuerzo y del interés que tengan en que el proyecto funcione.

“Desde el inicio, el taller (de Tsachopen) pagaba sueldos al personal con los fondos donados y no con la ganancia generada por la producción y la actividad comercial del taller. Esto distorsionó la realidad económica de la empresa y la actitud de los trabajadores, quienes nunca vincularon su recompensa con su producción. Si producen mal o no producen, igual ganan un sueldo”.

La beneficencia no funciona para promover el desarrollo económico a largo plazo. Esa es una lección dolorosa que debe ser aprendida tanto por las comunidades acostumbradas a ella como por las agencias donantes que poseen fondos que deben ser gastados. Sin embargo, las donaciones sí pueden cumplir un papel importante; son pertinentes, por ejemplo, para las actividades que apoyan las empresas loca-

les, como la capacitación y la investigación de mercado.

Sugerimos decididamente dos alternativas para financiar el desarrollo económico entre los indígenas amazónicos.

1. Recursos locales

La capitalización de iniciativas económicas debe empezar con el esfuerzo local. Aquellas familias que deciden formar una empresa deben juntar sus propios recursos para realizar la inversión inicial. Necesitan sentir que la empresa les cuesta cierto esfuerzo. Los recursos económicos son escasos en las comunidades de indígenas amazónicos, pero existe el potencial para generar estos recursos de dos formas:

- Los recursos naturales tales como madera y oro pueden ser utilizados como capital de inversión para la pequeña empresa. Esta es una fuente de capital fácilmente disponible, pero al usar esta solución se corre el riesgo de agotar el recurso y crear conflictos dentro de la comunidad. Deberían utilizarse solamente bajo acuerdo con el resto de la comunidad y según un plan de explotación e inversión del recurso.
- Los ahorros generados por la acumulación del ingreso de actividades productivas, como cultivo de café, crianza de ganado, recolección de nueces del Brasil, siembra de maní y producción de artesanías, pueden también servir para una capitalización inicial. Los indígenas amazónicos no tienen una tradición de ahorro; como de hecho hemos visto, los valores tradicionales estaban en contra de la acumulación de excedentes. Por esa razón, se buscan los ingresos de efectivo solamente cuando se los necesita o, de lo contrario, son gastados inmediatamente. Sin embargo, la única fuente autónoma probada de generación de capital proviene de los ahorros; es urgente que los indígenas amazónicos desarrollen un nuevo valor y la práctica de ahorrar. Las metodologías para alentar los ahorros gru-

pales han sido desarrolladas y ampliamente aplicadas en India y Bangladesh; aquellas experiencias deberían ser evaluadas en cuanto a su aplicabilidad en el contexto de la Amazonía.

2. Crédito

Si los recursos locales no son suficientes para financiar la iniciativa o si, para tener éxito como empresa necesita más capital para expandirse, entonces, se debería buscar el crédito. La lógica y la mecánica del crédito pueden ser fácilmente entendidas por parte de los indígenas amazónicos: el crédito es como un obsequio que tiene que ser devuelto. La relación entre acreedor y deudor es parte de las dinámicas de la economía del don; el indígena amazónico comprende que el deudor tiene la obligación moral de devolver la deuda. De otra forma, pierde su reputación moral.

A diferencia del capital donado, el crédito posee la ventaja de obligar al deudor a asumir la responsabilidad por los fondos prestados; el deudor tiene que realizar un esfuerzo para invertir cuidadosamente, y de una manera productiva, los fondos prestados para poder recobrarlos junto con una ganancia.

El crédito en el contexto de la comunidad, sin embargo, conlleva un conflicto potencial. Virtualmente todas las fuentes de crédito requieren una prenda como garantía del préstamo. Por esta razón, asegurar créditos para el sector rural ha sido problemático, puesto que el productor campesino no posee que ofrecer como prenda. Si la familia indígena hipoteca su tierra, se arriesgaría a perderla. Esto puede ser desastroso en una comunidad indígena en la cual la tierra es de propiedad comunal. Dicho riesgo hizo que varios legisladores, en muchos países, prohibieran el uso de tierras comunales indígenas como garantía de los préstamos. Hoy en día, muchos legisladores neo-liberales arguyen que esto restringe injustamente las posibilidades de desarrollo de los pobladores indígenas rurales. Los indígenas y sus organizaciones necesitan participar

en este debate con criterios y posiciones bien informados.

Como resultado de las políticas de ajuste estructural aplicadas por los países de la cuenca amazónica, ya no hay crédito disponible para los indígenas. Para superar esta carencia, recomendamos dos tipos de acciones:

- Los indígenas amazónicos necesitan presionar a sus gobiernos y a las instituciones financieras multilaterales para lograr que el crédito se ponga a disposición y sea accesible a los pobladores indígenas rurales bajo condiciones que no pongan en riesgo la base territorial común. El Fondo Indígena, establecido en La Paz en 1992, por los gobiernos de los países iberoamericanos, podría convertirse en un líder importante de los programas estatales de crédito para los pueblos indígenas.
- Trabajando conjuntamente con los indígenas amazónicos y sus asesores, las agencias financieras internacionales deben explorar el establecimiento de un fondo de crédito común para este sector en cada país. Este fondo debería tener como meta el crear un vínculo viable entre los ahorros y la asignación de crédito a bajo costo. Puesto que, en general, el crédito rural es problemático, y ya que no existen fórmulas probadas de ahorro y préstamo con relación a los indígenas amazónicos, este fondo debería ser experimental en su primera década. Necesita intentar arreglos innovadores o novedosos:
 - para vincular los ahorros locales a posibilidades de préstamos;
 - como garantías de préstamos que no arriesguen recursos de la comunidad;
 - para crédito de empresas colectivas y;
 - para asesorar al prestamista para que pueda realizar buenas inversiones.

Durante ese tiempo, los costos de operación deberían ser subsidiados.

b. Políticas económicas

Cada empresa debe establecer y mantener políticas efectivas para el manejo de su economía. La existencia y la eficacia de estas políticas dependen, en buena medida, de la orientación de la empresa. Las actividades de tipo "beneficencia" y las empresas colectivas tienden a ser mucho más laxas en la aplicación de políticas.

1. Política de Inversión

En muchos de los proyectos que evaluamos, la falta de reinversión en el negocio fue un problema. Los dueños de empresas privadas o colectivas no pueden esperar que sus negocios produzcan beneficios sociales antes de que se hayan consolidado y estén generando ganancias. El ingreso debe ser usado para cubrir los costos de operación; las ganancias deben ser reinvertidas en la empresa hasta que esté asentada en bases firmes. La naturaleza de dichas reinversiones debería ser establecida con un criterio técnico y un buen sentido empresarial.

"La OPIP concibió al proyecto (Comercialización de Artesanías de la OPIP) como fuente de ingresos para la organización. Cada vez que había ganancia, ésta la utilizó para sus propios gastos. Y así nunca pudo capitalizarse el proyecto. Ya que no se capitalizó, no pudo pagar buenos precios con puntualidad a los artesanos. Y, por ende, ellos prefirieron vender a los intermediarios".

"En general, se han recuperado los préstamos, pero se descapitalizó el fondo por dos razones: 1) se destinaron los intereses y parte del capital para financiar otras actividades de la Federación, y 2) no cobraron intereses suficientes para recuperar el valor real de los créditos frente a la fuerte inflación que hubo". (Programa Ganadero de la FICSHA)

"El fracaso económico (del Proyecto de Artesanías de Mujeres Mocoa) se debe, en parte, a que se hizo que más del 50%

del capital inicial fuera invertido en la sede del proyecto y en la maquinaria. Una empresa tan pequeña con tan poca producción y venta no puede cargar con una inversión inicial tan fuerte”.

2. Política de crédito

Si el proyecto tiene un componente formal de crédito, como es el caso del Programa Ganadero de la FICSHA, es extremadamente importante establecer, desde el comienzo, normas y reglas claras para sus operaciones. Estas deberían cubrir tres áreas:

- *extensión del crédito*: la política debe definir quiénes son elegibles para recibir crédito, es decir, quiénes pueden recibirlo, bajo qué condiciones y con qué tipo de garantía;
- *inversión del crédito*: la política debe definir cómo se utilizará el crédito; y,
- *devolución del crédito*: la política debe establecer las tasas de interés, los plazos límites para el pago o un calendario de pagos, y debe clarificar si la devolución debe hacerse en bienes o efectivo.

Tanto los administradores del programa como los beneficiarios deben entender estas reglas y estar de acuerdo en actuar, en consonancia con ellas. Como hemos visto, el programa de la FICSHA fue bastante exitoso en extender y recuperar el crédito mediante la crianza de ganado. La Cooperativa de Hamacas de Mujeres de Urubichá, mantiene un registro estricto de todos los materiales “prestados” a sus miembros, que deben ser devueltos bajo la forma de hamacas terminadas. En gran parte, por su actitud de estricto control sobre la extensión y recuperación de materiales “prestados”, la cooperativa ha tenido mucho éxito en su operación.

Otros proyectos, como el de comercialización de maní de la COPNAG y el proyecto de Comercialización de Artesanías de la FECONA, comenzaron operando sin normas claramente establecidas. En ambos casos, debido a su familiaridad, la forma de habilitación se hizo habitual. Cuando los productores necesitaban dinero, el pro-

yecto les adelantaba préstamos en efectivo, los cuales tenían que ser devueltos más tarde en maní en el un caso y, en el otro, en artesanías. Este sistema es atractivo porque es bien conocido y fácil de manejar por parte de la mayoría de los indígenas amazónicos. Sin embargo, debido a su fuerte orientación de beneficencia, las experiencias de este tipo no fueron muy exitosas.

“Un número significativo de artesanos recibieron adelantos (como el sistema de habilitación) pero no cumplieron con entregar los productos como pago. Además, los costos de personal y transporte eran muy altos. Una empresa (Comercialización de Artesanías de la FECONA) con un pequeño volumen de productos y con un alto índice de préstamos no puede cubrir sus costos; es engañarse esperar que pueda ser ‘auto financiada’ en 2 o 5 años”.

La mayoría de los proyectos que evaluamos hicieron préstamos informales a su personal y beneficiarios, aun cuando no hubiera un componente planificado para hacerlo. Dentro del contexto de la comunidad local, es extremadamente difícil para un adulto rechazar la solicitud de otro; cada persona sabe que al decir “no” podría romper la relación social que tiene con la otra persona. El dinero está sujeto a la misma norma. Cuando los vecinos o un pariente descubren que alguien en la comunidad tiene efectivo, las solicitudes de préstamo llueven sobre la desafortunada persona. De la misma manera, los miembros y dirigentes de una comunidad ejercen enorme presión sobre aquellos que manejan los proyectos para que les provean de préstamos personales en épocas de necesidad; un administrador de proyecto que se niega es acusado de comportamiento antisocial o de ser un miserable.

También es considerado como comportamiento antisocial el que el administrador del proyecto pida que los préstamos sean devueltos. Después de todo, en la economía de reciprocidad, el deudor paga la deuda retornando algo a cambio por pro-

pia voluntad; el acreedor nunca cobraría una deuda. Entonces, como no existe presión para pagar, y debido a la actitud común de que las donaciones no engendran obligaciones recíprocas, rara vez se recobra el crédito informal. Este es un factor común para el fracaso de los proyectos.

El caso del Programa del Consejo Económico Aguaruna-Huambisa ilustra dos formas diferentes de crédito informal:

“Después optaron por dar créditos (en la tienda comunal) a los comuneros, pero esas deudas no llegaron a cancelarse, con la justificación de que ese dinero era donado. Llegaron inclusive a lanzar duras críticas contra los dirigentes cuando no los querían apoyar con más créditos. En esas circunstancias, el bazar no podía seguir atendiendo por falta de liquidez y fracasó”.

“Una de las normas que existen en algunos bazares es no dar créditos, salvo con algunas excepciones. En algunos casos, establecen un monto máximo mensual de créditos para cada persona o sólo los dan a los que tienen con qué pagar (por ejemplo, a los profesores). Existe mucha presión para que el bazar sea fuente de ayuda a los comuneros”.

“Algunos bazares lograron comprar motores y botes, y armar el local del bazar con las ganancias. Además, en algunos casos, pagaron al responsable un porcentaje de la venta acordado por los comuneros. Trabajar con pedidos de los comuneros y con créditos restringidos parece ser el punto de vital importancia en el éxito y permanencia de estos bazares”.

Una empresa privada o colectiva no puede ser una fuente de beneficencia para la comunidad. Los miembros tienen que comprender que una empresa debe funcionar bajo un conjunto de normas diferentes para que sea viable, en el contexto económico del mercado. Es extremadamente importante establecer una política clara de limitación del crédito informal a un mínimo absoluto, como lo hicieron

algunas de las tiendas comunitarias Aguaruna-Huambisa. Si el proyecto es colectivo, todos los dueños deben acordar regirse por esa norma.

3. Rotación del Capital

Varios de los proyectos que evaluamos no fueron económicamente viables porque su capital circulante estuvo inactivo demasiado tiempo. El Taller de cerámica de Tsachopen, tuvo gran parte de su capital de trabajo congelado en forma de piezas de cerámica que no habían sido vendidas y que quedaban almacenadas en los estantes del taller. Esto se debió, en parte, a la falta de control de calidad en la producción; así, los juegos de cerámica con un número de piezas impares no se lograban vender. Cada pieza no vendida representó una inversión no realizada de trabajo y materiales.

Este era un problema para los proyectos que establecieron tiendas comunitarias, especialmente en áreas donde no circulaba efectivo. La mercadería no se movió y se quedó en los estantes de la tienda, ya sea por la falta de poder adquisitivo en la comunidad o porque el administrador invirtió en bienes que no tenían demanda.

“Al no tener seguridad de un mercado donde vender la producción, (la mayor parte de la producción es de poca duración y tiene que ser vendida rápidamente), no existe mucha circulación de dinero, lo que provoca que los productos de los bazares tengan una salida lenta. Así, el capital no circula y no genera mucha ganancia” (Programa Económico Aguaruna-Huambisa).

“La idea era vender productos del mercado (en las Tiendas Comunales Miriparaná) por dinero para romper el endeudamiento con los patrones. Sin embargo, en las comunidades no había disponibilidad de dinero circulante por la inexistencia de actividades productivas permanentes. Las tiendas no contemplaban la comercialización de productos indígenas hacia afuera, por lo que no permitieron pagar por las mercancías con productos”.

Tanto las empresas como los programas sustentables de préstamo obtienen ganancias cada vez que reponen su capital, es decir, cada vez que pasan por un ciclo de inversión en un producto y su reventa. El capital que no se repone, no aporta a la empresa. Los indígenas amazónicos que tienen tiendas comunales necesitan acortar el ciclo entre la compra de los productos de mercado en la ciudad y la reventa de los mismos en la comunidad, o entre la compra del producto en la comunidad y su venta en el mercado regional.

c. Diversificación de las estrategias

La viabilidad de la economía amazónica tradicional se deriva de la tremenda variedad de alternativas de subsistencia disponibles. Estas alternativas aprovechan de la gran variedad de recursos y de su estacionalidad. Cada micro ambiente cercano a un asentamiento, cuya distancia puede recorrerse a pie, es manejado ampliamente. Los huertos contienen una riqueza de especies y variedad de cultivos vegetales intercaladas; innumerables productos del bosque, animales y vegetales, son recolectados según la estación.

El secreto del éxito de este sistema de vida reside en la habitual combinación de estrategias complementarias de subsistencia; ninguna estrategia por sí sola es suficiente para sostener a las poblaciones humanas en ese medio ambiente. Para la supervivencia y el éxito de las economías de los indígenas amazónicos, es de vital importancia que ellos mantengan esta diversidad de estrategias complementarias para satisfacer sus necesidades.

Algunos proyectos han podido reproducir esta diversidad característica en su trabajo.

“Imitando los diferentes substratos del bosque, alternando purmas de pequeñas dimensiones, incorporando sembríos para el corto, mediano y largo plazo, trabajando para recomponer y fortalecer el suelo, y sembrando especies frutales y maderables, el proyecto (Agroforestal RECA) combina estrate-

gias indígenas de agricultura con las de manejo de recursos naturales”.

“Este proyecto (Programa de Agroforestería IPHAE) combina estrategias de sembrío de corto plazo (mejora cultivo arroz, fréjol, maíz) con las de largo plazo como siembra de especies de fruta (cupuacu, castaña pupunha) y maderables (cedro, caoba) con recolección de productos no-maderables del bosque, la producción de miel de abeja y el procesamiento de frutas”.

La prioridad dada a las necesidades de dinero en efectivo, o el intento de convertir a los miembros de la comunidad en trabajadores a tiempo completo, como es el caso del Taller de cerámica Tsachopen o el aserradero de Lomerío, tiende a cegar a los indígenas amazónicos sobre la importancia de su base de subsistencia. Los programas para el mejoramiento de la economía local deben tener mucho cuidado en no debilitar la calidad de la base de subsistencia existente; si se encuentra debilitada y existen posibilidades de fortalecerla, el proyecto debería hacer de esto una prioridad desde el principio.

“En los proyectos de uso y manejo de recursos naturales, no se deben descuidar las actividades de subsistencia. La atención prioritaria debe estar enfocada a garantizar y revalorizar la subsistencia. Este proyecto mantiene ese enfoque.” (Manejo de Recursos Xavante). “La garantía de la subsistencia es fundamental para que el hombre viva bien y en equilibrio. El primer paso de este proyecto es mejorar a corto plazo el rendimiento de productos de subsistencia; luego va combinado con actividades a largo plazo orientadas a producir ingresos” (Programa de Agroforestería IPHAE).

Los indígenas amazónicos deben mantener una economía diversificada. Esto significa combinar una diversidad de actividades de subsistencia con otras orientadas al mercado, de manera que ambas necesidades, la de lograr una buena nutrición y la de dinero, puedan ser satisfechas.

4. Viabilidad socio-cultural

Los indígenas amazónicos viven en sociedades basadas en el parentesco. La vida económica -producción, distribución y consumo- está organizada en torno a las relaciones de parentesco. Cada asentamiento comparte una forma de vida y de identidad que se deriva de ella. El conocimiento, las destrezas, las costumbres, los valores, las creencias y los rituales son algunos de los componentes de la cultura de los grupos locales. Estos componentes culturales son transmitidos de generación en generación, a través de la enseñanza formal y del aprendizaje informal dentro del grupo; de esta forma, el grupo reproduce su cultura en la siguiente generación.

Las sociedades amazónicas han desarrollado valores culturales que enfatizan la importancia de dar, recibir y reciprocitar. La generosidad es un valor central en estas sociedades y es recompensada con acrecentado prestigio. Por otra parte, la sociedad reprueba el esconder o acumular bienes materiales de cualquier clase. Los miembros de una sociedad que se comportan de esta forma antisocial son despreciados por los demás. Se convierten en objeto de envidia y, como tales, en un blanco de la brujería.

Hay una amplia filosofía indígena amazónica que concibe que el hombre y la naturaleza están íntimamente interrelacionados en un sistema único. Por tal razón, las actividades de subsistencia dependen de las complejas relaciones entre la sociedad humana y el mundo natural y sobrenatural que la rodean. El comportamiento económico entre los indígenas amazónicos ha estado, por mucho tiempo, guiado y motivado tanto por su fe en las fuerzas sobrenaturales como por el cálculo racional de las necesidades de producción o por las estrategias para la creación de nuevas alianzas.

Muchas sociedades promueven sistemas de creencias basados en ideas de equilibrio dentro de este gran sistema natural.

De la misma manera que en la sociedad humana, este balance es mantenido por cada uno respetando sus obligaciones recíprocas. Así como la codicia y la acumulación son valores negativos en la sociedad humana, así también, los humanos no deberían ser codiciosos en la extracción de recursos de la naturaleza.

Las iniciativas económicas que hemos evaluado tienen como meta mejorar la participación de los indígenas amazónicos en la economía del mercado. Para tener éxito, no es suficiente que sean viables como negocios o en términos económicos; las iniciativas deben también ser compatibles con la forma de vida de la gente donde éstas habrán de funcionar. Idealmente, las iniciativas económicas deberían apoyar o sustentar, en vez de contradecir, los patrones de organización social, los valores culturales fundamentales y las necesidades de la vida cotidiana de los participantes.

No queremos decir que las culturas indígenas deberían ser preservadas igual que se preserva un sitio arqueológico, protegiendo cuidadosamente cada artefacto contra la destrucción posterior. El cambio es una parte intrínseca de la cultura humana y, como nuestro estudio ha demostrado, ya han tenido lugar profundos cambios en las culturas tradicionales amazónicas. Pero también hemos demostrado que hay constantes culturales, como los valores que, a pesar del cambio, reaparecen bajo nueva vestimenta; y son estas constantes las que definen una identidad indígena amazónica. El comprometer estas constantes culturales pondría en riesgo la especificidad de los pueblos indígenas amazónicos.

La viabilidad sociocultural de una iniciativa económica es una condición difícil de satisfacer por la incompatibilidad entre la forma de vida y los valores culturales indígenas amazónicos y aquellos requeridos para el éxito en la economía de mercado, la cual tiene su base en el dinero. Estos conflictos de valores fundamentales, que frecuentemente explican el fracaso de las

iniciativas económicas entre indígenas amazónicos, no son bien entendidos por los participantes en los proyectos. Es imprescindible que los dirigentes comunitarios y los especialistas del desarrollo expliciten estos valores discrepantes a la gente local; los pobladores locales, a su vez, necesitan discutir los pros y contras de cada grupo de valores en conflicto dentro del marco general de las metas que desean cumplir: ¿qué niveles de desarrollo económico desean alcanzar?, ¿qué tan importante es mantener su forma distintiva de vida? En el análisis final, los indígenas amazónicos tienen que decidir por sí mismos qué compromisos y sacrificios están dispuestos a hacer para desarrollarse económicamente en el contexto del mercado.

Situaciones de este tipo no son nuevas para los indígenas amazónicos. Durante siglos, ellos han realizado sacrificios similares para acceder al intercambio de bienes comerciales. Pero, debido al desequilibrio de poder y conocimiento, que siempre ha favorecido a los representantes de la economía de mercado, los indígenas amazónicos no han salido bien librados. El moderno movimiento de las organizaciones indígenas amazónicas puede ahora comenzar a compensar ese desequilibrio ayudando a las poblaciones locales a comprender los conflictos culturales inherentes a su participación en la economía del mercado y dejando clara la pregunta fundamental: ¿hasta dónde pueden ellos comprometer su forma de vida por el éxito económico sin poner en peligro sus características distintivas como un pueblo y la coherencia de su vida social en las comunidades?

Compatibilidad cultural

Valores. El orden moral de un pueblo o de una comunidad garantiza la sustentabilidad de su vida social. Los valores culturales, una parte intrínseca del orden moral, son cimientos fundamentales de la vida social. Definen la diferencia entre lo correcto e incorrecto, entre bueno y malo; permiten a la sociedad mantener el delica-

do equilibrio entre la libertad individual y la responsabilidad social.

Hemos descrito varios valores constantes que caracterizan a la civilización indígena amazónica. Por ejemplo, dentro del contexto tradicional, los indígenas amazónicos rehuyen la acumulación de bienes materiales; aquellos que acumulan su producción son considerados miserables. Esto es reforzado por el valor positivo de la generosidad, que alienta a los indígenas amazónicos a redistribuir en una forma equitativa cualquier bien del que dispongan.

En el pasado, los indígenas amazónicos cayeron en una relación de endeudamiento con su patrón porque respondieron con valores tradicionales de generosidad a una solicitud hecha desde el contexto de la economía de mercado. Hicieron generosos obsequios de productos locales al patrón con la expectativa de reciprocidad, pero sin estar conscientes de que, para él, aquellos obsequios tenían un valor como mercancía.

También hemos mostrado que una razón común para el fracaso de un proyecto es que los administradores indígenas, actuando de acuerdo a valores tradicionales, redistribuyen los recursos del proyecto en forma de préstamos personales e informales que nunca son pagados. El administrador del proyecto puede ser socialmente recompensado por su generosidad, pero su acción probablemente produzca la quiebra de la empresa. Si se quiere que el proyecto sea económicamente exitoso, no debe redistribuir generosamente su escaso capital; de hecho, debe acumular y reinvertir su capital en el negocio. Al contrario de los valores indígenas, las iniciativas orientadas al mercado para sobrevivir deben acumular y deben comportarse de manera mezquina.

También señalamos que, para alimentar la autonomía y un mayor sentido de propiedad responsable de las iniciativas económicas, el desarrollo económico en las comunidades indígenas debe basarse en una combinación de recursos locales y

crédito. El más viable de los recursos locales son los ahorros locales, pero dada la proscripción en contra de la acumulación, es extremadamente difícil que los indígenas amazónicos ahorren cualquier excedente para invertir en pequeñas empresas.

Las sociedades indígenas amazónicas endosan el valor de la equidad en el contexto de sus asentamientos: todos los miembros del grupo deberían tener igual acceso a los recursos productivos y al conocimiento necesario para manejarlos y producir con ellos. En tres de los cinco estudios de caso, los recursos son reconocidos por el Estado como propiedad colectiva o comunal. Son por ley propiedad de todos los miembros del grupo. En estos casos, aun cuando la iniciativa es propiedad de una sola familia, el uso de recursos para esa empresa familiar tiene que ser negociado con la colectividad. El grupo mantiene el control sobre la base de los recursos.

El conflicto entre el acceso igualitario a los recursos para todos los miembros de la comunidad y los derechos a la propiedad individual sobre recursos valiosos, se está convirtiendo en un campo de batalla para la supervivencia de la comunidad moderna. Este es el caso de la palmera de chambira, la materia prima para la producción de hamacas por parte de los Bora y Huitoto de Ampiyacu. Sin embargo, ya que las palmeras están escaseando cerca de los centros de producción de hamacas, hay una tendencia a reclamar derechos exclusivos sobre las palmeras de chambira que crecen en chacras abandonadas por parte de familias individuales. El equipo de investigación encontró que la misma persona que defendía sus derechos de propiedad individual sobre palmeras de chambira y se quejaba de que otros "robaban" las palmas de sus huertos abandonados, no tenía escrúpulos sobre el uso de palmas de los huertos de sus vecinos sin pedirlos.

Una solución a este dilema, para que ambos sistemas de valores coexistan, es la de separar conscientemente el dominio de la

subsistencia local, con sus valores, de aquel de la economía de mercado. Esta solución es ilustrada por un ejemplo del estudio de caso de Guarayos. Un propietario de una parcela de Asunción respondió con un despliegue de generosidad cuando uno de sus vecinos le pidió permiso para acceder a hojas de palma de techar, localizadas dentro de su parcela. No podía negarse a la solicitud que se basaba en las necesidades de subsistencia de otro miembro de su asentamiento. Pero cuando, más tarde, el dueño de la tierra descubrió que su vecino había usado las hojas para techar la casa de un ganadero local, se molestó y demandó a su vecino que le pagara.

En este caso, la economía del don y la reciprocidad funcionan en el contexto de las necesidades locales de subsistencia; la generosidad, el igual acceso a los recursos y la redistribución de los excedentes son valores predominantes. Pero en el contexto de la economía de mercado, las hojas de palma toman un valor de cambio monetario; se convierten en una mercancía con un precio y su dueño está en el derecho de demandar que el precio sea respetado. La generosidad no resulta apropiada en este contexto.

"Los Xavante tienen su propia ética de valores y normas para el uso y manejo de recursos, para el manejo de fondos y para las relaciones con el no-indígena. Es importante para ellos saber en todo momento cómo es el manejo de los valores occidentales, separándolos de los valores tradicionales y participando en ellos cuando sea necesario. (Manejo de Recursos Xavante)".

Los indígenas amazónicos deberían ser alentados a reconocer qué valores y comportamientos diferentes son apropiados en dominios diferentes de la vida social. La economía indígena, que satisface las necesidades de subsistencia, es extremadamente importante para el desarrollo a largo plazo de los indígenas amazónicos; los valores tradicionales de generosidad, redistribución, igualdad de acceso a los recursos para satisfacer las necesidades básicas no son solamente válidas, sino

esenciales para que la economía indígena funcione. Pero la economía del mercado es también importante; otros valores, como el ahorro y la iniciativa privada, son cruciales para el éxito en este dominio. Ambos tipos de valores son válidos, pero son apropiados para áreas diferentes de la vida social. Los habitantes urbanos han usado por mucho tiempo esta estrategia para desempeñarse en situaciones sociales complejas; por ejemplo, se comportan en forma diferente en casa y en el trabajo, o en la cantina y en la iglesia. Es una respuesta válida a la creciente complejidad de la vida social.

Organización social. La organización social indígena en la Amazonía está basada en parentesco, sexo, edad y descendencia. Cada sociedad amazónica posee su propio modelo de organización social con una combinación diferente de estos factores. Algunas sociedades son muy parecidas en la forma en que organizan su vida social; otras son radicalmente diferentes. Algunas son sociedades de maloca, como los Yucuna, Letuama y Macuna de Colombia, en las cuales varios grupos domésticos estrechamente relacionados comparten una sola vivienda; en otras sociedades, como los Quichua de Ecuador, cada grupo doméstico posee su propia vivienda ordenada en cercana proximidad a la de otros parientes. Las reglas para determinar la residencia y el matrimonio pueden ser simples o complejas, pero también difieren de sociedad en sociedad.

A pesar de la existencia de patrones diferentes de organización social, en las sociedades indígenas de la Amazonía, en general, la producción es responsabilidad del grupo doméstico. Esta unidad social está organizada por sexo, edad y lazos de parentesco, cada una con papeles definidos para la gran tarea de garantizar la supervivencia física del grupo. Para satisfacer las necesidades diarias de subsistencia, ambos, el trabajo y la producción circulan más allá del grupo doméstico. Sin embargo, dicha circulación se mantiene dentro de los límites definidos de la maloca o del grupo local, el grupo que hemos definido

como la unidad económica básica de la sociedad indígena.

El desarrollo económico debe ser compatible con los patrones locales de organización social y económica. En los proyectos que evaluamos, encontramos dos tendencias comunes: el diseño del proyecto ignoró del todo la organización social local para imponer formas sociales no indígenas, como la cooperativa; o asumió que la unidad básica de organización social era la actual comunidad. En ambos casos, surgen problemas porque la forma de organización del proyecto no tiene sentido para sus participantes. En el mejor de los casos, como el de la Cooperativa de Hamacas de las Mujeres de Urubichá, esto requiere de recursos adicionales para superar a los nuevos problemas; en el peor de los casos, el proyecto fracasa. Prescindiendo de si el proyecto promueve la empresa privada o colectiva, sus proponentes primero deben descubrir cómo se organiza la población local para entonces diseñar el proyecto, para trabajar dentro de los parámetros de dicha organización.

En sociedades indígenas amazónicas, se concede un gran valor a la preservación del grupo. La solidaridad social es promovida por sobre todas las necesidades y deseos del individuo. Pero aquí, nuevamente, encontramos un conflicto entre este énfasis y las condiciones establecidas para el éxito en la economía de mercado. Hemos mostrado que un sentido personal de pertenencia y de empresariado son los factores clave para un negocio exitoso. Ambos enfatizan fuertes rasgos individuales, difíciles de encontrar en la sociedad indígena.

Como señalamos anteriormente, la mayoría de especialistas del desarrollo que trabajan con los indígenas amazónicos han promovido empresas pertenecientes a la comunidad, antes que microempresas privadas. Sin embargo, como hemos demostrado, estas empresas colectivas tampoco han sido viables en el contexto de la nueva comunidad.

Las experiencias que evaluamos indican que las iniciativas económicas funcionan mejor cuando pertenecen y están manejadas por una unidad doméstica o grupo de parentesco que funciona como una unidad económica.

“Tradicionalmente, la producción es una actividad del grupo doméstico. Los proyectos basados en actividades productivas tienden a ser más exitosos cuando están organizados a nivel del grupo doméstico o de varios grupos domésticos vinculados entre sí por relaciones de intercambio de trabajo recíproco, que cuando están organizados a nivel de comunidad. Los proyectos organizados de manera incompatible con los patrones culturales tienden a fracasar. Las experiencias analizadas muestran que las iniciativas económicas funcionan mejor a nivel de familia o unidad doméstica, o a nivel de pequeños grupos de familias organizadas de una forma tradicional o en comités, asociaciones, etc. El nivel de organización de la iniciativa debería reflejar los patrones tradicionales de producción y de distribución del excedente en el intercambio recíproco de trabajo” (Conclusiones del Tercer Taller, Santa Cruz, 1993).

Necesidades de la vida cotidiana. Cada sociedad amazónica organiza su vida cotidiana dando prioridad a la satisfacción de las necesidades materiales y espirituales básicas. Algunas actividades, como la preparación diaria de la yuca hervida o del pan de casabe, son casi rutinarias, pero la rutina no es parte de la vida diaria de los indígenas amazónicos. Todos los días se toman decisiones sobre cómo ocupar el tiempo de uno. Las alternativas de posibles actividades son enormes: pescar con anzuelo en el lago o pescar con red en el río, o recolectar frutas de copalhuayo, o hacer una corona ceremonial. Una de las características de la vida indígena amazónica es la enorme libertad que tiene una persona, dentro de los límites establecidos por las estrategias de supervivencia, de decidir cómo va a ocupar su tiempo.

Cada persona adulta es su propia autoridad para decidir cómo hacer para satisfacer las necesidades diarias de la unidad doméstica.

Los ritmos responden a otros elementos: son estacionales, determinados en la mayor parte del Amazonas por las torrenciales lluvias que marcan una parte del año. Los huertos deben ser preparados durante la estación seca, de manera que puedan ser plantados justo antes de que comiencen las lluvias. Todas las frutas son recolectadas y celebradas en su estación, usualmente durante o después de las lluvias. Algunas especies de animales y peces están disponibles sólo en determinadas épocas del año: por ejemplo, cuando los ríos están crecidos o cuando la fruta de cierto árbol está madura. Los obsequios pueden intercambiarse durante la estación seca, cuando los senderos son transitables, o durante la estación lluviosa, cuando los riachuelos son navegables. El tejido es una actividad practicada más intensamente durante la estación lluviosa, cuando se ocupa largas horas bajo techo en la casa.

Los problemas surgen cuando los proyectos promueven actividades incompatibles con la satisfacción de las necesidades de la vida diaria, con la libertad de elección de las actividades cotidianas y con los ritmos estacionales de la vida. El taller de cerámica Tsachopen encontró un conflicto entre las demandas de sus grandes clientes de proveer una cantidad pre-establecida de cierto producto en forma periódica, y la demanda de tiempo libre de parte de sus trabajadores para preparar y plantar el huerto, o para hacer un viaje de pesca por una temporada a las zonas bajas, o para cosechar el café. Pero los intentos de acomodar las actividades estacionales de sus trabajadores como, por ejemplo, cerrar el taller durante la recolección del café, se vieron socavados por el creciente ausentismo por parte de trabajadores que simplemente decidieron ir ese día a cazar o cultivar, antes que trabajar ocho horas en la producción de cerámica.

La necesidad de establecer una rutina de producción es la clave para el éxito de muchos proyectos, como el de cerámica de Tsachopen o el aserradero en Lomerío. Pero la transformación de los indígenas amazónicos en trabajadores rutinarios es tan difícil y conflictiva como cualquier transformación cultural.

“La cultura y el ritmo de la vida diaria de la gente se volvió un problema para manejar una empresa eficiente. El proyecto fue diseñado para producir 12 toneladas de pescado ahumado por año. Pero los participantes indígenas no estaban dispuestos a pescar durante todo el día y menos dispuestos aún a cuidar el ahumadero durante 24 horas diarias. Bajo otras circunstancias, este proyecto hubiera sido una sólida inversión.” (Proyecto de Pescado Ahumado del INDERENA)

No todo tipo de actividades económicas son apropiadas para la situación de las comunidades indígenas. Este aspecto necesita ser asesorado por estudios de factibilidad que deben realizarse al inicio. Claramente, las adaptaciones en el curso de la ejecución del proyecto son un elemento importante para la solución de este problema, pero las decisiones correctas deben hacerse al principio. Por ejemplo, los proyectos que necesitan trabajadores regulares para actividades de producción rutinarias son apropiados solamente para aquellas comunidades donde otras actividades han forzado ya a que se produzca una transformación cultural; de otra manera, el costo para el proyecto sería muy alto. Los proyectos de manejo forestal, que demandan poca rutina diaria, son más apropiados para comunidades cuya vida diaria está todavía fuertemente orientada hacia actividades del bosque.

Un problema más serio surge cuando un proyecto mina la base de subsistencia de sus participantes. Este es el caso cuando los participantes locales tienen que dedicarse a tiempo completo a la iniciativa económica y no les queda tiempo para sus actividades de subsistencia:

“En las comunidades dedicadas a los tallados de madera, existe la tendencia de dedicarse exclusivamente a esta actividad, descuidando a las fuentes tradicionales de subsistencia. Pero el ingreso que perciben no cubre los costos de una buena alimentación, etc.” (Proyecto de Comercialización de Artesanías de la OPIP).

Esta es también una seria preocupación en aquellos proyectos que promueven la sustitución de producción de cultivos tradicionales de subsistencia por una agricultura orientada al mercado, así como en los proyectos de comercialización que ponen a disposición, más fácilmente, víveres comerciales.

Todas las iniciativas económicas, independientemente de su actividad principal, deben estar atentas a su impacto en la satisfacción de las necesidades diarias de subsistencia. Al evaluar ese impacto, debería darse énfasis a la calidad de la base nutricional. La calidad de la nutrición es el cimiento que no puede ser sacrificado. El proyecto de AIDSESP-HIFCO y el Proyecto de Subsistencia y Nutrición Vaupés son dos ejemplos importantes de las recientes tentativas de reinstalar la posición central de las actividades de subsistencia en la vida diaria de los indígenas.

“El planteamiento teórico del proyecto (Proyecto HIFCO) es muy importante por ser integral y estar basado en conceptos propios del mundo indígena. Integra prácticas de mantener la fertilidad del suelo para mejorar la producción, alimentación, salud y protección del medio ambiente. Da mucho énfasis a la subsistencia”.

Género

El núcleo de la unidad doméstica es un equipo conformado por la mujer y el hombre. La unidad doméstica no puede satisfacer las necesidades a menos que ambos estén presentes, cada uno para realizar importantes tareas asignadas a cada sexo. En general, las mujeres proveen de comida vegetal mediante la siembra, cuidado y

cosecha del huerto, participan en algunas formas de pesca, recolectan recursos forestales, cuidan de los niños pequeños, cocinan la comida, tejen vestidos y elaboran utensilios domésticos; los hombres proveen de proteínas por medio de la caza y la pesca, limpian las áreas para el huerto y la vivienda, recogen materiales de construcción, construyen las viviendas y fabrican herramientas.

Dentro de la unidad doméstica, las destrezas y el conocimiento de una mujer y un hombre se complementan. Una muestra de sabiduría popular entre los Amuesha del Perú central es que "yuca sin carne o carne sin yuca no son comida legítima". En la sociedad tradicional, ambos son necesarios y de igual valor. Sin embargo, la participación en la economía de mercado está cambiando este equilibrio. La tendencia general, confirmada por nuestro estudio, es que los hombres ocupan mayor tiempo en actividades relacionadas con el mundo del mercado, mientras que las mujeres lo hacen con las actividades dentro de la unidad doméstica. La economía de mercado se está convirtiendo en un dominio de los hombres, la economía doméstica es el dominio de la mujer. Puesto que la economía de mercado tiene mayor poder y valor simbólico que la economía doméstica, los trabajos de la mujer tienden a perder valor, a devaluarse.

Cuando los proyectos son introducidos para promover la participación local en la economía de mercado, frecuentemente son focalizados en los hombres. Esto sólo acrecienta el proceso de devaluación del papel de las mujeres.

"Las mujeres, una parte importante del proyecto en el aspecto social y técnico, no fueron involucradas al principio de las actividades. Fue después de iniciar el proyecto de salud, en 1992, que lograron conseguir su participación." (Manejo Integrado RECA). El 90% del trabajo artesanal con valor comercial está en manos de mujeres; los hombres a menudo traen la materia prima del monte, pero no la trabajan. La artesanía es vista como trabajo de mujeres. Sin

embargo, el proyecto (Comercialización de Artesanías de la FECONA) estaba en manos de hombres: el promotor de Antisuyo, el promotor de FECONA y la dirigencia de FECONA son todos hombres. El proyecto debería haber sido llevado por mujeres".

La Cooperativa de Hamacas de Mujeres de Urubichá puede atribuir parte de su éxito al hecho de que el proyecto pertenece y es manejado por las mismas mujeres que son activas tejedoras de hamacas. El éxito de la cooperativa ha traído prestigio adicional a las mujeres y a su tarea doméstica del tejido; en muchos casos, ellas han producido un ingreso monetario mayor en beneficio de la unidad doméstica por medio de la producción de hamacas de lo que han generado sus esposos por medio de otras actividades.

El hecho de que las mujeres jueguen un papel central en las actividades agrícolas necesita ser reconocido en las iniciativas económicas y programas de capacitación. El Programa de AIDSESP-HIFCO ofrece un nuevo enfoque al fortalecimiento de la complementariedad y equilibrio de las relaciones de género en la producción agrícola.

"El programa de HIFCO ofrece capacitación en materia de los huertos ecológicos a la pareja. Es una innovación metodológica importante considerar a la pareja (tanto hombre como mujer) como unidad de producción y por lo tanto sujeta a una capacitación por igual".

Mientras que su dominación en el ámbito de la economía de mercado confiere a los hombres prestigio adicional, su papel en la sociedad indígena se está deteriorando. Tradicionalmente, los hombres construían su status y prestigio sobre la base de sus actividades de caza y su participación en la guerra; hoy en día, esta clase de actividades han desaparecido o están perdiendo su importancia económica y simbólica.

Es cada día más difícil para los hombres reafirmarse a través de sus papeles tradicionales dentro de la unidad doméstica.

Por otra parte, muy pocos hombres indígenas amazónicos tienen éxito en la economía de mercado; de hecho, la mayoría permanecen marginados y pobres durante toda su vida. La política y la educación bilingüe están entre los pocos dominios para la construcción de prestigio que han quedado abiertas a los hombres. En parte, el gran crecimiento de la organización comunitaria y del movimiento étnico en la cuenca, es atribuible a la creciente necesidad de los hombres de reafirmar la importancia de su papel en la sociedad.

Diferenciación social

La economía indígena amazónica no promovía la creación de riquezas. Puesto que el orden moral impulsaba valores de igual acceso a los recursos productivos y a la redistribución del excedente de producción, virtualmente no había acumulación de bienes materiales en estas sociedades. No hay evidencia de que en alguna sociedad de la Amazonía el prestigio, el status y el poder se hayan alcanzado mediante la acumulación de riquezas; al contrario, hemos mostrado que los actos de generosidad -dar los productos materiales que uno tiene- eran recompensados con gran estima. La riqueza, entonces, no era creada y no servía para diferenciar clases sociales en la sociedad indígena amazónica.

Las diferencias sociales eran, sin embargo, muy importantes en las sociedades de la Amazonía. Se basaban en afiliación de parentesco, descendencia, destrezas y conocimiento, antes que en criterios económicos. Estas distinciones no justificaban la formación de clases en el sentido de que un grupo lograra el control sobre los medios de producción de la sociedad. Marcaban más bien las diferencias entre grupos ceremoniales, grupos residenciales y grupos matrimoniales. Frecuentemente justificaban diferencias jerárquicas, medidas en términos de estatus, autoridad política y poder espiritual entre ambos grupos sociales e individuos. En algunos casos, estas distinciones eran la causa de conflictos entre grupos y la dominación de un grupo sobre otro.

En cambio, el propósito ampliamente aceptado de la economía en el contexto del mercado moderno es el de crear riqueza. Esto conduce inevitablemente a la diferenciación basada en las posibilidades que cada persona tiene para acumular y reproducir riqueza material. Puesto que el fundamento de la economía de mercado es la propiedad personal de la riqueza, las diferencias sociales se desarrollan en base a la habilidad de los individuos para controlar los recursos productivos y los medios de producción. Cuanto mayor sea la riqueza que una persona logra acumular, mayor será su estatus, prestigio y poder, y mayor su habilidad para reproducir dicha riqueza.

Ya que el propósito de la actividad económica entre los indígenas amazónicos es reproducir el grupo social y no crear riquezas, se encuentran en desventaja frente a la economía de mercado. Tal vez el desafío más difícil para que los indígenas amazónicos ingresen a la economía de mercado es el encontrar formas de que la creación de riquezas, dentro de la comunidad, a través de iniciativas económicas privadas, no conlleve a una excesiva diferenciación de clases, conflicto y disolución de la vida comunal. Hemos mostrado que las tentativas para resolver este dilema mediante la creación de una "riqueza común", a través de cooperativas y empresas comunales, no han tenido mucho éxito.

Hemos argumentado que tanto el sentido personal de propiedad como la necesidad de arriesgar recursos personales son factores importantes en el éxito de una empresa. Asimismo, hemos afirmado que cualidades personales como capacidad empresarial, iniciativa y liderazgo son claves para que las aventuras empresariales sean exitosas. Pero estos elementos son también claves en la creación de riqueza personal. Como tales, engendran grandes diferenciaciones sociales dentro de la comunidad entre quienes logran el éxito acumulando riqueza y aquellos que no lo hacen.

Los programas que promueven la creación de riqueza personal también alienan, aun cuando inadvertidamente, mayor diferenciación social dentro de la comunidad. La natural concentración de los recursos del proyecto y de las oportunidades de capacitación en pocos individuos pueden tener un efecto similar.

“La capacitación de individuos de la comunidad para participar en el proyecto (Manejo Integral Xavante) termina en diferenciarlos del resto del grupo. Es importante que estos individuos se mantengan en constante actividad en el lugar de desarrollo del proyecto para reforzar siempre sus vínculos con la comunidad”.

La solución no consiste en evitar la creación de riqueza en las comunidades. Más bien, el desafío es el de crearla equitativamente. Dos características de la vida de la comunidad actual son cruciales para satisfacer este desafío. El primero, es la propiedad colectiva de los recursos productivos. La actual legislación de tierras en muchos de los países amazónicos reconoce a la comunidad, comuna o resguardo como la dueña de la tierra y árbitro exclusivo de los derechos de usufructo sobre los recursos naturales de cada territorio. Este hecho ofrece la posibilidad de garantizar un acceso más o menos equitativo a estos recursos a todos los miembros de la comunidad; nadie puede crear un monopolio privado legal sobre ellos.

En segundo lugar, está el continuo sentido de igualitarismo dentro de las comunidades actuales, ejecutado por varios mecanismos como el ciclo de envidia-brujería y por las obligaciones ceremoniales que obligan a aquellos con riqueza a gastarla generosamente para mantener la imagen. Estas dos características también pueden ser analizadas como obstáculos que entorpecen o retardan el desarrollo económico en la comunidad. Pero ambas son una parte crucial del equilibrio que se necesita lograr entre el desarrollo económico y la vida comunitaria.

La forma en que se organiza un proyecto también puede frenar la creación de desigualdades dentro de la comunidad. Por ejemplo, el Proyecto Ganadero de la Federación Shuar, se organizó en base a grupos pequeños integrados por lazos de parentesco dentro de la comunidad mayor. Al asumir estos grupos el apoyo del proyecto se comprometían a aportar a un fondo comunal una parte de sus ganancias. Este fondo permite a la comunidad dar servicios a todos como, por ejemplo, educación, becas de estudio a los mejores estudiantes o la construcción de obras de infraestructura. Este mecanismo refuerza la solidaridad y el sentimiento de pertenencia a un grupo mayor, a la vez que redistribuye una porción de las ganancias acumuladas.

Es importante que los proyectos que promuevan el desarrollo de familias o de grupos de familias, dentro de una comunidad, mayor tomen siempre en cuenta su impacto sobre el conjunto de la comunidad. Debe verse si hay sectores que requieren mayor apoyo y analizarse cómo introducir mecanismos que redistribuyan hacia los demás parte de lo que los más exitosos han logrado.

Expectativa local

Cuando una persona o grupo promueve una iniciativa económica dentro de una comunidad, es importante no crear expectativas de servicios o ingresos que la iniciativa no pueda asegurar. La presencia de donaciones externas en sí crea expectativas acerca de una posible redistribución de fondos entre los miembros de la comunidad o de oportunidades de capacitación que puedan mejorar los ingresos de los hogares.

El Programa Económico del Consejo Aguaruna-Huambisa creó muchas expectativas irreales entre los miembros de la comunidad. Es común escuchar a los miembros quejarse:

“Los dirigentes tienen un programa de comercialización que manejan desde una oficina y no visitando las comuni-

dades; descuidan sus tareas de incentivar y capacitar a los dirigentes locales y miembros de la comunidad”.

Es irreal pensar que aquellos a cargo del manejo de un programa económico puedan dedicarse a capacitar a los dirigentes locales y miembros de la comunidad.

Algunos miembros de la comunidad consideran a las tiendas comunitarias como un centro para la provisión de ayuda de emergencia y otros servicios:

“La norma de no dar crédito ha provocado controversia entre los comuneros, quienes piensan que los bazares están allí para ayudarlos en todo. Hay mucha presión y crítica a los bazares por no dar crédito y otros servicios”.

Por otra parte, un proyecto de comercialización puede generar falsas expectativas sobre los precios que los productores recibirán por sus productos:

“El proyecto originó una expectativa de precios altos en los comuneros, quienes creyeron que podían satisfacer sus necesidades primarias de una manera rápida. Veían al proyecto y al promotor de Antisuyo como un nuevo patrón que tenía que habilitarles dinero como cualquier patrón o gobierno” (Comercialización de Artesanías de la FECO-NA).

Los proyectos que reciben fondos del exterior deben hablar franca y abiertamente sobre el origen de tales fondos y el uso acordado sobre ellos. Nada crea más esperanzas falsas como el rumor, producto de la muy poca información y poca comprensión. Las iniciativas locales necesitan reunir tanta información como les sea posible sobre costos, precios, otros proveedores y sobre la demanda, y evaluar la información objetivamente. Es la única forma de empezar con los pies puestos en la tierra, en lugar de perderse en sueños y esperanzas.

5. Viabilidad política

Cada comunidad es una red de relaciones sociales entre unidades domésticas relativamente autónomas. Cada una toma sus propias decisiones sobre cómo satisfacer sus necesidades básicas, pero los miembros de la red social más amplia también tienen que tomar muchas decisiones importantes que afectan su vida en común: por ejemplo, tienen que planear y llevar a cabo acciones colectivas, como construir una escuela o limpiar una pista de aterrizaje; tienen que ponerse de acuerdo sobre el uso de los recursos pertenecientes a la comunidad y tienen que defender los intereses comunales, en sus relaciones con los de afuera.

Rara vez se realizan acciones colectivas a menos que todos los miembros del grupo local estén de acuerdo. Los valores igualitarios básicos y el respeto a la autonomía de los otros van de la mano, con la ausencia generalizada de una tradición de fuerte centralización de la autoridad en la sociedad indígena amazónica. Por esa razón, la negociación entre los hogares autónomos y los consensos más amplios son principios importantes en la toma de decisiones a nivel local. Sin embargo, alcanzar dicho consenso en situaciones cotidianas, normalmente toma tiempo hasta que los asuntos se planteen en cualquier foro que la sociedad provea para alcanzar consenso, y requiere destrezas de liderazgo para negociar los acuerdos entre los muchos intereses diferentes. Si hay una fuerte oposición en la comunidad, los debates informales y las negociaciones pueden continuar en las unidades domésticas, en el consejo de ancianos o en las asambleas comunales, hasta que se llegue al acuerdo de continuar con la propuesta o de abandonarla.

Las organizaciones que conforman el movimiento político moderno de los indígenas amazónicos han tendido a una mayor centralización en la toma de decisiones, imitando de esa manera los modelos de poder político encontrados en la vida

institucional de las sociedades luso-hispanicas dominantes. Los delegados a las asambleas pueden o no haber sido legitimamente electos localmente y pueden o no comprender los temas sobre los cuales se está decidiendo. Sin embargo, deciden sobre asuntos importantes de política de la organización. Frecuentemente, una simple mayoría es suficiente para que se tome la decisión, dejando a la minoría en desacuerdo. A menudo, la negociación y construcción del consenso se llevan a cabo fuera de la asamblea formal, en un intento por reducir a un mínimo la minoría disidente.

Sin embargo, entre las asambleas anuales o bi-anuales, la dirigencia electa, con frecuencia, toma decisiones sin consultar con sus miembros. En este caso, el único freno al sobrecentralizado y autoritario ejercicio del poder es la pluralidad de intereses, representados por los diferentes dirigentes y la relativa autonomía de cada uno al representar los intereses de su comunidad. Sería difícil, en estas organizaciones, que un solo dirigente actuara a menos que los otros estuvieran de acuerdo.

Cualquier iniciativa económica que surja en el contexto de la comunidad local, sea colectiva o privada, debe tomar en cuenta las condiciones políticas locales dentro de las cuales debe operar. Si hay un amplio consenso en favor de la iniciativa, puede esperarse que el proyecto sea apoyado por los miembros de la comunidad. Si, por el contrario, hay la oposición inclusive de una pequeña facción de la comunidad, el proyecto podría ser afectado negativamente o inclusive paralizado mediante acciones tales como boicot, rumores, brujería, o conflicto abierto. Una iniciativa económica es políticamente viable cuando puede sobrevivir y desarrollarse dentro del contexto local de relaciones de poder y toma de decisiones.

Aspectos de la viabilidad política

Hay muchos aspectos diferentes en la viabilidad política de una iniciativa. Aquí nos centramos en tres:

Autonomía política. Una iniciativa económica debe disfrutar de un relativo grado de autonomía para poder operar de una manera que le permita desarrollarse como un negocio. Las decisiones importantes relacionadas con las operaciones de negocios, como política de inversión, política de crédito, selección y contratación de personal, deben estar basadas en criterios técnicos y de negocios antes que manipuladas para fines políticos.

Distinguimos dos niveles diferentes de autonomía política:

- a. Los proyectos económicos son frecuentemente promovidos por una institución de fuera de la comunidad, como un partido político, el gobierno, la iglesia, el alcalde local o el prefecto. En estos casos, cuando las decisiones del proyecto reflejan los intereses políticos de dicha institución y no un buen sentido de negocios, no es autónomo. "El peligro que puede correr en estos momentos la nueva propuesta del proyecto (Programa de Nutrición del Vau-pés) es ser utilizada en la politización de la zona. Los cambios nuevos han permitido a los indígenas tener acceso a las instancias político-administrativas en la región. Pero han caído en la politiquería de siempre."
- b. Nuestro estudio encontró que muchos de los proyectos llevados a cabo por las organizaciones indígenas son utilizados por la dirigencia para ganar votos, para financiar campañas políticas o para cubrir los costos de operación de la organización. Aquí, nuevamente, las decisiones que se hicieron estuvieron basadas en los intereses de los promotores antes que en un criterio técnico y empresarial. "La organización debe respetar la autonomía empresarial de los proyectos de corte comercial en el sentido de que el proyecto tiene que establecer sus propias políticas de manejo económico de acuerdo con los principios empresariales, sobre todo, en la selección de personal y en la reinversión de ganan-

cias" (Comercialización de Artesanías de la OPIP).

"El programa (Programa Agrícola de la FOIN) debería tener una relativa autonomía en lo administrativo y lo técnico para evitar su manejo político por los dirigentes. Hay que separar las funciones técnicas de las funciones políticas".

Consenso y participación. El consenso y la participación de todos los miembros/ dueños son elementos cruciales para el éxito de las iniciativas colectivas. Si una parte de la comunidad no está de acuerdo con las decisiones relacionadas con el proyecto colectivo, probablemente el proyecto costará mucho más, en tiempo, perdido por la falta de cooperación de dicha facción de que lo que hubiera costado producir un consenso inicial. Votar o consultar solamente con aquellos a favor es una rápida solución para la toma de decisiones, pero aplicar tales decisiones a pesar de una minoría hostil, en desacuerdo, puede ser extremadamente costoso.

"Se puede observar la ausencia en el proceso de planificación de una participación plena de los miembros de la comunidad y un bajo desarrollo de los mecanismos de comunicación entre los líderes y las bases" (Proyecto Ganadero de Izozog).

La participación total y la construcción del consenso puede también llevar tiempo, contradiciendo la necesidad común de decisiones y acciones rápidas en un ambiente competitivo de negocios. Nuevamente, el tema debe ser discutido entre todos los miembros/ dueños y los compromisos deben ser acordados.

"El proyecto cuenta con un mecanismo interno de control con la participación de los líderes y miembros de la comunidad, el consejo tribal (*wara*) y la Asociación Xavante. Desde el primer momento, la comunidad ha estado bien informada de la situación del proyecto" (Manejo Integral Xavante).

Este tema puede volverse muy conflictivo cuando el proyecto está siendo llevado a

cabo, en beneficio de la comunidad, por una institución externa, como una ONG o las iglesias. En este caso, es crucial para la viabilidad del proyecto que los beneficiarios aprendan a participar y manejar el proceso de toma de decisiones.

"La aplicación y conducción está directamente bajo la responsabilidad de FPCN (ONG). Las comunidades participan con apoyo de mano de obra, terreno para la reforestación y cuidado de los viveros forestales. Aparentemente no existen complicaciones con esta fórmula, pero es necesario promover que las comunidades participen en forma más integral" (Proyecto de Reforestación FPCN).

En iniciativas privadas puede haber menos demanda de consenso y participación; sin embargo, si la iniciativa se produce dentro del territorio de la comunidad, tiene entonces que llegarse a un acuerdo con el resto de la comunidad sobre el uso de los recursos comunitarios o simplemente sobre el derecho a realizar dichas iniciativas privadas dentro de la comunidad.

Plan de manejo comunitario. Tanto las iniciativas colectivas como las privadas, que dependen de los recursos o la producción locales, deberían ser llevados a cabo en el contexto de un programa global para el manejo de los recursos de las comunidades. Este es claramente el caso de ambos Proyectos de Comercialización de Artesanías, el de la FECONA y el de la OPIP. En el programa de la FECONA, la producción de hamacas y de shigras depende de la tala de las palmeras de chambira que ahora está escaseando a distancias que pueden recorrerse a pie desde los centros comunitarios. Pasa lo mismo con el árbol de balsa, materia prima para los tallados promovidos y comercializados por la OPIP.

Los recursos comunitarios son propiedad colectiva y deberían servir a las necesidades de todos. Algunos recursos como arcilla, oro y tierra cultivable son no renovables; es decir, una vez utilizados, no pue-

den ser reemplazados. Otros son recursos renovables, como las plantas, árboles y animales; estos recursos pueden ser manejados de manera que su reproducción iguale el ritmo de su uso a lo largo del tiempo. La utilización de ambos tipos de recursos tiene que ser regulada por un plan que garantice tanto un acceso equitativo para todos los miembros de la comunidad como el uso sustentable de los recursos renovables. Este plan debe ser discutido y acordado por todos los miembros de una comunidad.

Relaciones interinstitucionales

La mayoría de los proyectos no son iniciados ni puestos en marcha por los miembros de la comunidad local, sino por una institución externa a la comunidad, como una ONG, las iglesias, una oficina del gobierno o por la organización o asociación en la cual participa la comunidad, pero que de todas maneras es externa. Evaluamos proyectos de ambos tipos. Por ejemplo, en Colombia, una agencia gubernamental inició cuatro de los cinco proyectos evaluados: El Proyecto de Pescado Ahumado que fue iniciado por el INDERENA y el Ministerio de Agricultura; el Proyecto de Tienda Comunitaria fue establecido, en su primera fase, por la Estación de Antropología del Gobierno y, en la segunda, por la Oficina de Asuntos Indígenas. En Brasil, tanto el Programa de Agroforestería IPHAE, como el Programa de Manejo de Recursos RECA fueron fundados y continúan siendo manejados por ONGs establecidas fuera del área del proyecto. En Bolivia, el Proyecto Jatata de Manejo de Palma fue establecido y dirigido por Conservation International, una organización de conservación con su sede principal en Estados Unidos, que trabajó en colaboración con la Estación Biológica Beni.

También evaluamos algunos ejemplos de proyectos operados por una organización de comunidades en la cual los miembros de la comunidad eran los principales beneficiarios. Ejemplos de proyectos ejecutados por organizaciones regionales in-

cluyen el Proyecto de Comercialización de Artesanías establecido y manejado por la OPIP, una federación de docenas de comunidades y asociaciones de comunidades localizadas en la provincia de Pastaza en Ecuador, y el Proyecto de Comercialización de Maní por la comunidad de Urubichá establecido por la COPNAG, una federación de pueblos y comunidades Guarayos en la provincia de Guarayos, Bolivia. El Proyecto HIFCO es un ejemplo de programa establecido por una organización de nivel nacional, AIDES-EP, para beneficiar a las comunidades locales a través de sus organizaciones regionales a lo largo del Perú amazónico.

En algunos casos, el proyecto es diseñado y ejecutado a través de una asociación entre la institución externa y la comunidad local. En este modelo, el proyecto es co-gestionado por todos los socios, pero con el objetivo de beneficiar a los miembros de la comunidad local. Este era el caso de la Cerámica de Tsachopen en el cual ceramistas de afuera establecieron un acuerdo con la comunidad de Tsachopen para levantar conjuntamente el taller; la Cooperativa de Hamacas de Mujeres de Urubichá fue el resultado de una asociación entre un grupo de mujeres tejedoras y la ONG CIDAC, de Santa Cruz.

En Brasil

"Los Xavantes tomaron la iniciativa junto al mundo no-indígena cuando decidieron convocar a las instituciones involucradas en el proyecto. Este grupo de agencias, instituciones y comunidad indígena deben estar preparadas para proponer y organizar acciones con la intención de construir un verdadero programa".

En todos estos casos, la intención de la institución externa es la de transferir el proyecto a los pobladores locales tan pronto como estén en condiciones de asumir toda la responsabilidad para manejarlo. La mayoría de agencias financieras también comparte la comprensión de que eventualmente la institución que provee la ayuda técnica se retirará del trabajo. En

ese punto, el grupo local se vuelve autónomo en la operación de su propia empresa. Pero éste es un largo proceso que no puede ser arbitrariamente reducido.

“Este fracaso se debe a la discontinuidad en la presencia y atención de Asuntos Indígenas, quienes promocionaron el proyecto (Tiendas Comunes Miriparaná) y lo manejaron desde el principio. Luego se retiraron”.

Pero los problemas abundan en esta relación entre comunidades locales e instituciones externas. Debido a la historia de colonialismo y racismo en los países de la cuenca amazónica, los pobladores indígenas son muy sensibles a la forma en que los extraños manejan las diferencias de poder y de estatus entre ellos y la gente local. Los mestizos urbanos, prisioneros de prejuicios raciales y culturales, normalmente tratan a los pobladores indígenas con desprecio, enfatizando las enormes diferencias de poder social entre ellos.

Muchas instituciones dependen del financiamiento de proyectos para mantener su vida institucional. En esa medida pueden promover proyectos con comunidades locales como medio de establecer una relación de financiamiento con una agencia. En estos casos, la institución se considera dueña exclusiva del proyecto y sus contactos y relaciones con las fuentes de financiamiento los mantiene como secretos de la comunidad local. Bajo estas circunstancias, es probable que la institución tenga poco interés en transferir el proyecto a los pobladores locales.

En este sentido, la calidad de la relación entre la institución ejecutora y la comunidad local puede determinar el resultado de la iniciativa económica. Si la institución, que inicia el proyecto o que provee asistencia técnica, insiste en reafirmar su posición dominante tomando decisiones importantes, manejando todos los asuntos financieros en secreto o tratando a los pobladores locales con desdén, nunca transferirá exitosamente el proyecto a los pobladores locales.

“La ausencia de definiciones claras sobre los roles de cada una de las partes involucradas en el proyecto desde el inicio conducirá a un acentuamiento de las relaciones conflictivas entre APCOB, la capitania y los comuneros. (Proyecto Ganadero Izozog)”.

Si, por otra parte, la institución y la comunidad establecen una relación basada en la igualdad y el entendimiento mutuo, crean las condiciones que pueden nutrir un exitoso proceso de aprendizaje y transferir las responsabilidades a la empresa. Varias evaluaciones enfatizan que la institución y la comunidad necesitan llegar a un acuerdo sobre la clara definición del papel que cada uno debe desempeñar.

“Parece que funciona bien la ONG CIDAC en este proyecto (Cooperativa de Tejedoras Urubichá). Su relación con las tejedoras se basa en una clara definición del papel de la ONG: apoya en la provisión de la materia prima, la capacitación en el manejo administrativo de la cooperativa y en el diseño de las hamacas; pero, más que nada, apoya en la comercialización del producto a través de una tienda en Santa Cruz”.

Algunas voces en el movimiento indígena amazónico sienten que no hay espacio para actores no indígenas en el diseño y ejecución de los proyectos comunitarios. Ellos presionan a las agencias financieras para que no financien a las ONGs, sino que más bien financien directamente a las organizaciones y comunidades para la aplicación de los proyectos. En los casos donde esto es viable, es ciertamente la alternativa preferible. Pero nuestra evaluación demuestra que la ayuda técnica externa ha sido crucial para el éxito de las iniciativas económicas.

Sugerimos que, antes que desechar del todo la colaboración de las ONGs, las contrapartes indígenas locales negocien con la institución externa el papel que cada uno debería desempeñar, las reglas de operación del proyecto y las condiciones bajo las cuales todas las partes pueden trabajar. Estos acuerdos deberían alcan-

zarse antes de que se inicie la ejecución del proyecto, ser establecidos por escrito en un documento formal y ser evaluados periódicamente. Estos acuerdos deberían establecer una relación de trabajo basada en la equidad y el interés común.

6. Viabilidad Ecológica

La mayor parte de iniciativas económicas, ya sea dirigidas a satisfacer necesidades de subsistencia o de dinero en efectivo, tienen un impacto en los recursos naturales que se encuentran en y alrededor de los asentamientos comunales. La meta de muchos de los proyectos que evaluamos es la generación de un ingreso en efectivo por extracción o transformación de algunos recursos naturales; en la mayoría de estos casos, poco se reflexionó acerca del efecto a largo plazo sobre el recurso natural primario utilizado en el proyecto. El Proyecto Ganadero Shuar alentaba a las familias shuar a limpiar las tierras forestales para sembrar pasto; las tierras forestales y el suelo son los recursos productivos importantes afectados por este proyecto.

“Tuvo un gran impacto sobre la ecología de la región al deforestar grandes extensiones de bosque para convertirlas en pasto. Esta actividad respondió a una estrategia de defensa de los territorios, frente a la exigencia del Estado de demostrar “trabajo” (de parte de las poblaciones indígenas) para justificar su posesión de la tierra”.

El proyecto de comercialización de Artesanías FECONA, promocionó la producción y venta de hamacas y bolsos hechos con fibra de palma de chambira.

“El proyecto no debe reactivarse porque la materia prima (chambira) está siendo utilizada sin criterios de conservación. No existe un manejo de esta planta que esté de acuerdo con el nivel de su explotación; por lo tanto, tiende a desaparecer. Se debería dar prioridad a un plan de manejo”.

El proyecto del INDERENA de Pescado Ahumado dependía de las reservas de

bagre encontradas en el río Alto Amazonas, cerca del poblado colombiano de Leticia.

“El proyecto tiene previsto comercializar doce toneladas de pescado ahumado al año, lo que significa 34 toneladas de pescado fresco. La pesca se concentra en algunos miembros de la familia de bagres. No existen estudios previos sobre la capacidad de estas especies para sobrevivir a tal explotación, sobre todo en un área ya sobrepescada por el mercado de Leticia”.

El proyecto de Comercialización de Artesanías de la OPIP vendió grandes cantidades de piezas talladas en madera de balsa y canela vivamente pintadas por los comuneros.

“La producción de los tallados consume mucha madera de balsa y canelo; ambas especies tienden a desaparecer de las zonas de mayor producción. No hay ningún plan para manejar estos recursos”.

Inclusive los proyectos de comercialización tienen su impacto sobre los recursos naturales al alentar el consumo incrementado de mercancías, a través de las tiendas comunitarias (y por tanto a una mayor demanda de efectivo), o al ayudar a la venta de la producción local. Las mayores posibilidades de comercialización de plátano y yuca abiertas por el camión Volvo puesto en servicio por el Programa Económico de los Aguaruna Huambisa, resultó en un incremento en el área total de plátano y yuca plantados por aquellas comunidades que tenían acceso a los servicios del camión.

El Proyecto de Comercialización de Jatata intentó mejorar el precio recibido por los Chimanes por cada pieza para techado hecha con hojas de palma de jatata organizando la comercialización cooperativa del producto; al hacerlo de esta forma, los Chimanes comenzaron a producir más paneles de techado, lo cual dio como resultado un incremento en el consumo de palmas de jatata.

Como hemos visto, en todos los estudios de caso, el creciente deseo de mercancías, acompañado por la fluctuante demanda del mercado por ciertos productos amazónicos, ha producido una serie de profundos cambios en las sociedades indígenas amazónicas. Varios de estos cambios, por ejemplo, la creciente tasa de extracción y producción para el mercado y la combinación de una reducida movilidad con mayores y más permanentes asentamientos, han puesto fuerte presión sobre la base de recursos naturales de la mayoría de comunidades indígenas amazónicas. Hemos visto ejemplos extremos de este proceso, en el caso de la comunidad quichua 24 de Mayo, cuyos miembros, en posesión de parcelas relativamente pequeñas y comprometidos en una intensiva producción para el mercado, han deforestado sus tierras a un ritmo muy acelerado en los últimos 10 años. De continuar así, todo el bosque primario desaparecerá antes de que finalice esta década.

El desarrollo económico que produce este tipo de resultados no es viable. Puede generar ingresos en efectivo a corto plazo, pero genera una mayor pobreza a largo plazo. Una iniciativa económica es ecológicamente viable sólo cuando la base de recursos puede sustentar las actividades productivas o extractivas sin un serio deterioro. En otros términos, la venta de paneles para techado de jatata es viable sólo cuando la reproducción de las palmas de jatata se mantiene al mismo ritmo que el consumo de la materia prima. La cría de ganado es ecológicamente viable sólo cuando las tierras de pastoreo son estabilizadas en suelos apropiados y cuando su producción es comparable con la del bosque que reemplazaron.

El desarrollo de una economía que es tanto económicamente rentable como ecológicamente viable es uno de los grandes desafíos que enfrentan ahora las comunidades indígenas amazónicas y la economía global de mercado.

Orden Moral

Un elemento clave para enfrentar este desafío es un orden moral que promueva una relación entre seres humanos y su mundo natural, con base en el respeto, la interdependencia y el equilibrio. Nuestro estudio, junto con una gran cantidad de literatura antropológica, demuestra que las sociedades indígenas amazónicas se basaban en tal orden moral.

Cada cultura indígena amazónica, a su manera, consideraba todas las partes del mundo natural, incluyendo a los humanos y a los seres espirituales, integradas en un sistema global único. Subyacente en cada percepción cultural de este sistema global está una metáfora generadora de simetría: para que el sistema mantenga un equilibrio, cada parte debe mantener una relación equilibrada con todos los demás componentes del sistema³.

Desde el punto de vista indígena amazónico tradicional, la reciprocidad y la moderación son los valores que gobiernan todas las relaciones en el sistema global. Los seres humanos no deberían tomar del sistema sin dar a cambio; se espera que cada cazador haga una devolución ritual por el animal muerto. La codicia, un comportamiento frecuentemente premiado en la economía de mercado, es severamente reprendido en las culturas indígenas; la ética cultural dice que uno no debería tomar del sistema global más de lo que le es absolutamente necesario. El cazador que mata en exceso una especie confronta una severa retribución, inclusive la muerte, por parte del progenitor de la especie.

Pero los seres humanos necesitan recursos del sistema global para poder sobrevivir; por tal razón, están en perpetua deuda con el mundo natural. Ese sentido de endeudamiento pesa mucho en la relación del indígena amazónico con el mundo que lo rodea; es una medida fundamental de control moral.

3. Reichel-Dolmatoff expone con mucho detalle el orden moral de los Desana de la Cuenca del Vaupés, Colombia. Ver Harrison 1989 sobre el orden moral similar entre los pueblos Andinos.

El deseo de mercancías o bienes de mercado ha producido una erosión en este orden espiritual integrador. Los hombres del Ampiyacu están todos conscientes de que las especies de caza importantes están desapareciendo de sus bosques; pero, en sus palabras, la "necesidad" (de dinero) les empuja a sobrecazar especies que pueden vender en el mercado local de Pebas. Los indígenas amazónicos necesitan reflexionar urgentemente sobre la pérdida de su orden moral tradicional y sobre las consecuencias de tal pérdida. Luego necesitan reconstruir, deliberadamente, una ética basada en la reciprocidad, moderación y equilibrio para el manejo de sus relaciones con el mundo natural.

Seguridad de Recursos y Sistemas de Tenencia

La seguridad de los recursos es una condición crucial para el desarrollo ecológicamente viable a largo plazo. En el mundo de hoy, los derechos a la propiedad reconocidos por el Estado son la base de la seguridad de los recursos. Por esa razón, la demarcación y titulación de los territorios indígenas han estado en la vanguardia del movimiento político indígena amazónico.

Como pueblos aborígenes, los indígenas amazónicos han demandado que los Estados reconozcan sus derechos de propiedad sobre sus territorios tradicionales. En algunos casos, como los resguardos de Comeyafu, Yai-Goje Apaporis, y los ríos Miriti-Paraná y Caquetá, en nuestro estudio de caso colombiano, los territorios tradicionales han sido respetados y protegidos por el Estado.

Sin embargo, tal vez en la mayoría de los casos, el Estado ha reconocido en forma renuente los derechos de propiedad solamente sobre una pequeña porción del territorio originalmente habitado por el grupo indígena. Esto es particularmente cierto en áreas como la comunidad Quichua de 24 de Mayo, a lo largo de la carretera Hollín-Loreto en Ecuador, o entre los pueblos Guarayos en el norte de Santa Cruz, donde la presión por la tierra por parte de

los colonos o de otros intereses económicos foráneos es fuerte. En estas dos áreas, el Estado limitó los derechos de propiedad de los indígenas a parcelas relativamente pequeñas: 50 hectáreas por familia en el caso de los Guarayos, entregando el resto del territorio a los colonos, criadores de ganado y compañías madereras.

Los títulos de unidades territoriales extensas, respaldadas por fuertes leyes y garantías constitucionales, aseguran recursos suficientes para las necesidades de subsistencia y para las actividades de mercado y conservación a largo plazo. Estas unidades territoriales son apropiadas para el desarrollo de planes de manejo a largo plazo que permiten un uso sostenible de los recursos disponibles. Por el contrario, las pequeñas parcelas, salvo que estén en áreas de suelos excepcionalmente fértiles, son insostenibles; casi, con seguridad, conducirán a un empobrecimiento de la economía del dueño de la parcela, de la economía local y de la propia cultura indígena.

La tenencia es un concepto complejo que cubre mucho más que sólo los derechos de propiedad. Todavía no entendemos muy bien las sutilezas de los sistemas de tenencia de los indígenas amazónicos, pero sabemos que los sistemas de tenencia tradicionales gobernaban los derechos de usufructo, es decir, derechos que definen quién podrá usar qué recursos, cuándo y con qué propósito, antes que derechos de propiedad.

En el contexto amazónico, este concepto cubre quién tiene el derecho a desmontar el huerto en una área de barbecho o purma, quién tiene el derecho de cosechar plantas cultivadas y silvestres, quién tiene el derecho a cazar, pescar o recoger recursos específicos, y quién hereda de quién qué derechos sobre los recursos.

Los sistemas amazónicos de tenencia fueron desarrollados a lo largo de muchas generaciones y dentro de los parámetros de un orden moral que promovía un equilibrio global. Los modelos tradicionales del uso de la tierra son herramientas muy

importantes para construir una economía, ecológicamente viable, para el futuro. El reconocimiento oficial de los sistemas locales de tenencia es importante para conservar estos modelos y garantizar que sean incorporados en los planes de desarrollo a largo plazo. Es muy importante que cada comunidad local haga un esfuerzo para codificar su propio sistema de tenencia como un primer paso para lograr el reconocimiento oficial de estas prácticas habituales.

La continua lucha política por los derechos de propiedad territorial de los indígenas amazónicos y por el reconocimiento de sus propios sistemas de tenencia es esencial para todas las estrategias de desarrollo, ecológicamente viables, a largo plazo.

Estudios de Diagnóstico y Recolección de Información

Los indígenas amazónicos han acumulado un considerable conocimiento sobre las especies de plantas y animales de los cuales dependen para actividades de subsistencia.

Cuando a treinta niños escolares amuesha en la escuela comunitaria del Alto Yurinkí les dieron pocos días para hacer una lista de los pájaros conocidos por sus familias, terminaron con una de más de 400 especies diferentes. Cuando se les preguntó más, pudieron responder con detalle acerca de sus hábitats, sus hábitos alimenticios y de reproducción y sus cantos. Antropólogos, etnobotánicos y otros científicos han reconocido por décadas la importancia de esta base de conocimiento para manejar una forma de vida viable dentro del ambiente del bosque tropical. Los indígenas amazónicos deben continuar valorando todas las fuentes de su conocimiento tradicional; es un importante recurso para el manejo de un desarrollo económico.

La producción y extracción para el mercado, así como para las actividades tradicionales de subsistencia, también requieren de un conocimiento detallado de los recursos usados, de la interacción con otros

recursos, de las condiciones favorables para su reproducción y del efecto de los factores climáticos en tales recursos. El conocimiento indígena puede no cubrir áreas técnicas específicas importantes, como la producción de café, cacao, naranja, el manejo de grandes especies de bagres que no se usan normalmente en su dieta diaria, o la extracción maderera sostenible.

Conforme son reconocidos y asegurados los territorios indígenas, los miembros de la comunidad deberían ser alentados a recolectar información básica acerca de recursos tales como suelos, fuentes de agua, recursos de bosques y minerales. Cuando se propone una nueva iniciativa que impactará en los recursos de la comunidad, es importante recolectar tanta información como sea posible antes de diseñar o ejecutar el proyecto.

“Todos los proyectos orientados al mercado, con base en la extracción y el manejo de algunos recursos, deberían comenzar con un estudio de factibilidad; si la actividad es económicamente viable, entonces el estudio debería llevar a un proceso de planeamiento para el uso y manejo del recurso” (Conclusiones del Tercer Taller).

Cuando un proyecto va a afectar recursos específicos, como la palma de chambira en el Ampiyacu, es indispensable saber cuál es la población actual de la especie en cada comunidad, cuál es la tasa de crecimiento, cómo se reproduce y si para obtener la materia prima será necesario matar la planta o el animal. Con esta clase de información, es posible calcular el impacto del proyecto en el recurso y entonces tomar decisiones críticas de cómo hacer ajustes al proyecto o terminarlo para evitar la amenaza de subsistencia del recurso en el área. La información, tanto de los recursos tradicionales como de los no tradicionales, debe ser la base para la toma de decisiones y el planeamiento para el desarrollo económico a largo plazo.

Planes para el Manejo de los Recursos Comunitarios

Es imprescindible que los indígenas amazónicos continúen fundamentando su actual economía en el concepto del manejo de recursos antes que en aquel de explotación. El manejo de recursos es un sistema en el cual los humanos combinan el cuidado de los recursos con el uso de los mismos; los recursos no son consumidos hasta el exterminio, sino manipulados de tal forma que su uso no amenaza su sobrevivencia.

Para hacer operativo este concepto, cada territorio indígena, independientemente de su forma de propiedad, debería desarrollar un plan global para el manejo de sus recursos.

“La actividad de reforestación/investigación está aislada de la problemática global del bosque. Es urgente un plan de manejo forestal para el área en general que incluya la distribución de las plantaciones, el proceso y tratamiento silvicultural, el plan de corte, la extracción y comercialización forestal y el estudio de factibilidad de aprovechamiento de otros productos forestales” (Proyecto de Reforestación FPCN).

Un plan global de manejo requiere de los siguientes elementos:

- inventarios de recursos renovables y no renovables disponibles;
- conocimiento y comprensión de la interacción de estos recursos, su comportamiento, su reproducción, las condiciones necesarias para mantener reservas saludables del recurso basadas en las fuentes tradicionales y los estudios técnicos;
- cálculos de las necesidades de recursos para satisfacer la base de subsistencia de la comunidad;
- cálculos de las tasas de cosecha disponible -o de uso- por familia, basados en el análisis de las reservas disponibles, el comportamiento, reproducción o crecimiento del recurso y de las necesidades del recurso;
- planes para el cuidado, reproducción y uso de los recursos basados en los esti-

mativos anteriores y en prácticas tradicionales de manejo;

- planes para monitorear el uso de los recursos y el impacto de ese uso en las reservas de recursos; y
- normas sobre el derecho de tenencia de la comunidad sobre los recursos y para el ejercicio de autoridad y sanciones sobre aquellos que no respeten el plan de manejo.

Un plan global de manejo no es viable a menos que sea ampliamente aceptado y apoyado en la comunidad. En el desarrollo de un plan global, la comunidad entera necesita estar bien informada e involucrada. Dada la importancia fundamental de largo plazo de tal plan para la salud ecológica y económica de la comunidad, el plan debe ser aprobado por consenso.

Cada iniciativa económica subsecuente basada en un recurso natural debería desarrollar un plan de manejo para el cuidado y uso de ese recurso; el plan específico tiene que estar en concordancia con el plan global.

“El proyecto de comercialización, junto con otros programas de conservación y manejo de recursos de la organización, debe promover acciones de manejo de las especies utilizadas para la artesanía para asegurar la oferta de materia prima” (Proyecto de comercialización de artesanías de la OPIP). Las actividades extractivas y productivas que dependen de una sola especie para la materia prima pueden constituir una amenaza para dicha especie. Algunas especies, como el jebe y las nueces de Brasil, con cuidadoso manejo, pueden soportar esa presión. Sin embargo, en general, el plan de manejo debería alentar una diversificación de actividades y de los recursos extraídos:

“Una mayor diversificación de las actividades extractivas y de la transformación de los productos tomados del bosque ofrece una mayor garantía de rentabilidad y viabilidad de manejo” (Conclusiones del Tercer Taller).

Los planes para el manejo de los recursos de la comunidad son una nueva herramienta importante para el desarrollo sostenible a largo plazo de los indígenas amazónicos y de sus territorios.

7. Viabilidad Técnica

Para ser bien utilizada, la tecnología va de la mano con las destrezas y el conocimiento; conjuntamente, resuelven los problemas prácticos.

Un proyecto económico es técnicamente viable cuando reúne dos condiciones:

1. tiene la tecnología requerida para extraer, producir, transformar, comercializar o administrar eficientemente; y
2. tiene las destrezas técnicas para usar la tecnología y para proseguir sin un continuo apoyo técnico, por parte de las agencias donantes.

Los proyectos fracasan frecuentemente porque solamente tienen uno de estos componentes. Por ejemplo, varios proyectos tenían la tecnología, gracias a una generosa donación, pero el personal o los participantes locales no tenían las destrezas ni los conocimientos para usar la tecnología apropiadamente. Este fue el caso en la fase inicial del Programa de Subsistencia y Nutrición del Vaupés, que intentaba introducir nueva tecnología para la crianza de peces y pollos para mejorar la dieta local. En ambos casos, el proyecto carecía de las destrezas técnicas apropiadas para hacer viable cualquier alternativa.

“En la avicultura se consiguieron 400 polluelos que fueron tratados como si fueran aves silvestres y todos murieron. No se consideró la producción de alimentos para aves. Dentro de la cotidianidad indígena no está establecida la alimentación de aves”.

Tecnología y Viabilidad de los Proyectos

El punto de partida para determinar qué tecnología usar en un proyecto debería ser siempre aquello que ya es usado localmente. El proyecto debería comenzar por

preguntarse hasta qué punto la tecnología local es apropiada para las necesidades del proyecto. Puede darse el caso de que, con sólo pequeños cambios o adiciones, las herramientas locales o la manera de resolver los problemas puedan ser perfectamente adecuadas, con la ventaja adicional de que será de menor costo y requerirá poca capacitación.

Si se introduce una nueva tecnología, ésta debe ser escogida cuidadosamente utilizando los siguientes criterios de selección:

- La nueva tecnología debe ser de una escala apropiada para los requerimientos del proyecto y para la capacidad técnica y administrativa local, y debe ser de una complejidad que sea manejable bajo las condiciones locales.
- La nueva tecnología debe ser apropiada para las condiciones ambientales locales y acorde con la meta comunitaria de mantener la viabilidad ecológica de sus actividades económicas.
- Los costos de operación y mantenimiento de la tecnología deben ser suficientemente bajos para que los crecientes beneficios ganados puedan ser cubiertos por el uso de la tecnología. Los insumos requeridos para operar la tecnología (repuestos, combustible, lubricantes, etc.) deben estar disponibles fácilmente.
- Entre más compleja es la tecnología, mayor es la necesidad de una capacidad de gestión que pueda asegurar que todos los requerimientos para usar la tecnología sean cumplidos en forma puntual: es decir, que suficiente materia prima, combustible y mano de obra capacitada estén disponibles cuando se las requiera.
- La capacitación en el uso apropiado y el mantenimiento de la tecnología deben estar disponibles para la población local.
- Alguna tecnología, como aquella para producir cerámica en Tsachopen, requiere un nivel de organización capaz de responder a sus necesidades y de aprovechar de lo que tiene que ofrecer.

Capacitación Técnica y Destrezas Locales

El aspecto más exitoso de los proyectos que evaluamos es su fuerte componente de capacitación. Muchos de los participantes juzgaron este aspecto como uno de los beneficios más importantes que recibieron del proyecto.

“La capacitación técnica del personal del taller (de cerámica Tsachopen) fue casi constante durante más de 10 años. Por lo tanto, los trabajadores dominan la actividad en todos sus aspectos. Sin embargo, no hubo mucha capacitación en aspectos de administración y gerencia, por lo que existieron deficiencias marcadas en este aspecto”.

“El Consejo Aguaruna Huambisa asumió la tarea de realizar varios cursos de capacitación para los responsables de los bazares. El nivel de capacitación en la mayoría de los responsables es bastante positivo. Ha posibilitado contar con buen equipo de trabajo, ideas claras y precisas”.

En los proyectos que evaluamos, se utilizaron varias metodologías diferentes para la capacitación. Cada tipo responde claramente a diferentes circunstancias y necesidades.

Un tipo importante es aquel en el cual los individuos son seleccionados para ir a centros de enseñanza para entrenamiento avanzado o especializado; esta metodología se centra en la preparación de los individuos para que puedan capacitar a otros en su comunidad. Los evaluadores encontraron varios problemas con esta metodología. El singularizar a miembros individuales de la comunidad puede llevar a una mayor diferenciación social como ya lo hemos señalado.

“La capacitación de individuos de la comunidad para participar en el proyecto termina por diferenciarlos del resto del grupo. Es importante que estos individuos se mantengan en constante actividad en el lugar de desarrollo del proyecto para reforzar siempre

sus vínculos con la comunidad” (Manejo de Recursos Xavante).

Varios de los equipos de evaluación encontraron que la capacitación en los centros especializados o a través de programas abiertos de becas no produjeron los resultados esperados. La evaluación del componente de capacitación del proyecto HIFCO ilustra algunos de estos problemas.

- La evaluación encontró que el proceso de selección de los participantes para estos cursos de capacitación no estaba basado en criterios objetivos; muy frecuentemente, aquellos seleccionados eran miembros de las familias de los líderes o, por el contrario, eran los jóvenes con grandes deseos de salir de sus comunidades.
- La inversión y el mantenimiento del centro significaba un costo muy alto por la capacitación de cada participante.
- Los cuatro centros de capacitación eran inaccesibles a todas las comunidades excepto las de alrededor del centro.
- El período de capacitación por participante es muy corto para alcanzar los resultados esperados.
- La falta de supervisión y seguimiento con cada participante dentro del contexto de sus comunidades es un problema:
 - “No hay supervisión a los capacitados para asegurar que cumplan con su compromiso de promover la filosofía de HIFCO. Con poca capacitación y sin contacto posterior, no se puede esperar que produzcan milagros”.

En el lado positivo, hemos señalado ya la interesante innovación de capacitar a una pareja casada, reconociendo la importancia de la unidad doméstica en el ciclo de producción-consumo.

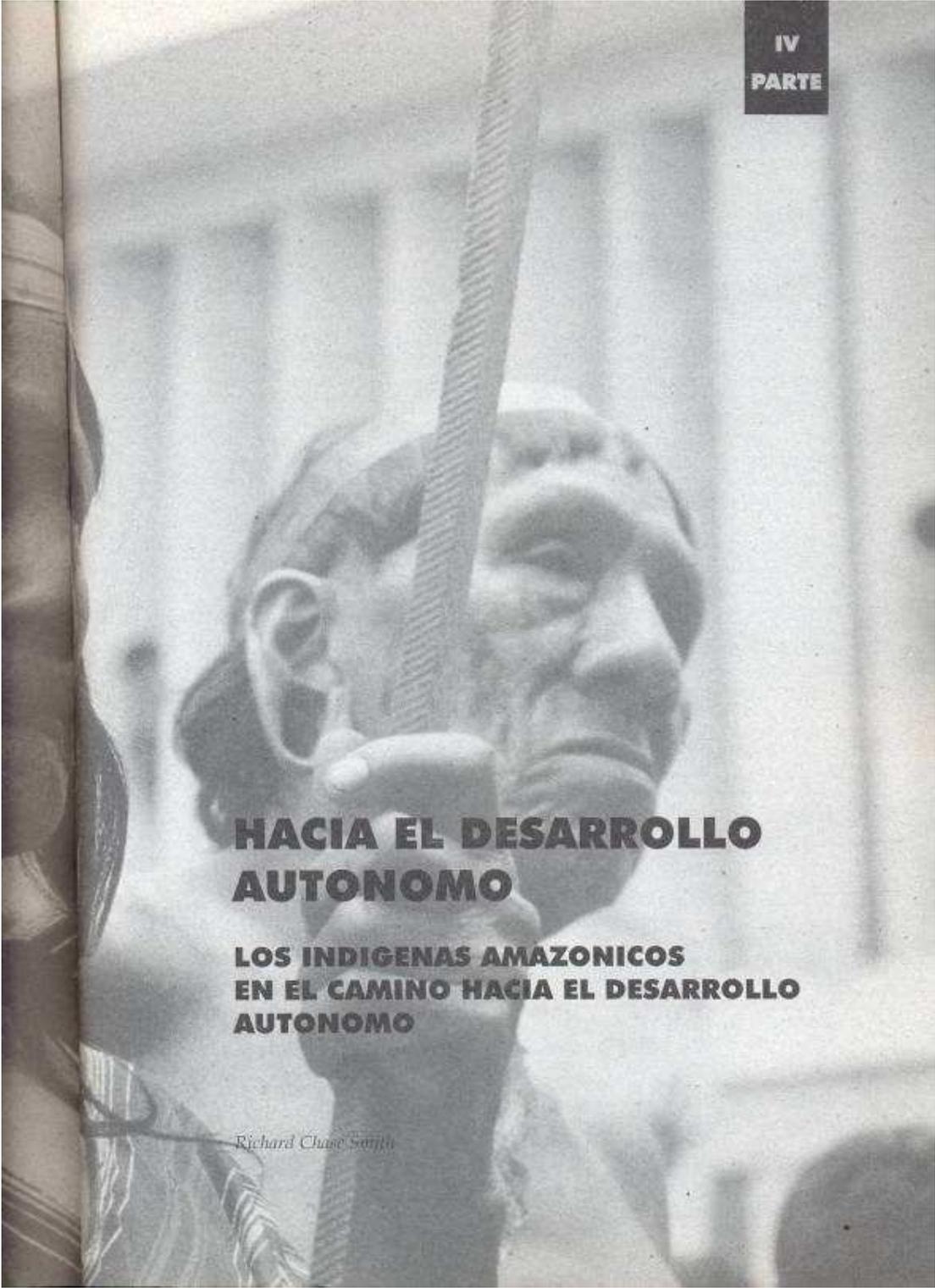
La evaluación concluyó que los programas de becas que permiten a los estudiantes continuar con estudios avanzados en un contexto universitario urbano, como el Programa de Becas AIDSESEP, no estaban

produciendo los técnicos jóvenes requeridos para los programas de desarrollo de nivel comunitario. Con la poca supervisión y falta de seguimiento, la mayoría de estos estudiantes se perdieron en la ciudad, sin que finalizaran sus estudios ni retornaran a sus comunidades.

Una segunda metodología es la reflejada en aquellos proyectos que apuntan a una capacitación más amplia de tantos miembros de la comunidad como sea posible. En estos casos, la capacitación es realizada en el sitio con grupos más numerosos de miembros de la comunidad. Por lo general, un equipo técnico permanece para continuar con el seguimiento.

"Se nota la preocupación de los coordinadores de lograr una capacitación técnica con el mayor número posible de miembros de la comunidad. Se emplean reuniones de líderes y capacitaciones en el campo al lado de los agricultores. Así se evita que siempre los mismos participen en la ejecución y decisión" (Manejo de Recursos RECA).

La capacitación, sea especializada o ampliamente difundida, es un elemento crítico para poder alcanzar la viabilidad técnica en el desarrollo económico.



IV
PARTE

HACIA EL DESARROLLO AUTONOMO

**LOS INDIGENAS AMAZONICOS
EN EL CAMINO HACIA EL DESARROLLO
AUTONOMO**

Richard Chase Smith



INTRODUCCION: LA RECIPROCIDAD Y LA ECONOMIA DE MERCADO

El sociólogo francés Marcel Mauss (Mauss, 1990), ofreció al mundo occidental una importante visión sobre el rol fundamental que juega la economía del don al articular la sociedad y economía indígena en todo el mundo. La economía del don está basada en la simple regla de que todo bien entregado debe ser recibido y el favor, devuelto. Dar dones y recibir dones son aspectos obligatorios y complementarios de un sistema de reciprocidad en el cual el honor del donante y del receptor están comprometidos. En algunas sociedades indígenas, el honor del receptor demanda que el don devuelto sea de mayor calidad o cantidad que el del recibido, creando un intercambio de riqueza en espiral. En otras sociedades, la expectativa es que el regalo sea devuelto con otro de valor similar. Sin embargo, como señala Mauss, este sistema no depende solamente de la obligación de ser recíprocos: obliga a sus miembros a dar presentes, pero es igualmente importante recibirlos. Como lo señala Mauss (1990:13) "Rehusarse a dar, fallar en invitar, así como rehusarse a aceptar, es como declarar la guerra; es rechazar el lazo de alianza y comunalidad".

La economía del don no es un sistema de intercambio entre colectividades anónimas, sino más bien, como lo muestra Mauss, un intercambio que ocurre entre personas que viven una situación cara a cara, de proximidad social. Son el honor y el estatus del donante y receptor, su deseo de establecer una alianza con fines políticos, o su necesidad de asegurar una fuente permanente de sal -es decir, el incentivo del propio interés- lo que alimenta este sistema de intercambio. Pero, al contrario de lo que sucede en la moderna economía de mercado, el gran propósito de este

sistema total no es la promoción del individuo, sino el fortalecimiento de los lazos entre los miembros individuales de la sociedad.

Al crear un perpetuo círculo de intercambio, la economía del don enlaza a todos los miembros de una comunidad local a través de sus obligaciones de reciprocidad mutua. La belleza de esta antigua práctica es que, al vincular la seguridad a largo plazo de cada individuo con el fortalecimiento de sus lazos con el resto de su sociedad, va mucho más allá que el moderno sistema de mercado para resolver las tensiones fundamentales entre los deseos individuales y las necesidades de su sociedad. Mientras más fuerte sea el interés individual que mueva la economía del don, mayores serán los lazos de deuda mutua que vinculan a los individuos entre sí.

La economía de mercado, por el contrario, impone diferentes obligaciones y presiones a sus practicantes. Visto desde la perspectiva angloamericana, el propósito de la economía de mercado es el de elevar el estándar de vida del consumidor individual, es decir, permitir a cada miembro de la sociedad acumular más riqueza material (Fallows, 1994). Como hemos visto en este estudio, los miembros de sociedades con economías del don que se están desplazando hacia el ámbito de la economía de mercado, como es el caso de la mayoría de indígenas amazónicos, frecuentemente se encuentran a sí mismos enfrentados con demandas y expectativas irreconciliables de las dos economías.

El conflicto más fundamental surge de la presión que ejerce la economía del don para entregar generosamente la riqueza con el fin de realzar su estatus, y de aquella que proviene de la economía de mercado, según la cual acumular riqueza privadamente es el medio para aumentar el estatus personal. Atrapados entre estos dos imperativos, los miembros de las comunidades indígenas modernas frecuentemente se confunden acerca de cuál obligación cumplir y de cómo cuidar sus inte-

reses y su seguridad personal a largo plazo: acumular riqueza o fortalecer los lazos sociales de obligación y cuidado mutuo.

En esta sección de conclusiones, revisamos algunos de los principales asuntos que los indígenas amazónicos deben enfrentar cuando se acercan a la economía de mercado. Describimos la confusión reinante dentro del orden moral de las sociedades indígenas y sugerimos que crear una nueva ética guía constituye el mayor desafío para los indígenas amazónicos de hoy. Un aspecto importante de dicha ética es el reconocimiento de la diversidad como un valor social fundamental y como estrategia clave para la supervivencia económica. Sin embargo, una forma de vida sustentable requiere también del acceso seguro a una amplia variedad de recursos que se encuentran dentro de un territorio reconocido.

Ese acceso a los recursos genera las preguntas de quién debería poseerlos, cómo deberían ser definidos la tenencia y los derechos de usufructo, y cómo los intereses de los individuos, las unidades domésticas y la colectividad que posee el territorio pueden ser equilibrados, especialmente dentro de un contexto socio-político orientado al mercado. Las nuevas organizaciones políticas con base comunitaria han jugado un papel significativo al salvaguardar la diversidad, la economía local, el territorio y el acceso individual y colectivo a los recursos; sin embargo, sus constantes intentos fallidos para manejar empresas económicas nos han llevado a la conclusión de que la política y la economía no deberían mezclarse. Finalmente, analizamos el síndrome de los proyectos financiados y los debilitadores efectos del modelo de beneficencia cuando es usado para capitalizar el desarrollo económico.

Concluimos ofreciendo un marco de referencia para reflexionar sobre el DESARROLLO AUTÓNOMO, a largo plazo, como una meta para los pueblos indígenas amazónicos. Ofrecemos este marco de referencia como un primer paso para esti-

mular la discusión entre los miembros de la comunidad, los líderes políticos, los técnicos indígenas, los asesores técnicos y los simpatizantes no-indígenas. El camino del éxito para el desarrollo autónomo diferirá para cada asentamiento local, dependiendo de los recursos disponibles, del contexto del mercado local y de otros factores que hemos señalado en este documento. Pero la búsqueda de esos caminos debería ser abiertamente compartida y discutida conjuntamente por todos los indígenas amazónicos. He ahí el nuevo y enorme desafío para la COICA y sus miembros en la próxima década.



ALGUNAS LECCIONES A LO LARGO DEL CAMINO RECORRIDO

Una guía ética dentro de un desorden moral

Una de las razones comunes para el fracaso de las iniciativas económicas orientadas al mercado en las comunidades indígenas amazónicas es que el director indígena del proyecto, actuando sobre la base de los valores tradicionales, redistribuye los recursos del proyecto a sus parientes y vecinos en forma de préstamos personales e informales. Manuel Lázaro, miembro del equipo peruano de investigación y anterior director de la Cooperativa Forestal Yanasha, explica que estuvo bajo constante presión para que realizara préstamos tanto a los cooperativistas como a los miembros de la comunidad, para curar a un miembro enfermo de la familia o para comprar bienes de mercado urgentemente requeridos; otros pedían al director que les prestara la camioneta de la Cooperativa para transportar a un enfermo al hospital regional o para entregar una cosecha reciente al mercado.

Un administrador de proyecto será socialmente recompensado por su generosidad, ya que este comportamiento es bien visto por el orden moral de su sociedad, aunque sus concesiones probablemente produzcan la bancarrota del negocio. Al contrario de los valores indígenas, los dueños de iniciativas económicas con orientación mercantil no pueden redistribuir generosamente el escaso capital del negocio. Para que una iniciativa sea económicamente exitosa en el contexto de mercado, su administrador debe acumular y ser mezquino; debe invertir el capital de la empresa cuidadosamente en el negocio y reinvertir cualquier ganancia para una futura expansión.

La economía indígena del don

Como han mostrado éste y otros estudios, la economía tradicional de los indígenas amazónicos es esencialmente una economía del don, es decir, tiene como base el intercambio diferido de bienes. Cada sociedad transmite a los jóvenes el fuerte sentido de valor y obligación para compartir cualquier bien material que se tenga a la mano. Al mismo tiempo, a cada miembro se le enseña el imperativo moral de recibir lo que le es ofrecido, con lo que reconoce la relación creada a través de la deuda. Como nos lo ha mostrado Mauss, la esencia misma de la economía del don, lo que mantiene a los bienes fluyendo de un lado a otro, es la obligación de devolver. El orden moral obliga al receptor, al que está en deuda, a dar algo en el futuro.

El interés propio es un factor motivante en la economía del don. La generosidad trae consigo prestigio y realza el estatus del donante; cuanto mayor y más valioso sea el regalo, mayor será el beneficio derivado de la acción de dar, que trae consigo también dones de regreso, posiblemente bienes de lujo intensamente deseados por el receptor. Tanto las actividades de intercambio individual como las colectivas son también motivadas por el deseo de establecer relaciones sociales estratégicas con otros individuos o grupos que puedan proveer parejas matrimoniales o aumen-

tar las oportunidades de éxito, en la guerra o en la política. El lucro o la acumulación de riqueza no son factores motivantes en esta economía del don.

El intercambio es llevado a cabo tanto en contextos informales como en formales o rituales. Una forma común de intercambio informal es la redistribución de la comida entre las unidades domésticas dentro de un grupo local con relaciones de parentesco; en algunos casos, como el de los Quichua del Napo, este intercambio es de trabajo. Entre los Kaxinawá del Jordão, en cambio, el dueño de una chacra de maíz en plena producción invita generosamente a sus parientes del asentamiento local a compartir el maíz fresco, sabiendo muy bien que, cuando los sembríos produzcan, será reciprocado. Al mismo tiempo que estos intercambios ayudan a nivelar los ciclos desiguales de producción de alimentos de las diferentes familias, también reafirman las relaciones sociales entre las unidades domésticas del grupo local.

El intercambio formal toma muchas formas diferentes entre los indígenas amazónicos, pero el común denominador es el contexto ritual que rodea los actos formales del don. En la Parte II, hicimos referencia a estudios realizados por otros investigadores que sugieren que existieron áreas de intercambio multi-étnico en diferentes partes de la cuenca. Dentro de cada una de esas áreas, los objetos lujosos y escasos como la sal, las plumas, el curare y las cerbatanas circulaban mediante los mecanismos recíprocos de la economía del don y según actos ritualizados de generosidad.

El intercambio informal que tiene lugar al compartir comida cruda y cocida y, en algunos casos, mano de obra, reafirma la solidaridad del grupo de parentesco local y provee a cada unidad doméstica una mayor seguridad para subsistir. El intercambio formal proporciona también acceso a bienes normalmente no disponibles y que el receptor desea. Pero el acto de intercambiar es, en sí mismo, más impor-

tante que los bienes que cambian de mano. En la amazonía indígena, el intercambio no es acumulación de riqueza material; se trata de cimentar lazos sociales útiles o alianzas entre el que da y el que recibe, o, por ejemplo, entre los pobladores de río arriba y los de río abajo, entre afines potenciales o entre grupos aliados en un conflicto de larga duración. El dar y el recibir, en tal economía, reafirman los lazos de solidaridad social.

Orden moral y solidaridad social

Todo comportamiento económico está guiado por un orden moral social amplio que establece valores y normas. Dar y recibir son parte de este orden moral. Para asegurar que la economía del don funcione, las sociedades amazónicas han desarrollado valores culturales que inculcan en cada uno de sus miembros la importancia de dar, recibir y reciprocarse. Sin tal orden moral interiorizado que constriñe a los miembros de la sociedad, la economía del don no funcionaría. Nadie sentiría ninguna obligación de dar nada y, si lo hiciera, el receptor no estaría obligado a recibir el regalo o a reciprocárselo.

La generosidad se ha convertido en el valor central en este sistema moral y continúa siendo premiado con un mayor prestigio y un gran estatus. Por otro lado, la sociedad indígena amazónica reacciona negativamente ante actitudes egoístas y ante el atesoramiento o acumulación de bienes materiales de cualquier clase. Los miembros de un asentamiento local que se comportan de manera mezquina, que esconden la comida o los artículos de lujo, reciben el silencioso desprecio del resto; si tal comportamiento continúa, los ofensores pueden ser aislados de la vida social cotidiana.

Los valores de dar y recibir, dentro del marco de referencia de la economía del don, determinan la manera en que los bienes y servicios circulan entre los asentamientos indígenas. Reforzado por la autoridad de la historia, tal como es interpretada en el mito, el orden moral de las

sociedades amazónicas regula éstas y otras importantes relaciones para asegurar la sustentabilidad de la sociedad humana con el mundo natural. A pesar de la impactante diversidad cultural, presente en la cuenca amazónica, los elementos básicos de este orden moral son ampliamente compartidos y comprendidos por las sociedades indígenas amazónicas.

El orden moral y el mercado

En todos nuestros estudios de caso, hemos podido identificar un notorio deterioro del orden moral tradicional. Podemos citar ejemplos para cada caso. Cazadores huitoto y bora en el Ampiyacu (Perú) y cazadores yukuna, que viven frente a La Pedrera (Colombia), ignoran tanto los tabúes rituales como los límites espirituales, mientras conscientemente vacían los bosques de animales de caza. En el Ampiyacu, desde 1990, el único mercado que se ha expandido en la región, dentro del amplio panorama de la recesión económica, es el de carne de caza. Sin otras alternativas de producción para el mercado, los hombres se apresuraron a ir a los bosques para cazar cualquier animal que fuera suficientemente desafortunado para cruzarse frente a la mira de una escopeta; la carne más selecta era vendida en Pebas, para el mercado de Iquitos, a los intermediarios. El alto precio pagado valía el esfuerzo. Pero los animales pronto desaparecieron.

Empujados a reconocer lo que estaba pasando, los hombres de Ampiyacu admitieron que estaban sobreexplotando la reserva de animales de su área y violando sus propias normas tradicionales, que impiden cazar más de lo que necesitan para su subsistencia. Sin embargo, completamente conscientes de las consecuencias de sus propias acciones, continuaron lamentando la desaparición de especies silvestres y cazándolas hasta su extinción.

En aquellas sociedades que están pasando de la economía del don a la economía de mercado, con frecuencia hay confusión acerca de las normas apropiadas para manejar la vida económica. Aparte del dete-

rioro general de los valores tradicionales y de las creencias, muchos indígenas amazónicos están confundidos acerca de cuándo estos valores son aplicables y cuándo no lo son. ¿Debo permitir a mi vecino tomar las hojas de palmera de mi parcela para que repare su techo o debo venderse las? Si alguien en mi casa está enfermo, ¿tengo algún derecho sobre el ganado de mi hermano para mis urgencias de recursos monetarios? ¿Se aplican los límites morales del mundo natural a los productos vendidos en el mercado, como el caucho y la sangre de drago? ¿Es aceptable que las mujeres del grupo de parentesco vendan activamente su producción en el mercado? ¿O es éste un rol exclusivamente masculino? ¿A quién, dentro de la unidad doméstica, pertenece el ingreso de dinero y cómo debería ser administrado?

Todo sistema cultural tiene su ambigüedad, pero generalmente existen jueces y árbitros para interpretar las normas, los valores y sus precedentes, como los grandes "pensadores" entre los Macuna y los curacas entre los Huitoto y Bora del Ampiyacu. Pero hoy, a medida que aumentan los dilemas morales, los jóvenes parecen prestar menos atención a los mayores y a las normas tradicionales.

La ambigüedad es acentuada por la incompatibilidad fundamental entre los valores que orientan la participación exitosa en la economía amazónica indígena y aquellos valores requeridos para el éxito en el mercado. La generosidad recíproca y la moderación son cruciales para el éxito en la economía del don; la acumulación privada se requiere para triunfar en la economía de mercado. La economía nativa se concentra en reafirmar y reproducir los lazos de solidaridad social, mientras que la economía de mercado prospera al satisfacer los deseos personales de mayor riqueza y comodidad, aún a expensas de los demás.

Una solución para este dilema es que ambos sistemas de valor coexistan; los indígenas amazónicos pueden aprender a separar conscientemente el dominio de sub-

sistencia local con sus valores de aquel de la economía de mercado. Vimos esta solución en la Parte II, en el caso de un Guarayo que permitió el acceso a un vecino a las hojas de palma de su parcela, pero que luego averiguó que fueron usadas para una transacción comercial.

En este ejemplo, el propietario de la parcela actuó dentro de las normas del orden moral tradicional en un marco de necesidades locales de subsistencia, donde la generosidad, el acceso igualitario a los recursos y la redistribución de los excedentes son los valores operativos. Pero en el contexto de la economía de mercado, las hojas de palma toman un valor monetario de cambio; ellas llegan a ser una mercancía que tiene un precio. El propietario de la parcela estuvo en su derecho a exigir que el precio se respete. La generosidad no resulta apropiada en este contexto.

Los indígenas amazónicos deben ser alentados para que reconozcan que los comportamientos y valores diferentes son apropiados en ámbitos diferentes de la vida social. La economía indígena del don, destinada a satisfacer las necesidades de subsistencia, es crucial para el desarrollo a largo plazo; los valores tradicionales son no solamente válidos, sino esenciales para que esta parte de la economía indígena funcione. Pero la participación en la economía de mercado es también importante porque provee los ingresos monetarios en efectivo; otros valores, como el ahorro y la iniciativa, son decisivas para el éxito en este dominio. Ambos conjuntos de valores pueden ser válidos, pero son apropiados en contextos sociales diferentes. Los habitantes urbanos han utilizado esta estrategia para hacer frente a situaciones sociales complejas con las que se enfrentan día a día. Es una respuesta válida a la creciente complejidad de la vida social.

Esta solución al dilema, sin embargo, se complica por el desorden moral que gobierna la vida económica orientada al mercado. Desafortunadamente, la sociedad amazónica de frontera no provee de modelos apropiados de código moral para el

comportamiento económico. Con demasiada frecuencia, los modelos que los indígenas amazónicos aprenden son aquellos que ven a su alrededor: los patrones inescrupulosos, los comerciantes de drogas, los barones de la madera y los colonos, cuya meta es acumular capital tan rápidamente como sea posible, sin considerar el costo ambiental o social. Los valores simples del mercado, como el trabajo duro, los ahorros, la inversión y la honestidad en los tratos de negocios no son reflejados usualmente en esta sociedad de frontera.

Los indígenas amazónicos necesitan urgentemente desarrollar un orden moral nuevo que integre la vida económica con orientación al mercado al resto de su sociedad. Las comunidades locales, a través de sus organizaciones representativas, necesitan reflejar y elegir el tipo de sociedad y economía que deseen, estableciendo prioridades para satisfacer las necesidades básicas materiales y sociales de sus miembros. Necesitan evaluar los valores y creencias tradicionales y los nuevos para decidir cuáles son útiles para orientar las decisiones éticas que requieren tomar para mantener el tipo de sociedad que desean. El nuevo orden moral de los indígenas amazónicos debe reflejar dichas opciones.

Salvaguardando la diversidad y la economía indígena

La viabilidad del modo de vida tradicional amazónico se deriva de su dominio sobre la gran variedad de alternativas disponibles para satisfacer las necesidades diarias. Estas alternativas, a su vez, aprovechan la inmensa diversidad de la cuenca amazónica, la cual proviene tanto de la variabilidad de la base de los recursos locales como del cambio de estaciones a lo largo del año. Las mujeres siembran y cultivan muchas variedades distintas de plantas en sus huertos. Los hombres cazan y pescan una gran diversidad de animales, pájaros y peces en varios tipos distintos de hábitats. Y tanto los hombres como las mujeres manejan varios micro-

ambientes diferentes en el bosque para cosechar productos animales y vegetales. Como hemos indicado, el secreto del éxito de este sistema de vida está en la combinación de estrategias complementarias; ninguna estrategia es por sí sola suficiente para mantener a las poblaciones humanas.

Subsistencia y economía mixta

Las sociedades nacionales han desarrollado prejuicios muy fuertes contra las actividades tradicionales de subsistencia de campesinos y pueblos indígenas, que son considerados inferiores, primitivos, y un obstáculo para la marcha hacia el progreso de su país. El comercio y la producción de mercado son considerados como señales de progreso. Esta actitud ha afectado negativamente a muchos indígenas amazónicos, quienes ahora se sienten avergonzados de sus actividades tradicionales y convencidos de su atraso. Ellos han aceptado la ideología dominante que equipara a la civilización con la dependencia exclusiva del mercado. Como resultado de esta actitud, hay una seria pérdida del conocimiento tradicional sobre el manejo de los ecosistemas locales.

Incluso mientras realizábamos esta investigación y discutíamos en torno a ella, muchos dirigentes de las organizaciones sentían que el estudio no debería centrar su atención en las estrategias de subsistencia, puesto que subsistencia significa "apenas sobrevivir"; en otras palabras, subsistencia significa pobreza. Estos dirigentes querían que nuestro estudio produjera, un listado de fórmulas para el éxito en el mercado.

A pesar de la oposición, los cinco equipos de investigación concluyeron que mantener activas y vitales las actividades de subsistencia tradicional es una clave para el bienestar futuro de los indígenas amazónicos. Además, sólo con ellas podrán mantener su autonomía y su flexibilidad en épocas de desastre o de condiciones económicas cambiantes. Pero es importante que comprendamos que la subsis-

tencia comprende todos los requerimientos para mantener un modo de vida y no simplemente para la supervivencia. Así, hemos denominado economía indígena amazónica al conjunto de las estrategias de subsistencia utilizadas para cumplir con dichos requerimientos.

En nuestros cinco estudios de caso hemos visto que la economía indígena amazónica, aunque frecuentemente empobrecida por la pérdida de conocimientos y habilidades, es todavía el componente primario de la nueva economía mixta. Incluye en los dos asentamientos más dependientes del mercado en nuestro estudio, Mondayacu y 24 de Mayo en Ecuador, la producción para el consumo interno continúa siendo significativa. Por supuesto, no todas las actividades tradicionales de subsistencia son todavía practicadas en Mondayacu ni en las otras comunidades de nuestro estudio. La historia del contacto, la cercanía a centros comerciales nuevos y el impacto de la colonización son algunos de los factores que explican las diferencias en cuanto a la importancia particular de las actividades específicas en cada caso.

Sin embargo, al mismo tiempo, todas las sociedades indígenas están también muy interesadas en adquirir las mercancías que ofrece la economía de mercado, y la mayoría han elegido participar activamente en esa búsqueda. Como resultado, la economía emergente en la Amazonía es una mezcla, es decir, una economía que combina estrategias tradicionales de subsistencia con estrategias orientadas al mercado. La supervivencia, a largo plazo, de la economía mixta dependerá de que ésta se asiente de manera sólida en las estrategias de subsistencia para resistir a los altibajos del mercado.

Los derechos intelectuales de propiedad

Uno de los recursos tradicionales más valiosos que tienen los indígenas amazónicos es su conocimiento sobre la etnobiología, y sobre el manejo y uso de una enorme diversidad de especies del bosque. Este recurso también está adquiriendo un va-

lor de mercado en los países industrializados, donde la inquietud por la desaparición de la diversidad biológica ha reorientado las prioridades de investigación en las ciencias naturales y ha abierto mercados potencialmente grandes para productos naturales de los bosques tropicales del mundo.

Los investigadores académicos han ayudado a popularizar el sofisticado conocimiento de los indígenas amazónicos sobre tantos recursos diversos de plantas y animales. Esto ha tenido un efecto beneficioso al ayudar a cambiar el prejuicio de muchos habitantes urbanos hacia los indígenas del bosque. Pero también ha despertado el interés de la industria farmacéutica y de la de cosméticos por el mercado potencial, y la importancia del conocimiento indígena para el desarrollo de nuevos productos ha crecido mucho.

Profundizar la conciencia de que el conocimiento sobre los recursos locales tiene un valor potencial de mercado es otro aspecto importante de una política de largo aliento para el desarrollo autónomo. Para ello, se deben establecer políticas para proteger dicho conocimiento y también para usarlo selectivamente. El debate actual sobre los derechos de propiedad intelectual, especialmente con respecto a las medicinas comerciales desarrolladas a partir del conocimiento de los especialistas médicos, es muy relevante.

Redes indígenas de intercambio

Hemos enfatizado la importancia del intercambio informal de mano de obra y de alimentos tanto para la solidaridad social como para la subsistencia. Este intercambio continúa siendo importante, aunque ahora compite con la necesidad de vender el tiempo extra trabajo pagado o el excedente de producción por dinero. Los miembros de la comunidad necesitan reflexionar sobre la importancia de los intercambios recíprocos dentro del grupo de hogares que constituyen una unidad económica; no pueden permitir que las presiones de la economía de mercado eliminen esa práctica.

Las redes más amplias de intercambio se han reducido drásticamente, en términos de su alcance e importancia, y han sido reemplazadas por la red de patrones, regatones o comerciantes fluviales. La importancia del intercambio tradicional radica más en el mantenimiento de la comunicación y en alianzas intercomunitarias e interétnicas, que en su contribución en términos estrictamente económicos. En gran medida, las nuevas organizaciones políticas han llenado ese vacío y se han convertido en los mediadores de las alianzas intercomunitarias. Sin embargo, se puede argumentar que la carencia de mecanismos de intercambio que simbolicen las obligaciones recíprocas pone a las confederaciones en un estado de constante inseguridad.

Si estas redes se reactivaran, podrían convertirse en una forma importante y descentralizada de vincular diversas comunidades. Sugerimos que hoy las organizaciones comunitarias deben tratar de reconstituir, a largo plazo, estas redes como un medio de intercambio de productos especializados de diferentes regiones. Así se podrían restablecer antiguos nexos de comunicación y se consolidaría el movimiento político para construir alianzas intercomunitarias e interétnicas.

El manejo de la diversidad fue la clave de la economía indígena amazónica en el pasado y continúa siendo la clave para el futuro. La combinación de una gran variedad de estrategias de subsistencia con algunas dirigidas al mercado, el conocimiento detallado del mundo natural y el intercambio recíproco con otras comunidades, son aspectos importantes de esta diversidad que deben salvaguardarse para las generaciones futuras.

El derecho a un territorio y la responsabilidad de manejarlo bien

Para los indígenas amazónicos, la vida económica siempre ha surgido de la interacción de la cultura con el mundo natu-

ral. La economía indígena tradicional se genera cuando un grupo local basado en relaciones de parentesco usa su conocimiento acumulado, estrategias, herramientas, valores y creencias para manejar y sacar el mayor provecho de la diversidad de recursos disponibles en su territorio.

El futuro económico de los indígenas amazónicos continúa íntimamente vinculado a su acceso seguro a la tierra, a los bosques, a los animales, al agua y al subsuelo, en un territorio suficiente para realizar las actividades de subsistencia y las dirigidas al mercado (Chirif, García y Smith, 1992). Por esa razón, una meta fundamental de cada organización nativa ha sido y continúa siendo obtener el reconocimiento, como propiedad legal, de los territorios tradicionales de sus comunidades, lo que permitirá una vida digna y sustentable para la población local. El derecho indígena a la propiedad legal de un territorio es ahora parte del derecho internacional, codificado en el Acuerdo 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); como tal, es también ley pública para aquellos países que lo han ratificado.

Estados liberales modernos y los derechos de propiedad colectiva

Debido al legado colonial, los Estados amazónicos se han mostrado muy reacios a reconocer los derechos colectivos de propiedad de los indígenas amazónicos. Por tal razón, este asunto ha sido el centro del conflicto entre los Estados y los pueblos indígenas por varias décadas. El nivel del conflicto ha aumentado recientemente, pues las organizaciones políticas indígenas desarrollaron la noción de territorialidad, que significa que cada pueblo indígena tiene derecho a un territorio y a todos los recursos encontrados en él. A pesar del reconocimiento de este concepto a nivel internacional, los Estados amazónicos, con algunas excepciones, se han vuelto más renuentes a reconocerlo, alegando que solo el Estado-nación puede tener un territorio.

De los cinco países cubiertos por nuestra investigación, Colombia y Brasil han avanzado más en garantizar el reconocimiento de unidades territoriales a los indígenas amazónicos. Mientras que los territorios indígenas del Brasil están todavía bajo una relación cuasi-tutelar con el Estado mediante su agencia indigenista (FUNAI), la constitución colombiana ha reconocido la posibilidad de que un territorio indígena pueda llegar a ser una unidad administrativa del Estado, con su propio presupuesto y prerrogativas para tomar sus decisiones.

La Ley de Comunidades Nativas de 1974 en Perú, fue la primera en reconocer los derechos de propiedad colectivos para las comunidades indígenas. Aunque la ley habla de territorios tradicionales, en la práctica, el Estado ha reconocido más de mil "comunidades nativas", cuyo tamaño varía entre unos cientos y algunas decenas de miles de hectáreas. Actualmente, el gobierno peruano ha dejado de conceder títulos comunitarios nativos y desalienta el régimen de propiedad común. En Bolivia y Ecuador, los funcionarios públicos han insistido en reconocer los derechos indígenas a la propiedad mediante las leyes de reforma agraria y de colonización, que ofrecen la posibilidad de pequeñas parcelas familiares individuales asociadas en agrupaciones comunitarias. Solo recientemente, bajo la presión política de acciones exitosas de desobediencia civil, como la Marcha por el Territorio y la Dignidad desde Trinidad a La Paz, en 1990, o la Marcha Indígena desde Puyo a Quito, en 1992, estos dos países han dado un reconocimiento parcial a los reclamos territoriales más amplios.

Los esfuerzos deben continuar para poder asegurar territorios a todos los pueblos indígenas amazónicos. A su vez, aquellos grupos cuyos territorios tradicionales han sido desmembrados necesitan diseñar planes para la reconstitución de unidades territoriales con área y recursos suficientes para garantizar modos de vida sostenibles para sus miembros.

Como resultado de las diferentes leyes, de los variados criterios usados para definir la propiedad indígena y del cambiante clima político, hoy en día coexisten una gran variedad de regímenes de propiedad entre los indígenas amazónicos. Esto es evidente en nuestros estudios de caso. Por ejemplo, en Guarayos, a pesar de la existencia histórica de fronteras misionales que coincidían con los límites territoriales de cada sub-grupo Guarayo, el Estado boliviano, usando la Ley de Reforma Agraria de 1952, limitó su reconocimiento legal a una parcela de 50 hectáreas para cada familia guaraya; el excedente de tierra terminó en manos de finqueros y hacendados no-indígenas. En el Ampiyacu, el gobierno peruano otorgó título legal colectivo a los asentamientos individuales, frecuentemente multi-étnicos y usualmente agrupados cerca de una escuela, reconociendo áreas de entre mil y cinco mil hectáreas. Estas áreas tituladas son ahora denominadas "Comunidades Nativas". En la región de los ríos Caquetá y Apaporis, el gobierno colombiano extendió el reconocimiento legal a varios "resguardos", una unidad territorial andina de origen colonial recientemente transferida a la Amazonía, que cubre áreas muy grandes, incluyendo muchos asentamientos de familias de origen étnico diverso.

El gobierno y la administración de los territorios indígenas

Un territorio por sí solo no garantiza necesariamente una vida sustentable para sus habitantes. Un territorio necesita ser tanto gobernado (se necesita tomar decisiones e implementarlas en torno a cómo vivir conjuntamente en una propiedad común) como manejado (los recursos deben ser usados de tal forma que se proteja su capacidad para reproducir y mantener la salud del ecosistema), de modo que se asegure su sustentabilidad. El derecho al territorio conlleva una responsabilidad.

La mezcla de regímenes de propiedad - que varían desde pequeñas parcelas familiares a enormes territorios multicomuni-

tarios y multiétnicos- crea un desafío muy complejo tanto para la gobernabilidad como para la administración de los territorios indígenas amazónicos. El diseño para manejar 60 parcelas familiares semi-contiguas de 50 hectáreas cada una (como en Guarayos o en 24 de Mayo), ha de ser bastante diferente de aquel destinado a manejar una sola comunidad de, por ejemplo, 2.244 hectáreas pertenecientes a 50 familias (Pucuarquillo Bora, río Ampiyacu); o de un territorio de 76.612 hectáreas, cuyos dueños son una combinación de grupos étnicos, muchos de los cuales no tienen relación entre sí (Centro Providencia, río Apaporis); o de un área de 400.000 hectáreas habitada por 17 comunidades con título colectivo, además de varias áreas de conservación (comunidades machiguenga del bajo Urubamba, Perú). Las cuatro situaciones están llenas de potenciales conflictos y dificultades.

No obstante, en los cuatro casos, hay ciertas tareas comunes. Debe alcanzarse un acuerdo entre los propietarios acerca de la importancia de gobernar y manejar bien el área. Alcanzar un acuerdo de esta clase implica que algún sistema, mediante el cual los propietarios o sus representantes puedan reunirse para discutir las metas comunes, esté ya establecido. Por ello, los mecanismos para alcanzar un amplio consenso y para tomar decisiones son esenciales. Pero una vez que las decisiones han sido tomadas,

Para los territorios pequeños que siempre fueron manejados por sus propietarios, esto no sería problema, ya que los mismos miembros tienen la mayoría de los conocimientos. Por el contrario, en los territorios más grandes, cada unidad económica puede estar familiarizada con una porción, pero nadie tiene una imagen global de toda el área. En estos casos, pueden haber áreas desconocidas por todos, por lo que resulta más eficiente armar un equipo de especialistas técnicamente entrenados en el campo para que trabajen con los pobladores locales, con el fin de reunir la información necesaria y construir una imagen global. Innovaciones tecnológicas como las imágenes de satélites y los sistemas de información geográfica están ya prestando ayuda en varias áreas de este proceso.

Finalmente, en cada caso, es esencial desarrollar un plan de manejo para el territorio y los recursos que en él se encuentran. En el nivel más simple, el plan puede ser una zonificación del territorio que restrinja o regule las actividades llevadas a cabo en cada zona. Por ejemplo, pueden existir áreas reservadas para la agricultura de roza y quema, para ser convertidas en pasto, para la actividad maderera comercial, para la caza y recolección y para la conservación de especies. El plan puede detallar cómo las especies importantes deberían ser cuidadas y utilizadas, tal vez preservando las áreas de reproducción de



Los dominios privados y colectivos dentro de la comunidad

La economía del don refuerza los lazos sociales de solidaridad en los grupos locales y entre asentamientos aliados; se basa en los valores compartidos de dar, recibir y reciprocidad. La economía del don establece las bases para relaciones igualitarias entre los miembros individuales de una sociedad local al prescribir que cada persona comparta su riqueza y recíproque todo don. Bajo tales circunstancias, un miembro individual de la comunidad tiene poca opción de acumular riqueza material, con lo que no se institucionalizan desigualdades basadas en la manipulación de tal riqueza.

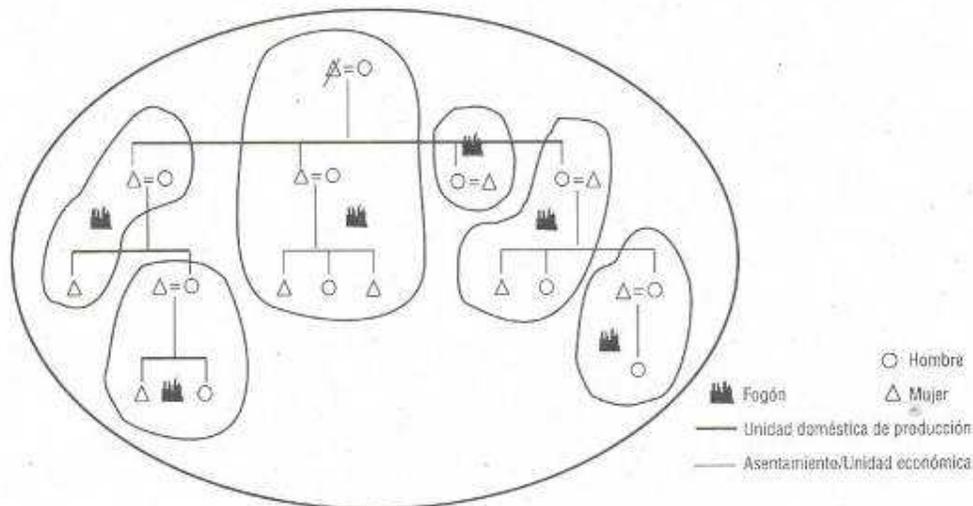
El grupo local tradicional como unidad económica

En la Amazonía indígena la organización social está basada en el parentesco y opera a través de criterios de sexo, edad y descendencia. Cada sociedad tiene su propio modelo social de organización basado en una combinación diferente de estos factores. Algunas sociedades son parecidas en la manera en que organizan su vida social; otras son radicalmente diferentes. Las reglas para definir la residencia y el matrimonio pueden ser simples o complejas, pero también ellas difieren de sociedad en sociedad.

A pesar de los diferentes patrones de organización social, los grupos domésticos que comparten el fogón, es decir, el equipo conformado por una pareja y sus dependientes, es la unidad básica de producción y consumo en cada sociedad indígena amazónica. Este grupo trabaja conjuntamente para transformar el mundo natural mediante la agricultura, la caza, la pesca y la recolección, y provee las bases de subsistencia para regenerarse a sí mismo y a su sociedad local. En la representación gráfica de un asentamiento local -ver figura 1- cada unidad doméstica (línea gris) está caracterizada por tener su propio fogón y huerto. Este grupo toma todas las decisiones importantes sobre lo que produce, de qué manera lo produce, y sobre el destino de la producción.

Sin embargo, hemos argumentado, en la Parte II, que este grupo doméstico no es la unidad económica básica de la sociedad, sino el grupo local (línea negra). Este es una asociación de unidades domésticas estrechamente vinculadas e interdependientes entre sí que actúan conjuntamente como una unidad económica. Los miembros del asentamiento pueden vivir bajo un techo común dentro de una maloca, contando cada unidad doméstica con áreas de dormitorio y fogón separadas, como lo hacen los Yucuna, Letuama y Macuna de

Asentamiento local de los indígenas amazónicos



Colombia. También lo pueden hacer en viviendas separadas por cortas distancias entre sí, como en el caso de los Quichua de Ecuador.

Este grupo o asentamiento local actúa como unidad económica por dos razones básicas. Por un lado, todas las unidades domésticas, en conjunto, comparten y manejan los recursos productivos de su territorio y ningún grupo nuclear ejerce derechos de propiedad privada sobre parte alguna de los mismos. Dentro de las normas de cuidado colectivo sobre los recursos de la unidad económica, se retienen ciertos derechos de cada grupo doméstico. Por ejemplo, los derechos exclusivos de usufructo con relación a áreas cultivadas, las antiguas purmas o chacras en regeneración y los derechos sobre productos forestales específicos descubiertos por el grupo doméstico, son generalmente respetados por las otras unidades.

El grupo local es también la unidad económica, porque la producción de cada unidad doméstica circula entre todos los fogones dentro del asentamiento, mediante las normas de la economía del don. Los alimentos, especialmente, son compartidos, recibidos y reciprocados. Nadie en el asentamiento debería pasar hambre: las normas de compartir el excedente aseguran que todas las unidades domésticas tengan aproximadamente la cantidad de alimentos que necesitan. En este sentido, la unidad doméstica no produce para sí misma, sino para la sociedad mayor del grupo local.

Los miembros de esta unidad económica comprenden que su supervivencia, a largo plazo depende del manejo colectivo de los recursos y del compartir su producción.

Ideología colectiva y formación de comunidades

A lo largo de las tres últimas décadas, presionados por una frontera agresiva y violenta, la mayor parte de los indígenas amazónicos han tenido que reagrupar sus asentamientos para conformar alguna for-

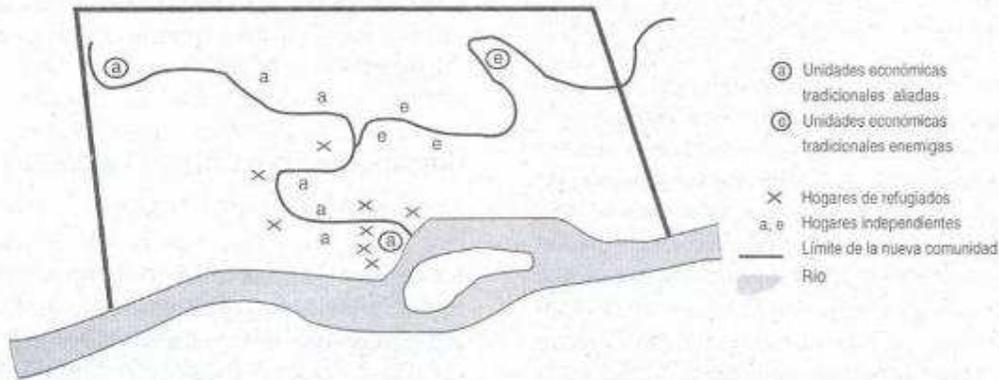
ma de grupo propietario legalmente reconocido. Los valores comunales se convirtieron en la base de los movimientos políticos para defender la tierra y los recursos de los indígenas amazónicos.

En la Amazonía occidental, a partir de de la década de 1960, los pueblos indígenas y sus organizaciones, frecuentemente apoyados por misioneros, antropólogos o activistas políticos, adoptaron una forma de propiedad colectiva de la tierra y de los recursos esencialmente andina, bajo el nombre de comunidad, comuna o resguardo; esto se hizo como estrategia de sobrevivencia cultural, para defender sus territorios tradicionales restantes y acceder a escuelas y centros de salud. Hasta hoy, en términos de cantidad de tierra reconocida a los indígenas amazónicos, esta estrategia ha logrado un alto grado de éxito.

En algunos de estos casos, la comunidad de hoy puede corresponder al grupo local basado en relaciones de parentesco y, por ende, a la unidad económica tradicional. Pero tenemos la impresión de que la mayoría de las comunidades son un nuevo tipo de unidad, reagrupaciones de varias unidades económicas tradicionales aliadas o enemigas, conjuntamente con familias "huérfanas", que pueden ser los sobrevivientes o refugiados del auge del caucho, de virulentas epidemias o de la frontera de colonización (ver Diagrama 2).

En casos en los que la actual comunidad no coincide con la unidad económica tradicional, usualmente hay confusión y ambigüedad sobre el acceso a los recursos, los derechos de usufructo y los derechos de propiedad. Estas nuevas unidades de propiedad pueden o no tener un pasado de administración de recursos colectivos o de intercambio de productos, aun cuando pueden haber internalizado las normas de la economía del don. Los crecientes conflictos entre las subunidades económicas y las familias individuales sobre el usufructo de recursos, combinados con la presión por convertir las tierras comu-

Comunidades modernas de los indígenas amazónicos



nitarias en parcelas individuales, son testimonio de la incompleta asimilación de la noción de comunidad, comuna o resguardo, ya sea como propiedad o como unidad económica.

La comunidad moderna como unidad empresarial

A lo largo de las últimas décadas, las organizaciones indígenas -trabajando con una combinación de promotores, ejecutores y financiadores con una orientación similar hacia la acción comunitaria y la distribución igualitaria de riqueza- dieron origen en la práctica a un modo colectivo de diseño y operación de proyectos. Esta orientación resulta aparentemente compatible con la función social de la economía del don.

Como resultado, muchas de las iniciativas económicas entre los indígenas amazónicos son colectivas; es decir, que la iniciativa es propiedad de un cuerpo colectivo con algunos elementos de una identidad institucional formal, como comunidad, cooperativa o federación. Este es el caso de la mayor parte de los proyectos que hemos evaluado, incluyendo el Taller de Cerámica Tsachopen, La Cooperativa Femenina de Tejedoras de Hamacas de Urubichá y el Proyecto de Manejo Forestal Intercomunal de Lomerío.

Una de las conclusiones más sorprendentes de nuestro estudio es que, en general, independientemente de la ideología, las empresas comunitarias o colectivas no han sido viables entre los indígenas amazónicos. Las preguntas apremiantes que se derivan de esta experiencia -dada la aparente compatibilidad entre la orientación social de la economía del don y la orientación colectiva de los proyectos- son: ¿por qué no han tenido más éxito estas iniciativas colectivas? y ¿significa esto que no hay espacio en la actual economía indígena amazónica para la acción colectiva?.

Anteriormente mencionamos la confusión y la tensión encontradas en muchas de las comunidades actuales con respecto al uso individual de la propiedad colectiva. La confusión es extremadamente complicada cuando la actual comunidad o asociación de comunidades se convierte en la dueña de la empresa orientada al mercado. En este caso, no se trata sólo de administrar los recursos naturales, sino de manejar la producción y las decisiones de comercialización, los asuntos de trabajo, las políticas de inversión y otros aspectos complejos de las actividades con orientación al mercado. Los miembros de la mayoría de las comunidades actuales no tienen tradición de acción económica colectiva a ese nivel; la insistencia en tal acción,

en gran medida, por razones ideológicas, ha conducido a un amplio fracaso de las empresas colectivas.

Nuestro estudio sugiere que la producción es una actividad que conviene dejar en mano de la unidad doméstica. Los esfuerzos para mejorar los niveles de producción o extracción deberían tener como foco al núcleo esposo-esposa de la unidad doméstica. Por ejemplo, los programas de capacitación para introducir nuevas técnicas deberían concentrarse en el fortalecimiento de las destrezas de cada familia. La nueva tecnología y las nuevas variedades de semillas o de herramientas especializadas, deberían estar disponibles para todas las unidades de producción que opten por sus ventajas. Las unidades domésticas deberían ser alentadas a incorporar el consiguiente incremento de la producción en sus circuitos de intercambio local y a vender cualquier excedente en el mercado.

Aquellos grupos de unidades domésticas que continúan operando como unidades económicas dentro de la comunidad actual podrían ser la clave para la acción económica colectiva en el futuro. Cada una de estas unidades económicas ha desarrollado normas para la acción colectiva y la seguridad económica que podrían ser aplicadas a actividades tales como el procesamiento y la comercialización de la producción local. Antes que desarrollar una empresa forestal comunal o multicomunal, por ejemplo, nuestro estudio sugiere trabajar con las diferentes unidades económicas que conforman una comunidad actual y desarrollar empresas pequeñas y complementarias.

Esto va en contra de lo que sabemos acerca de las economías de escala. No obstante, en la medida en que las pequeñas unidades económicas logren más éxito en la administración de sus empresas colectivas, las posibilidades pueden desarrollarse. Así, podrían integrarse en una empresa más grande, o podrían desarrollar una mayor complementariedad y especialización, de tal manera que, mientras cada

unidad/empresa económica mantenga su autonomía, cumpla también una importante función dentro de un proceso económico más amplio. Se requiere identificar estas unidades y considerarlas como los pilares de la vida económica indígena amazónica.

Organización: la política y la economía no se mezclan

Sin duda alguna, a lo largo de estos últimos 30 años, la clave del éxito para que los indígenas amazónicos logren el reconocimiento de sus derechos básicos ha sido el avance generalizado de sus organizaciones de base. La mayoría de éstas han surgido a nivel comunal, se han federado por etnias, se han aliado a nivel interétnico con otras federaciones y han llegado a agruparse las de nueve países amazónicos en un solo cuerpo coordinador, la COICA, que abarca toda la Cuenca. Mediante este movimiento, los indígenas amazónicos han ganado reconocimiento y simpatía nacional e internacional por su causa, han desarrollado una habilidad para confrontar y negociar con intereses poderosos y han establecido un creciente poder político.

Hoy en día, tal vez el 70% de los habitantes indígenas de la cuenca han formado algún tipo de organización representativa ligada a alianzas regionales, nacionales e internacionales con organizaciones similares. Todas están reclamando sus derechos a un territorio, a la autodeterminación y a un proceso de desarrollo equitativo y autónomo.

En el contexto tradicional, la sociedades indígenas de la Amazonía no institucionalizaron el poder político en ninguna clase de estructura centralizada. Las figuras políticas centrales poderosas no eran comunes. Aparecían en momentos de tensión como líderes de guerra o como líderes espirituales, pero su poder se disipaba en cuanto la situación cambiaba. En muchas sociedades, los grupos definidos por

parentesco tenían un jefe cuyo papel, como líder, usualmente combinaba funciones rituales y políticas. El poder del jefe, sin embargo, era ejercido mediante destrezas de liderazgo y ejemplo, y no mediante la fuerza o la coerción. En relación a decisiones importantes de los grupos de parentesco, ninguna acción se realizaba si antes no se alcanzaba un consenso informal a través de la discusión.

Valores culturales como el fervoroso sentido de autonomía del individuo y del grupo local iban en contra de la concentración del poder político en un solo miembro o sector de la sociedad. Una variedad de mecanismos tradicionales, como la presión social, los rumores, la brujería y la libertad de levantar el campamento y abandonar un asentamiento, son todavía utilizados actualmente para derribar a un hombre fuerte que acumula demasiado poder y deja de responder al control social del grupo.

Los peligros del síndrome de proyectos

A mediados de la década de 1980, la situación económica del movimiento, caracterizada por la escasez de recursos, comenzó a cambiar. Las agencias financieras internacionales y las organizaciones no gubernamentales (ONGs), empezaron a mostrar interés en ofrecer fondos a las organizaciones para sus costos operacionales, para asambleas y talleres, y para pequeños proyectos de producción y comercialización. A fines de esa década, suficientes líderes indígenas habían aprendido a manejar la creciente oferta de financiamiento de proyectos para mantener a sus organizaciones bien financiadas.

Como resultado, un síndrome de financiación de proyectos impregna actualmente la vida institucional de muchas organizaciones. Este síndrome ha tenido un impacto negativo en la vida política de la organización y en los mismos proyectos. El liderazgo gasta mucho tiempo preparando y presentando propuestas, cortejando a los posibles financiadores, discutiendo las propuestas, implementando

proyectos y presentando informes. Debido a que el contacto con una fuente financiera se ha convertido en una importante fuente de capital político para cada líder, la competencia y el secretismo sobre el financiamiento se han vuelto comunes entre los líderes elegidos.

Hay un costo político al mezclar la política con los proyectos: a menos que se hagan esfuerzos para controlar de alguna manera el síndrome de financiamiento, la organización corre el riesgo de perder de vista sus objetivos políticos y sociales fundamentales.

Creando responsabilidad

Otro costo que está pagando el movimiento es la pérdida de control local sobre el liderazgo electo. El financiamiento independiente de fuentes externas da mucha autonomía a la dirigencia para manejar la organización. La noción de liderazgo responsable dentro de un contexto institucional no es capaz de mantenerse a la par de los fondos que ingresan a las organizaciones. La dirigencia debe volverse más responsable con aquellos que representa; los pueblos indígenas que viven en las comunidades locales deben ejercer algún control efectivo sobre aquellos que gobiernan en su nombre. Por ejemplo, nuestro estudio descubrió que muchos de los proyectos ejecutados por las organizaciones indígenas son utilizados por los dirigentes para ganar votos, para financiar campañas políticas o para cubrir costos de su organización. Los miembros locales, en general, no conocen de estas prácticas, que debilitan al movimiento en su conjunto.

Cuando aquellas personas que están representadas poseen poca o ninguna información acerca de lo que sus líderes políticos están diciendo o haciendo, han perdido el control sobre su organización. Una institución en la que el poder deja de ser consensual y queda en manos de un caudillo o de una pequeña élite política, se convertirá en una víctima de su propia corrupción moral.

Por otro lado, encontramos serios problemas administrativos y económicos en los proyectos operados por las organizaciones. La mayoría sobrevivió gracias a que las agencias o las ONGs mantuvieron el financiamiento y no porque fueron económicamente viables. De igual forma que una empresa de negocios, un proyecto de corte económico no puede ser manejado como beneficencia, ni puede estar sujeto a un sistema de recompensas por lealtad política, a campañas de elección o a las necesidades financieras de la organización. Todas estas situaciones fueron comunes en los proyectos que evaluamos.

Encontramos varios casos donde la persona responsable de la administración del proyecto económico era elegida por sus lazos de parentesco o por su lealtad al presidente, sin tomar en cuenta su experiencia o sus conocimientos. En este sistema de clientelismo político, cuando cambia la dirigencia cambian también los que fueron nombrados para manejar los proyectos. De este modo, se producen abruptas modificaciones en las políticas y en el estilo administrativo.

En otros casos, a los líderes políticos electos se les dio la responsabilidad de manejar un proyecto mientras desarrollaban o ejecutaban su rol político. En ambos casos, el administrador elegido no reunía las calificaciones necesarias, ya que no fue escogido por su habilidad para administrar una empresa. Al mismo tiempo, el constante cambio de administradores que resulta de los cambios políticos en la organización, elimina la posibilidad de una planificación y una continuidad en el proyecto a largo plazo.

Varios proyectos fueron considerados por los líderes como una importante fuente de financiamiento para la organización. Como señalamos, cuando la organización continuamente desvía fondos de un proyecto económico para pagar otras actividades, la empresa no puede capitalizarse y debe cerrar, a no ser que quiera depender enteramente de fondos externos.

La conclusión es clara: la política y la economía no deberían mezclarse. No es apropiado para las organizaciones políticas establecer sus propios negocios, aun cuando sus metas puedan parecer legítimas. Las organizaciones tienen un papel diferente que cumplir: cuidar los intereses políticos de sus miembros dentro de la sociedad mayor, y dicho rol puede no ser siempre compatible con la administración de un negocio.

Hay algunos importantes y apropiados servicios que la organización puede proveer para promover mejores condiciones económicas para sus miembros. En primer lugar, las organizaciones indígenas pueden establecer una política común con respecto al desarrollo económico en los territorios comunitarios. Pueden usar su influencia política para presionar a los gobiernos, a las agencias de financiamiento y a los bancos para abrir fuentes de crédito y para financiar infraestructura local. Las organizaciones pueden auspiciar talleres y capacitación para sus miembros sobre cómo capitalizar y administrar su empresa y pueden ayudar a promover la venta de la producción local de sus comunidades en los mercados locales y regionales.

No obstante, las organizaciones indígenas amazónicas no deberían involucrarse activamente en el manejo de sus propias empresas económicas; es mejor dejar eso en mano de los individuos y grupos dentro de las mismas comunidades.

Los debilitadores efectos del desarrollo basado en la beneficencia

Como hemos visto, el don siempre ha jugado un papel simbólico central en cimentar las relaciones en las sociedades indígenas amazónicas. La actividad económica tradicional es comprendida, en términos de intercambio de dones, dentro de un orden moral que valora la reciprocidad y la equidad en las relaciones sociales. Desde su primer contacto, el don ha sido

el elemento mediador clave en las relaciones entre los indígenas amazónicos y los miembros de las sociedades europeo-criollas que invadieron sus territorios. Las crónicas de los misioneros y las historias locales de los colonizadores están llenas de ejemplos de regalos que son utilizados para atraer a los grupos de indígenas aterrorizados hacia un contacto sostenido con los invasores. Las consecuencias casi siempre han sido desastrosas para los indígenas.

Obsequios y donaciones

Irónicamente, el desarrollo económico orientado al mercado en la Amazonía indígena se ha vuelto dependiente de los "regalos". Desde mediados de la década de 1970, cuando el modo de desarrollo basado en proyectos se introdujo por primera vez en las sociedades indígenas amazónicas, las dos búsquedas complementarias, aquella de los indígenas amazónicos por fondos para los proyectos y la de las agencias donantes por proyectos para financiar, se han convertido en algo casi cotidiano, inclusive en las partes más remotas de la cuenca.

Una donación es muy diferente al intercambio de dones dentro de la economía tradicional y no debería ser confundida con la misma. Un intercambio tradicional de regalos tiene lugar entre dos individuos que tienen una relación personal y de parentesco, que son iguales en términos de posición política y económica, y donde ambos entienden y respetan las normas de la obligación recíproca. El intercambio de regalos simboliza la importancia de la relación social entre el donante y el receptor; y, en el curso de la relación, ambos son en una u otra ocasión donador y receptor, acreedor y deudor.

Una donación no se produce entre dos individuos con una relación personal. Tiene lugar entre dos instituciones -entre la agencia financiera y la organización, o entre la iglesia y la comunidad-; es una relación institucional. Aún así, el dirigente de la comunidad puede entender la

donación como un regalo personal para él, y puede estar interesado en fortalecer una relación a largo plazo con el representante de la agencia para asegurar donaciones continuas. Pero el representante de la agencia ciertamente no tiene intención de entrar en tal relación con el dirigente de la comunidad.

Tampoco son el donante ni el beneficiado iguales en su relación. Comparada con la comunidad o federación local, la agencia financiera, iglesia o entidad estatal y sus representantes son muy poderosos y con acceso a enormes recursos. Debido a esta diferencia de poder, el donante está en posición de dictar las condiciones de la donación, aunque puede que no siempre lo haga.

Pero quizá lo más importante, en el caso de la beneficencia, es que el donante no tiene expectativa de retorno. Cuando un agente foráneo financia un proyecto de desarrollo local, desea que la comunidad o la federación usen la donación responsablemente y nunca espera que el receptor le entregue nada a cambio. Y, por tal razón, no hay lazo de obligación recíproca entre donante y donador. La donación no crea solidaridad social.

Beneficencia: un don que no crea ni refuerza vínculos sociales

La tendencia común de las agencias financieras ha sido la de dar subvenciones a nuevas instituciones colectivas como una comunidad, una cooperativa, o una federación étnica. Sin embargo, estas instituciones no tradicionales, aún no han desarrollado una ética de responsabilidad colectiva que permita a sus miembros ejercer control social sobre el uso de los recursos económicos colectivos. Como las donaciones no están limitadas por el control colectivo de la obligación recíproca y la responsabilidad personal de la economía del don, ellas escapan a todas las reglas de conducta social. Por tal razón, frecuentemente se convierten en sujetos de corrupción y mala administración por parte de los dirigentes de la comunidad y de la

organización, quienes pueden asumir que los fondos les pertenecen en forma personal.

El desarrollo económico basado en la beneficencia distorsiona la economía tradicional y viola sus normas de reciprocidad. Pero, a la vez, como muestra nuestra investigación, las donaciones para el desarrollo también distorsionan las relaciones económicas no tradicionales, razón por la cual minan la posibilidad de viabilidad económica de sus iniciativas.

Cuando la empresa económica orientada al mercado está construida con fondos donados, y ni los propietarios ni los trabajadores tienen que invertir y arriesgar su capital personal ni su trabajo para construir la empresa, nadie comprende que el resultado depende del esfuerzo y del interés en lograr el éxito económico.

La falta de preocupación sobre las buenas prácticas empresariales entre los indígenas beneficiados con donaciones no es una actitud nativa, sino aprendida. Las agencias financieras deben asumir parte de la responsabilidad por esta actitud. El acceso a los fondos de una agencia es muy fácil y tiene muy pocas condiciones o limitaciones. Frecuentemente hay también poca expectativa de responsabilidad por el uso de los fondos. A pesar de los importantes cambios en orientación de la mayoría de las agencias financieras del norte, la condición básica cuando se trata de financiar iniciativas económicas locales es, muy frecuentemente, la beneficencia.

Capitalizando la economía del don

La beneficencia no opera ni como un regalo dentro del contexto tradicional ni como un capital de inversión para promover el desarrollo económico con orientación al mercado a largo plazo. De hecho, la beneficencia puede dejar heridas muy profundas. Esa es una lección difícil de aprender tanto por las comunidades dependientes de ella como por las agencias donantes con fondos que tienen que ser gastados. Cuando el desarrollo económico tiene lugar en el contexto de la economía tradicio-

nal del don, ambos, el donante y el beneficiado, necesitan repensar lo que están haciendo. Las comunidades locales y las agencias donantes deben preguntarse cómo pueden promover de mejor manera la actividad económica con orientación al mercado de tal manera que sean servidos tanto el interés individual como la solidaridad social. ¿Pueden las agencias de desarrollo transferir capital de operación a las empresas locales de manera tal que las relaciones recíprocas a largo plazo sean realizadas?; es decir, ¿de manera que la agencia donante espere algo en retorno y el receptor se sienta bajo la obligación de devolver algo? ¿Puede esa transferencia de recursos conducir a una mayor solidaridad dentro de la sociedad local?

Hemos sugerido anteriormente dos alternativas a las donaciones para financiar el desarrollo económico entre los indígenas amazónicos. Estas son, primero y sobre todo, recursos locales, incluyendo los ahorros y/o beneficios de la venta de los recursos naturales y, segundo, el crédito. Una importante lección que hemos aprendido es que los indígenas amazónicos, como otros pueblos, necesitan sentir que su empresa les cuesta algún esfuerzo y riesgo. Hay una relación directa entre el esfuerzo personal y el riesgo que se corre al establecer una empresa. Sugerimos que una inversión de ahorros locales y crédito promoverían una actitud más saludable al establecer una empresa local.



UNA PLATAFORMA PARA EL DESARROLLO AUTÓNOMO DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS Y SUS TERRITORIOS

A lo largo de los últimos cinco siglos, los poderes coloniales europeos establecieron un sistema económico con el cual pudieron extraer recursos y producción

excedente de los pueblos indígenas colonizados y acumular esa riqueza en Europa y en los centros mundiales de comercio. Una y otra vez, las poblaciones indígenas desafiaron a los regímenes coloniales y republicanos reclamando sus tierras, el control político sobre sus recursos y mano de obra, y la autonomía. Sin embargo, hasta ahora, en la Amazonía muchos aspectos de este régimen colonial continúan manteniendo a los pueblos indígenas alejados de la posibilidad de realizarse en todo su potencial.

Un fin al aislamiento

En las más remotas regiones, como la cuenca amazónica, varios factores contribuyeron a acabar con el aislamiento de los pueblos indígenas. Primero, en su intento por asegurar la provisión de los recursos mundiales especialmente caucho, a finales de siglo, y petróleo, gas y oro, desde la Segunda Guerra Mundial, los países industrializados han colaborado con los gobiernos de los países amazónicos para consolidar el control sobre esas regiones remotas, y para explorar y explotar sus recursos. En segundo lugar, la expansión, después de la Segunda Guerra Mundial, de la agricultura moderna intensiva en capital- en Colombia y en el Brasil oriental-, y los programas de reforma agraria en los países andinos, liberaron y desalojaron a miles de trabajadores campesinos, quienes fueron alentados por el Estado para colonizar las áreas de frontera de la región amazónica. Tercero, los bienes del mundo industrial se han abierto paso hacia las regiones más remotas de la cuenca por medio de comerciantes, patronos, misioneros y agentes gubernamentales. Hoy en día, virtualmente, todos los pueblos indígenas han experimentado una fuerte atracción por estos bienes y han buscado alguna clase de articulación con la economía de mercado para lograr acceso a los productos mercantiles.

A lo largo de estos procesos, han sido invadidos y colonizados los territorios indígenas, y sus economías han sido seriamente afectadas. En la Parte II, hemos analizado el impacto de estos cambios abruptos sobre las sociedades indígenas amazónicas y señalamos las muchas tendencias que se abrieron.

Por otro lado, los indígenas amazónicos han hecho esfuerzos significativos para mejorar su situación, organizándose en federaciones locales y estableciendo alianzas interétnicas más amplias. Claramente, estos esfuerzos han producido importantes éxitos, especialmente en cuanto al reconocimiento de la tierra y de los derechos territoriales. Pero, para el futuro, es esencial que los indígenas amazónicos fortalezcan también sus incipientes alianzas con las fuerzas políticas no indígenas. Al hacerlo, es urgente que los indígenas amazónicos logren un consenso entre ellos en torno a una política para su propio desarrollo autónomo e insistan en el respeto a esa plataforma como la condición para su alianza con cualquier fuerza política no-indígena. De otra forma, se arriesgan a terminar como la parte subordinada de la alianza, víctimas, una vez más, de la dominación colonial.

Una plataforma indígena para el desarrollo autónomo

Como hemos demostrado, en la Parte III de este documento, una variedad de puntos de apoyo para dicha plataforma han ido emergiendo de los proyectos e iniciativas tomadas en las últimas décadas. Algunos indígenas amazónicos están comenzando a redefinir la noción de desarrollo para darle una proyección de largo alcance (planificando para las generaciones futuras), un alcance más amplio (el ritual, la cosmología, el arte y las relaciones humanas están integradas en el proceso), y una dimensión política autónoma (hom-

bres y mujeres están tomando decisiones en asambleas comunitarias). A través de un creciente movimiento federativo, los indígenas amazónicos están demandando el poder para desarrollar sus sociedades en la dirección que ellos elijan; y, al mismo tiempo, demandando una mayor porción de la riqueza generada por sus recursos y su trabajo.

A pesar de los aspectos comunes en el patrón básico de subsistencia entre todos los indígenas amazónicos, también hemos mostrado que la Amazonía indígena representa una tremenda diversidad de formas de vida, de entornos físicos, de economías locales, y de historias de contactos y articulación con la economía de mercado. No todas las comunidades han emergido de su experiencia colonial con la integridad cultural y territorial, la relativa independencia económica y el sólido sentido de NOSOTROS como PUEBLO que es esencial para iniciar un programa de desarrollo autónomo. Aquellos que no lo han hecho, necesitan reconstruir su organización social y sus territorios como primera prioridad, mientras aquellos que lo han hecho necesitan tomar el liderazgo para defender y llevar a cabo un programa de desarrollo autónomo.

Antes en este capítulo, revisamos algunos de los temas más importantes que salieron del proyecto conjunto de investigación. Estos son:

- la necesidad de remitirse al orden moral tradicional, como base para construir una ética para manejar la nueva economía;
- la tremenda importancia de salvaguardar el rol fundamental de las actividades tradicionales de subsistencia, junto con una diversidad de nuevas actividades orientadas al mercado;
- la urgencia de asegurar el derecho a la propiedad colectiva de un territorio y a la utilización de sus recursos, conjuntamente con la obligación de gobernar y manejar bien su territorio;
- la necesidad de administrar cuidadosamente una saludable tensión entre el

dominio privado y el dominio colectivo dentro de las economías de las comunidades actuales;

- la necesidad de evitar que se mezclen la política con las formas organizacionales desarrolladas para la actividad económica; y,
- la necesidad de evitar el uso de la beneficencia y su efecto debilitador.

En la siguiente sección, aquellos temas y otras recomendaciones, están integrados a ciertos lineamientos de política para el desarrollo autónomo entre los indígenas amazónicos. Planteamos estos lineamientos como respuesta a cuatro preguntas fundamentales que los pueblos indígenas deben plantearse a sí mismos en la medida en que comiencen a reflexionar sobre su propio desarrollo.

Estas preguntas son:

1. ¿Está la comunidad indígena en control de la conceptualización, planificación y ejecución de su desarrollo?
2. ¿El asentamiento local o comunidad ejerce control sobre su territorio y los recursos que se encuentran dentro de sus límites?
3. El programa de desarrollo valora la auto-suficiencia económica y la independencia de la comunidad local?
4. ¿Fortalece el programa de desarrollo los lazos culturales de los miembros de la comunidad y reafirma su sentido de identidad histórica y dignidad cultural?

El control indígena sobre la planificación y ejecución

¿Está la comunidad indígena en control de la conceptualización, planificación e implementación de su desarrollo? El desarrollo autónomo implica una respuesta afirmativa a esta pregunta. Un verdadero programa autónomo significa que las comunidades indígenas han recuperado el control sobre el curso que tomarán sus sociedades y sus culturas. El proceso de desarrollo de un pueblo comienza con la

visión de futuro que se desea construir juntos -como un asentamiento, una comunidad, una federación de comunidades o como un pueblo-, los valores que quieren dejar a la siguiente generación, la historia que quieren traer del pasado y proyectar hacia el futuro. Es necesariamente un proceso de desarrollo social llevado a cabo por los pueblos indígenas dentro del marco de referencia de su propio desarrollo histórico; no es el desarrollo llevado a cabo para ellos por instituciones foráneas.

La diferencia radica en quién tiene el poder de controlar el proceso de desarrollo, es decir, quién determina las prioridades, el diseño y la ejecución del programa. Para un programa autónomo, el poder debe ser ejercido por el pueblo local en asambleas o en cualquier forma que escojan para descubrir y expresar el consenso del grupo. Estas decisiones importantes no deberían ser dejadas a un pequeño grupo de dirigentes tradicionales o electos, quienes pueden desarrollar sus propios intereses especiales. Sin embargo, las alternativas deben ser discutidas con los líderes y con expertos o funcionarios gubernamentales, de manera que el pueblo local pueda entonces tomar decisiones plenamente informadas.

Una vez que se ha alcanzado el consenso en el caso de las decisiones más importantes con respecto al diseño y la planificación, pueden dejarse las decisiones operacionales a los responsables. No obstante, aquí hay dos puntos importantes:

- a. si la organización en sí está ejecutando algún aspecto del programa, los dirigentes políticos elegidos no deberían estar directamente involucrados en aspectos operacionales; y
- b. aquellos responsables por la ejecución del programa deberían mantener tanto a la organización como a la población local informados acerca de los avances, de los problemas y de las decisiones importantes que deben tomarse.

La coacción del gobierno, misiones religiosas, partidos políticos, intereses económicos o académicos minan el proceso

de toma de decisiones de la comunidad y frecuentemente dividen al grupo local, reforzando en última instancia las estructuras que dominan a los pueblos indígenas. En las últimas décadas ha sido frecuente el conflicto entre los indígenas amazónicos y las organizaciones privadas para el desarrollo u ONGs. El conflicto se centra primordialmente en quién controla el modelo de desarrollo, en la planificación y ejecución de programas en áreas indígenas o en el control sobre el financiamiento del exterior para el programa.

Encontramos que, en varios casos, las ONGs y los pueblos indígenas están elaborando lineamientos para una asociación más constructiva. En esos casos, los miembros de las ONGs están aprendiendo a confrontar sus propios sentimientos de racismo y paternalismo y, al mismo tiempo, están aceptando su papel como consejeros técnicos antes que como ejecutores de proyectos. Por otro lado, los pueblos indígenas están aprendiendo a asumir la responsabilidad por la ejecución de los programas, al tiempo que aceptan su necesidad de apoyo técnico. La relación entre APCOB y CÍCOL en el proyecto de manejo forestal en Lomerío (Bolivia) es uno de estos casos.

Muchos de los aspectos del proceso de desarrollo autónomo deben ser un esfuerzo de colaboración entre el pueblo local y los foráneos que pueden ofrecer destrezas específicas y/o asistencia financiera. Sin embargo, la gente local necesita mantener el control sobre los parámetros cruciales del proyecto: debe caminar a su propio paso y no al de los expertos, y debe mantener el control sobre la escala del programa. El señuelo de los grandes proyectos, grandes sumas de dinero y resultados rápidos, es una forma segura para que los indígenas pierdan el control sobre su propio desarrollo.

Un factor determinante para el éxito de un programa de desarrollo autónomo es la relación entre los pueblos indígenas y el Estado en el cual viven. El desarrollo autónomo implica algún nivel de autonomía

negociada bajo la cual los pueblos indígenas pueden determinar cómo serán utilizados sus territorios y recursos, cómo deben atenderse sus necesidades educativas y de salud y cómo se desarrollarán sus economías, sus sociedades y sus identidades en el futuro. Sugiere la necesidad de que los actuales Estados amazónicos reconozcan *de jure* su propio carácter plural. Aquí los asuntos subyacentes son la descolonización (la eliminación de todo vestigio de relación colonial de dominación entre el Estado y los pueblos indígenas) y la autodeterminación (la libertad de los pueblos indígenas para determinar la clase de relación que desean mantener con el Estado en el cual viven). Ambos puntos necesitan ser cuidadosamente reflexionados y adaptados a las circunstancias históricas de cada pueblo indígena.

Control indígena sobre el territorio y los recursos

¿El asentamiento local o comunidad ejerce control sobre su territorio y los recursos que se encuentran dentro de sus límites? Los pueblos indígenas no pueden alcanzar un desarrollo propio si no tienen control colectivo sobre su territorio y sus recursos. Por esta razón, necesitan continuar sus esfuerzos para asegurar que el Estado reconozca legalmente sus demandas territoriales y declare a su tierra como propiedad colectiva inalienable. Estas demandas están justificadas, no por necesidad o por otro criterio técnico definido por el Estado, sino porque los indígenas amazónicos son los habitantes originales. Sus vidas y sus territorios fueron seriamente afectados por la dominación colonial de foráneos que justificaron sus reclamos tomando como base a la conquista. En el actual contexto de descolonización, ese tipo de reclamos debe ser descartado.

Históricamente, este punto ha sido el principal obstáculo en la relación entre los Estados y los pueblos indígenas sobre quienes los primeros reclaman jurisdicción. Sin embargo, durante las tres últi-

mas décadas, han tenido lugar enormes avances en la resolución de cuestiones territoriales. Las nuevas constituciones, tanto de Brasil como de Colombia, son ejemplares en cuanto al reconocimiento de territorios legales para los indígenas amazónicos. En Perú, la Ley de Comunidades Nativas ha sido usada para asegurar títulos de propiedad sobre 4 millones de hectáreas. En Bolivia, una larga y ardua marcha a la ciudad capital por los miembros de las comunidades afiliadas al CPIB del Beni y, en Ecuador, por los miembros de la OPIP de Pastaza, resultaron en Decretos Supremos reconociendo las demandas territoriales de los participantes.

Muchos asuntos, sin embargo, quedan sin resolverse. Un territorio es una entidad compleja. Posee una frontera que debería ser respetada; contiene una variedad de paisajes y recursos que requieren ser manejados y utilizados con cuidado y tiene como propietario a un grupo de personas.

En todos los países de nuestro estudio, la definición tanto de linderos como del grupo propietario ya ha sido establecida en el caso de un gran número de indígenas amazónicos. No obstante, estas definiciones fueron establecidas en la mayoría de las veces por el Estado, utilizando criterios que pueden no tener sentido dentro del contexto indígena amazónico. Como resultado de ello, actualmente podemos encontrar una gran diversidad de clases de propietarios (familia individual, comunidad, multi-comunidad) y de extensiones (de 50 a más 75.000 hectáreas). Como hemos señalado, esto crea un desafío para los planificadores indígenas. En el futuro, los indígenas amazónicos necesitan considerar cuidadosamente cómo llevarán adelante sus reclamos territoriales -de qué tamaño deberán ser los territorios y quién deberá poseerlos- teniendo en cuenta los criterios de facilidad de manejo y gobernabilidad.

Siguiendo a Bonfil (1981) sugerimos que los recursos territoriales sean definidos en cuatro categorías: material, organizacional, intelectual y simbólico/emocional.

1. Los recursos materiales incluyen suelos, subsuelos, agua, plantas y animales. Tal vez, el más difícil asunto pendiente, se relaciona con la demanda de los indígenas amazónicos de que el reconocimiento legal de los derechos de propiedad incluya todos los paisajes y recursos materiales que se encuentran dentro de sus límites territoriales. Ninguno de los países amazónicos ha aceptado esta demanda en la actualidad. Todos poseen regímenes de propiedad separados para la tierra, los recursos forestales, el agua, y los recursos del subsuelo. En general, bajo estos regímenes, el Estado es el dueño exclusivo de los recursos forestales, el agua y el sub-suelo y, bajo ciertas condiciones, puede ceder derechos de usufructo a terceros. Mientras algunos países se han mostrado dispuestos a ceder derechos de usufructo sobre estos recursos a los indígenas amazónicos, ninguno ha estado dispuesto a extenderles derechos de propiedad sobre los mismos.

La falta de derechos de propiedad reconocidos sobre los recursos territoriales continúa produciendo gran inseguridad a muchas comunidades amazónicas que se encuentran amenazadas por las concesiones otorgadas a compañías madereras foráneas, como en el caso de Lomerío (Bolivia), o por las concesiones de petróleo y gas otorgadas a las empresas transnacionales multinacionales, como es el caso de los depósitos de gas explotados por la compañía petrolera Shell, dentro de los territorios de las comunidades machiguenga del bajo Urubamba, en el Perú. El verdadero desarrollo autónomo no es posible mientras sea otro el que corte los árboles o extraiga el oro dentro de los límites territoriales de los pueblos indígenas.

A medida que nuevos sistemas de producción sean introducidos en las comunidades, surgirán nuevos problemas ambientales para los cuales no existirán soluciones locales. El Estado debería incentivar a la comunidad a

combinar sus prácticas de conservación tradicionales con técnicas viables de manejo ambiental para asegurar que la tierra y sus recursos no sean mal manejados. El desarrollo de los recursos comunitarios debería estar guiado por las necesidades de las generaciones futuras, no por los imperativos del beneficio inmediato.

2. Los recursos organizacionales de la comunidad incluyen formas tradicionales de integrar a la gente en un cometido común. Dentro de su territorio, una comunidad debería ser libre de expresar sus propias formas organizacionales con propósitos políticos, económicos y culturales. Las comunidades pueden escoger formas de organización no indígenas consistentes con las metas globales de su desarrollo, cuando las formas tradicionales son inadecuadas. El Estado y otras instituciones han impuesto formas de organización a los indígenas amazónicos en un intento de consolidar su control sobre la gente, las comunidades y sus territorios. Dichas formas, como los municipios con su alcalde y concejales, o los límites del distrito local y su administración, o la organización centralizada de los servicios educacionales, son algunos ejemplos. Estas formas organizacionales pueden no ser medios apropiados o eficientes para emprender una acción colectiva o pueden no representar plenamente la visión y perspectivas de los habitantes locales. Un importante avance se dio en la constitución colombiana, que reconoce a las "Entidades Territoriales Indígenas" como una división administrativa distinta al interior del territorio nacional y permite su organización interna de acuerdo a la costumbre local.
3. Los recursos intelectuales y simbólicos incluyen todo el conocimiento de los bosques, suelos, animales y la fabricación de instrumentos necesarios para mantener la vida en la comunidad. Estos incluyen el conocimiento de los shamanes para curar, el conocimiento

del especialista sobre las canciones, cantos, oraciones y danzas. Incluyen el conocimiento de las mujeres sobre la crianza de los niños, la agricultura, y las formas de arte y relaciones sociales. Estos recursos son extremadamente importantes para que un pueblo indígena mantenga su coherencia cultural. Al mismo tiempo estos recursos son muy vulnerables, ya que son transmitidos casi exclusivamente a través de formas orales o rituales en la lengua indígena. La amenaza más grave sobre estos recursos es la educación pública y la instrucción religiosa promovidas por el Estado, las misiones religiosas o por alguna combinación de los dos. Ambas tienden a suplantar los recursos indígenas intelectuales y simbólicos con aquellos de la sociedad dominante, empobreciendo progresivamente a los primeros.

Un programa de desarrollo autónomo reestructuraría la educación de manera que cada pueblo pueda tener control sobre el contenido, la estructura y la transmisión de la educación pública dentro de sus territorios. A la vez, promovería la capacitación de la gente local en las destrezas y el conocimiento del sistema no-indígena que ellos determinen como útil. El programa AIDSESP (FORMABIAP) con sede en Iquitos (Perú), que capacita a los profesores de escuelas bilingües basándose en un conocimiento completo de su propia cultura indígena, es un paso muy importante en esta dirección.

Es sumamente importante que los indígenas amazónicos recuperen el control sobre el poder inherente a sus propios símbolos religiosos y alienten los importantes mensajes que transmiten. El orden moral indígena debe proporcionar bases éticas para el programa de desarrollo autónomo. Con este propósito, las federaciones comunitarias deberían colaborar con el Estado para restringir las actividades de las misiones religiosas foráneas dentro de su territorio, de acuerdo a los lineamientos establecidos por la gente local.

Autosuficiencia indígena

¿Valora el programa de desarrollo la subsistencia y la independencia económica de la comunidad local? Una política de desarrollo autónomo debe estar enraizada en la economía indígena amazónica e incentivar las destrezas tradicionales, el conocimiento y las estrategias necesarias para manejar los recursos locales. Como mostramos, en la Parte II, todas las comunidades indígenas tienen las destrezas y el conocimiento para satisfacer sus propias necesidades y reproducir su sociedad. Los intercambios, que en gran medida contribuían a reafirmar las relaciones sociales, proporcionaban acceso sólo a ciertos recursos especializados o de lujo no disponibles en el ecosistema local. Mediante la incorporación a la economía de mercado, muchos pueblos han perdido estos recursos, volviéndose dependientes del trabajo asalariado o de la producción mercantil para satisfacer estas necesidades.

Una política de desarrollo autónomo buscaría fortalecer e integrar a la vida cotidiana los siguientes aspectos de la economía indígena:

- a. las actividades para el manejo, transformación y uso del mundo natural, con especial énfasis en las variedades nativas de cultivos alimenticios, los animales domésticos locales, el conocimiento y las destrezas para la explotación y manejo de los recursos forestales y acuáticos y las técnicas para la elaboración de los utensilios y herramientas para la unidad doméstica;
- b. las actividades y relaciones para el intercambio de bienes y servicios, con especial énfasis en el intercambio recíproco de producción doméstica y de mano de obra dentro del asentamiento local, el intercambio ritual de bienes entre los miembros de grupos de parentesco aliados y la reconstrucción de redes de intercambio más amplias;
- c. los valores y normas que constituyen el orden moral que subyace a la economía indígena, con énfasis especial en la regulación del uso de recursos natura-

les, en la relación espiritual entre cada grupo local y su ecosistema local, y en la regla de reciprocidad que norma las relaciones sociales entre los miembros de un grupo de parentesco o entre grupos de parentesco aliados.

Cuando la comunidad ingresa a la economía de mercado, regional y nacional, los intentos por incrementar la productividad y el flujo de dinero no deberían sacrificar el control del asentamiento local sobre la producción y el proceso de comercialización. Un control máximo puede ser alcanzado mediante la insistencia en la toma de decisiones localmente, la confianza en los recursos locales, un continuo énfasis en la pequeña escala y máxima diversificación de estrategias económicas, y un conocimiento adquirido sobre cómo operan los sistemas de producción y los procesos de comercialización.

Aunque los mercados inevitablemente dictan los tipos de producción que son comercialmente viables, las comunidades deberían trabajar hacia el ejercicio del control sobre los siguientes factores:

Los recursos materiales: la producción comercial en las comunidades indígenas está, en gran medida, basada en los recursos naturales locales. Es esencial que la comunidad posea derechos seguros sobre la tenencia de todos los recursos naturales localizados dentro del territorio.

Tecnología: la tecnología empleada para la producción comercial debería estar localmente disponible y ser barata y manejable por los miembros de la comunidad. Así, es preferible usar variedades de cultivos locales antes que variedades híbridas sofisticadas. Las técnicas de producción local son frecuentemente más eficientes que las importadas. Los bancos agrarios y los servicios estatales de apoyo alientan a los agricultores indígenas a tomar paquetes completos de nuevas tecnologías que incluyen, por ejemplo, semilla de nuevas variedades de arroz, pesticidas, fertilizantes químicos, frecuentemente desarrollados por centros de investigación interna-

cional. Este empuje que apunta, en gran medida, a producir más alimentos y más baratos para los mercados urbanos, presta poca atención al estado de dependencia, tensión social y conflicto que ocasiona entre los habitantes rurales.

Si se incorporan nuevos instrumentos en el proceso de producción, éstos deberían ser baratos y, con la capacitación necesaria, fáciles de manejar y de reparar por parte de los miembros de la comunidad. La mecanización debería incrementar la productividad del trabajo antes que reemplazarlo.

Organización de la actividad económica: como vemos en los estudios de caso y en la variedad de proyectos evaluados, la producción comercial y la comercialización están organizados en una variedad de formas en las comunidades indígenas. El tipo de actividad comercial y sus aspectos técnicos determinan hasta cierto punto la mejor forma de organización para lograr eficiencia y alta productividad o acelerar la rotación del capital. Sin embargo, los miembros de la comunidad o los propietarios de la actividad deben verse directamente involucrados en determinar la opción de la forma organizativa y deberían estar dispuestos a experimentar.

La rivalidad entre aquellos que favorecen las empresas de propiedad 'privada' o individual dentro de una comunidad y aquellos que defienden las empresas de propiedad comunal refleja, en gran medida, las luchas ideológicas entre las tendencias políticas urbanas y no se basa en una evaluación pragmática sobre aquello que puede funcionar para los pueblos indígenas amazónicos. Encontramos que la mayoría de "empresas comunitarias" no fueron económicamente viables y hemos señalado varias razones por las cuales no lo fueron. Sin embargo, esto no significa que la propuesta de empresa 'privada' sea necesariamente correcta. Hemos sugerido que la unidad económica tradicional, ya sea que coincida con la comunidad actual o se trate simplemente de una pe-

queña parte de una comunidad mayor, puede ser la mejor apuesta para la actividad económica colectiva dirigida al mercado.

La mano de obra comunitaria: un programa de desarrollo autónomo incentivaría la utilización de la oferta de trabajo comunitario para promover las metas de la autosuficiencia comunitaria antes que realzar la acumulación de riqueza para el patrón. Las organizaciones comunitarias y el Estado deberían trabajar conjuntamente para eliminar y prohibir las prácticas de trabajo forzadas y la explotación del trabajo fuera de la comunidad.

Insumos de capital: por las razones que hemos discutido en capítulos anteriores, hay un bajo nivel de acumulación dentro de la mayoría de comunidades indígenas y, por tal razón, hay poco o ningún dinero para invertir en una empresa económica. Hemos analizado también el impacto negativo y las distorsiones que resultan de la dependencia de las donaciones como capital de inversión. La única fuente realmente autónoma de capital para estimular el desarrollo local son los recursos locales, ya sean ahorros por la venta de los excedentes de producción o por los beneficios de la venta de recursos naturales. Si los recursos locales no son suficientes para financiar una iniciativa económica, entonces, el crédito debería ser considerado como una fuente alternativa. Dado el alto riesgo de la pequeña empresa rural en la Amazonia, los préstamos comerciales son demasiado caros y no están disponibles. Hay la necesidad urgente entre las organizaciones comunitarias y las financieras privadas de explorar la creación de un nexo viable entre los ahorros locales y la asignación de créditos de bajo costo.

Comercialización: debido a que los factores externos determinan el precio pagado por productos que ingresan en el mercado, los costos de los insumos y de los bienes de mercado, las comunidades indígenas amazónicas no poseen control alguno sobre estos factores. No obstante, dentro de estas limitaciones, es importan-

te identificar y eliminar el mayor número de factores que reducen aún más la participación de los indígenas amazónicos en el valor del producto de su trabajo. Un estudio concienzudo de las condiciones de mercado en una región dada o de un producto determinado pueden señalar las estrategias para mejorar sus ventajas dentro del mercado.

Solidaridad social e identidad cultural indígena

¿Fortalece el programa de desarrollo los lazos culturales de los miembros de la comunidad y reafirma su sentido de identidad histórica y dignidad cultural? Una política de desarrollo autónomo estaría enraizada en la red de la vida social de la comunidad y en la profunda identidad cultural de cada pueblo indígena. Las sociedades indígenas amazónicas tradicionales son sistemas sociales globales, que integran todos los componentes de la vida social y simbólica en un todo único. La vida económica no funciona como un ámbito separado; es parte de la vida cotidiana y se halla íntegramente entretrejida con la vida social, ritual y política.

Los gobiernos y las grandes empresas de desarrollo frecuentemente dirigen sus esfuerzos a mejorar solamente un aspecto de la vida rural; no es extraño ver sus resultados medidos en términos de ingreso per cápita o en el número de viviendas con electricidad. Una política de desarrollo autónomo tomaría una aproximación global, promoviendo la educación, los servicios de salud, el manejo de recursos y la expresión cultural junto con el desarrollo económico. Muchas de las federaciones indígenas han adoptado ya esta aproximación.

Hemos mostrado que para los indígenas amazónicos la vida económica tiene un propósito social: mantiene y reproduce las sociedades locales, promoviendo los lazos de solidaridad social entre sus miembros. En el contexto tradicional, la vida

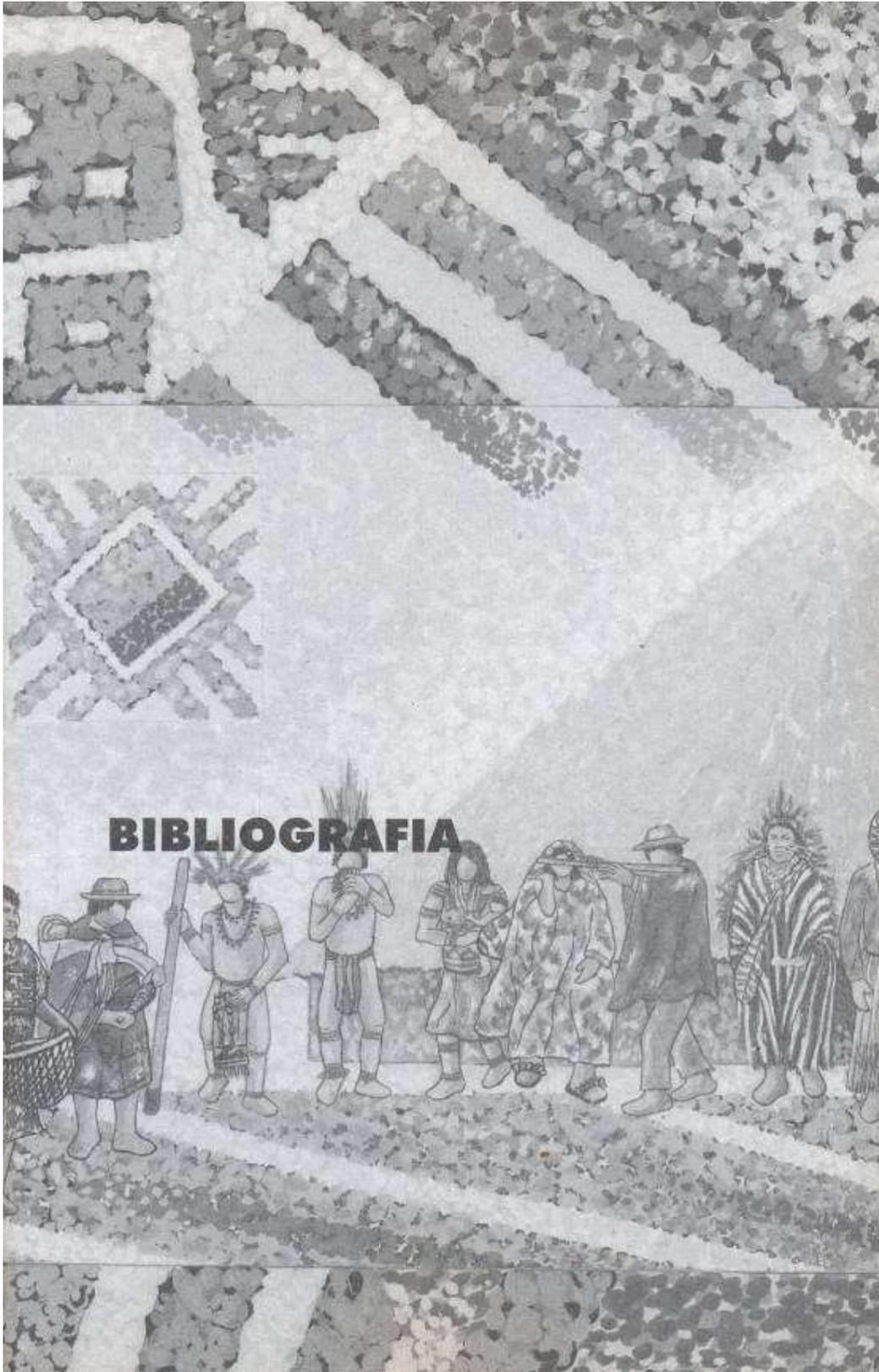
económica no es un asunto de acumulación de riqueza ni de mejoramiento de los estándares de vida de los actores económicos individuales.

Hemos mostrado que la economía tradicional del don, profundamente enraizada en el valor de la obligación recíproca, enlaza a todos los miembros de una comunidad local entre sí. Cada sociedad inculca en sus jóvenes el fuerte sentido de valor y de la obligación de ser generosos con los bienes materiales que se tienen a mano, y de recibir los que se le ofrecen. El desarrollo autónomo debe responder al desafío de mantener un papel central para la reciprocidad, la cual deberá actuar como la sustancia aglutinadora de la sociedad, incluso a medida que se desarrolla una mayor eficiencia y ganancias con la relación entre los indígenas amazónicos y la economía de mercado.

También hemos enfatizado que las sociedades amazónicas son fundamentalmente sociedades igualitarias. Todos los miembros del asentamiento local tienen igual acceso a todos los recursos productivos. No han desarrollado ni institucionalizado jerarquías que regulan accesos diferenciales a los recursos productivos, ni han desarrollado mecanismos por medio de los cuales una clase gobernante se beneficie del excedente de producción y lo utilice para mantenerse en el poder. Con pocas excepciones, las sociedades amazónicas nunca estuvieron sujetas a estructuras estatales hasta muy recientemente.

La naturaleza igualitaria de la sociedad amazónica la distingue de las otras sociedades no-indígenas en el mundo actual, y esa diferencia la hace particularmente vulnerable frente a las sociedades nacionales en las que se las quiere incluir. Las sociedades nacionales, y los procesos de desarrollo que engendran, fomentan las desigualdades basadas en jerarquías definidas por factores étnicos, de género y de clase. Uno de los mayores desafíos para un programa de desarrollo autónomo entre los indígenas amazónicos es conservar su igualitarismo fundamental.

La identidad -el sentido de que uno como individuo es inseparable de su afiliación de grupo- y la dignidad -el sentido de que lo que uno es merece el respeto propio y el de los demás- son esenciales para el desarrollo autónomo. Sin ellos, los indígenas amazónicos no son capaces de asumir el poder que implica la autonomía. El desarrollo autónomo de los pueblos indígenas reconoce y promueve la importancia de la historia de cada pueblo y de cada visión particular del mundo. Lo hace mediante la afirmación del valor intrínseco de las prioridades culturales de cada pueblo y su derecho a seguirlos en el contexto del Estado. Pero también demanda que los Estados se descolonicen y se despojen de las estructuras de dominación que restringen la creatividad y el crecimiento pluralista. El desarrollo autónomo reafirma la variación cultural como un recurso nacional importante, y la autonomía local como medio para perpetuar ese recurso.



ACTIN, et al.

La cultura tradicional indígena en la Provincia del Napo; Subsecretaría de Cultura, Ministerio de Educación y Cultura del Ecuador, AACTIN; Ed. Abya-Yala; Quito, 1991.

ABREU, Joao Capistrano de

Ra-txa hu-ni-ku-i: a lingua dos Caxinauás do rio Iboiaçú, afluente do rio Murú; Rio de Janeiro, [1914] 1941.

"Os Caxinauá"; em **Ensaio e Estudos: Crítica e História**; Civilização Brasileira; Brasília, 1976.

ACERO, D. Luis

Principales plantas útiles de la Amazonia colombiana; Bogotá, 1979.

ACOSTA SOLIS, M.

"Las tierras de la región oriental del Ecuador. La Colonización y sus Problemas"; **Boletín del IPGH**, No. 25-30; 1977 (separata).

AGRAR-UND HYDROTECHNIK GmbH/ICP/ Consultores

Proyecto de protección de la selva tropical Gran Sumaco; Estudio de factibilidad. Propuesta Técnica; INEFAN; Quito, 1992.

AGREDA, Víctor

"El impacto del ajuste en la economía y los recursos naturales de los productores ribereños"; ponencia presentada al Seminario Permanente de Investigación Agraria V; Arequipa, 1992.

ALCORN, J.B.

"Process as Resource: The Traditional Agricultural Ideology of Bora and Huastec Resource Management."; en D.A. Posey y W. Balee (eds.), op. cit.; 1989.

ALLEGRETTI, Mary Helena

"Reservas de extracción. Una alternativa para compatibilizar el desarrollo y la conservación del ambiente en la amazonia"; en A. Anderson (ed.), op. cit.; 1990.

ALMEIDA, Alfredo Wagner Berno de

Universalização e localismo. Movimentos sociais e crise dos padrões tradicionais de relação política na Amazonia; XIV Encontro Nacional dos Grupos Temáticos do PIPSA; 1989 (mimeo).

ALMEIDA, Mauro William Barbosa de

As colocações como forma social, sistema tecnológico e unidade de recursos naturais; s/f (mimeo).

Seringais e trabalho na Amazonia: o caso do

Alto Juruá; s/f (mimeo).

Rubber Trappers of the Upper Juruá River, Brazil. The Making of a Forest Peasant Economy; Tesis doctoral; Universidad de Cambridge; 1992.

ALMEIDA, S., S de MERONA, J.M.R. de Clareiras

"Amazonia central: caracterização, abundancia e influencia na regeneração da floresta"; em **Anais do Congresso Nacional de Botânica**, XL (vol. 2); Goiabá, Janeiro de 1989.

ANDERSON, Anthony, (ed.)

Alternativas a la deforestación; Abya Yala; Quito, 1990.

ANDERSON, Anthony

"Extracción y manejo del bosque por los habitantes rurales del estuario del río Amazonas"; en A. Anderson (ed.), op. cit.; 1990.

ANDERSON, Anthony y Darrel POSEY

Manejo de cerrado pelos índios Kayapo; Museu Paraense Emilio Goeldi; Belem, 1985.

ANDRADE, Angela

"Sistemas agrícolas tradicionales en el medio río Caquetá"; en François Correa (ed.), op. cit.; 1987.

ANDRADE, Germán I. y Juan P. RUIZ

"Amazonia colombiana: una aproximación a la problemática ecológica y social de la colonización del bosque húmedo tropical"; en **Serie Política y Medio Ambiente**, No. 3; FESCOL; Bogotá, 1988.

ANDRADE, Germán I., Adriana HURTADO G. y Ricardo TORRES. (eds.)

Amazonia colombiana. Diversidad y conflicto. COLCIENCIAS-COMIA-CEGA; Bogotá, 1992.

APARICIO, Teresa

Development Politics and the Environment: A case study among the Xavante Indians of Central Brazil; Draft Report; Copenhagen, 1994.

APPADURAI, Arjun

The Social Life of Things: Commodities in a Cultural Perspective; Cambridge University Press; Cambridge, 1986.

AQUINO, Terri Vale de

Relatório sobre os índios Kaxinawá; FUNAI; 1976 (mimeo).

Kaxinawá: de seringueiro caboclo a peão Acreano; Tesis de Maestría; UNB, 1977.

Proposta para duas Reservas Kaxinawá na bacia do Tarauacá-Acre; 1977 (mimeo).

Projeto de desenvolvimento de comunidade para apoiar o grupo indígena Kaxinawá na luta por sua autonomia e pela ocupação de suas terras; 1979 (mimeo).

Plano integrado de desenvolvimento comunitário para os índios Kaxinawá dos rios Jordão e Humaitá do Município de Tarauacá, Micro Região do Alto-Juruá. Estado do Acre; FUNAI; Brasília; 1979 (mimeo).

Kaxinawá: de Seringueiro Caboclo a Peão Acreano; Empresa Gráfica Acreana; Rio Branco; 1982.

Relatório da viagem as comunidades Kaxinawá de Tarauacá Acre/1986; 1986 (mimeo).

Relatório sobre a criação do Fundo rotativo de recursos para o financiamento das comunidades indígenas em 1986; 1986 (mimeo).

Projeto Kaxinawá: uma estratégia de luta pela terra; XV Encontro Nacional da ANPOCS; Cruzeiro do Sul, 1991 (mimeo).

"PMACI: uma falsa de proteção ao meio ambiente e as comunidades indígenas do Acre e sul do Amazonas"; nos **Povos Indígenas do Brasil 1987/88/89/90;** CEDI; São Paulo, 1991.

Relatório de avaliação do Projeto Nº 9635 (ASKARJ-WWF/USA); 1993 (mimeo).

AQUINO, Terri Valle de y Maria da Conceição Maia de OLIVEIRA

Projeto de implementação da infra-estrutura da FUNAI nas reservas delimitadas para os índios Kaxinawá dos igarapés Jordão e Humaitá - Micro região de Alto Juruá - Município do Tarauacá - Acre; Rio Branco, 1978 (mimeo).

ARANGO, O. Raúl

Apuntes sobre los pueblos indígenas y políticas estatales; ponencia presentada en el taller de abogados que trabajan con grupos indígenas; Medellín, 1991 (mimeo).

ARANGO, R. y E. SANCHEZ

Los pueblos indígenas de Colombia; DNP; Bogotá, 1989.

ARENAS, O. Martha; Eduardo, ARIZA, et al.

Niños y mujeres en la amazonia colombiana; UNICEF; Bogotá, 1993.

ARHEM, Kaj

Makuna social organization. A study in descent, alliance and the formation of corporate groups in the north-western Amazon; Uppsala Studies in Cultural Anthropology; Acta Universitatis Upsaliensis; Upsala, 1981.

Los Macunas en la historia cultural del Amazonas; Informes antropológicos Nº 4; ICAN; Bogotá, 1990.

"Ecosofía makuna"; en François Correa (ed.), op. cit; 1987.

ASKRJ

Projeto de desenvolvimento sustentado da Área Kaxinawá do rio Jordão; 1992 (mimeo).

BALEE, William, y A. GELY

"Managed Forest Succession in Amazonia: The Ka'per Case", en D.C. Posey y W. Balee (eds.), op. cit; 1989.

BALLE, W. y D.G. CAPBELL

"Evidence for the successional status of Liana Forest (Xingu River Basin, Amazonian Brazil)"; en **Biotrópica**, 22(1), 1990: 36-47.

BARCLAY, Frederica

"Protagonismo del Estado en el proceso de incorporación de la amazonia"; en F. Barclay, M. Rodríguez, F. Santos y M. Valcárcel, op. cit.; 1991.

BARCLAY, F., M. RODRIGUEZ, F. SANTOS y M. VALCARCEL

Amazonía 1940-1990. El extravío de una ilusión; Terra Nuova-CISEPA; Lima, 1991.

BARCLAY, Frederica y Charles STAVER
"Informe de Evaluación: Proyecto de Manejo Integral Lomerio, CICOL-APCOB"; Santa Cruz, 1990.

BARRAL, Henry.
Análisis de los diversos tipos de uso de suelo de la Amazonía ecuatoriana (Provincia del Napo). **Tipología y Estudio de Caso**; Convenio ORSTOM-INCRAE-PRONAREG. Informe de Geografía Agraria, 1983-1985; Quito, 1985.

BEAUCLERK, John y Jeremy NARBY
Indigenous Peoples. A Fieldguide for Development, Development Guide, No.2; Oxfam U.K.; Oxford, 1988.

BEER, John
Estudio y promoción de sistemas agroforestales tradicionales en Centro y Sudamérica; CATIE; Turrialba, 1981.

BERGER, Thomas R.
Village Journey. The Report of the Alaska Native review commission; Hill and Wang; Nueva York, 1985.

BERGMAN, Roland
Economía Amazónica: Estrategias de Subsistencia en las Riberas del Ucayali en el Perú; Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica; Lima, 1990.

BODLEY, John
Tribal Peoples and Development Issues, Mountain View; Mayfield Press; 1989.

"Deferred Exchange among the Campa Indians"; en **Anthopos**, 68; 1973.

BODMER, Richard E.
"Managing Wildlife With Local Communities: The Case of the Reserva Comunal Tamshiyacu-Tahuayo"; ponencia presentada a **Community Based Conservation Workshop**; Airlie, octubre 1993.

BUDOWSKI, Gerardo
El turismo y la conservación del medio ambiente: ¿conflicto, coexistencia o simbiosis?; CATIE; Turrialba, 1985.

Pautas ecológicas para el manejo apropiado de las áreas marginales; CATIE; Turrialba, 1985.

BOJANIC, A., W. JONES-LAWRWNCE y N. RODRIGUES
La agricultura guaraya; CIAT; Santa Cruz, 1986.

BONFIL BATALLA, Guillermo
"Introducción", Utopía y Revolución: **El Pensamiento Político Contemporáneo de los Indios en América Latina**, Editorial Nueva Imagen; México, 1981.

BRANCO, José Moreira
"O gentio acreano"; na **Revista do Instituto Histórico Geográfico Brasileiro**, Vol. 207; Rio de Janeiro, 1950.

BRAUDEL, Fernand
Les Jeux de l'Echange; Librairie Armand Colin; Paris, 1979.

BROWDER, John O. (ed.)
Fragile Lands of Latin America: Strategies for Sustainable Development, Westview Press; Boulder Colorado, 1989.

BUNYARD, Peter
The Colombian Amazon: An Update on Policies for the Protection of its Indigenous Peoples and Their Environment; The Ecological Press; Bodmin, 1990.

CABARLE, B., M. HUAYA PANDURO, O. MANIHUARI
"Ecofarming in the Peruvian Amazon: The Integrated Family and Comunal Gardening Project HIFCO"; ponencia presentada a **Community Based Conservation Workshop**; Airlie, octubre, 1993.

CAMACHO, Miguel
"Aspectos teórico-conceptuales a considerarse en el manejo del ecosistema amazónico. Caso región amazónica ecuatoriana"; en **Aportes N° 13**, ILDIS/FUNDACION FRIEDDERICH EBERT; Quito, 1990.

CAMPBELL, D. G. et al.
"Quantitative Ecological Inventory of Terra Firme and Várzea Tropical Foresta on the rio Xingu, Brazilian Amazon"; en **Brittonia**, 38(4); 1986.

CAMPOS, J. y C. Chargas
"Considerações sobre o sistema de classificação ecológica proposta por Holdridge"; no **Revista Ceres**, 108 Vol. XX; 1973.

Carta Imagem de Radar

Folhas SC.19-V-C e SC.18-X-D Escala 1:250.000; UTM, 1974-1976.

CASHDAN, Elizabeth

Risk and Uncertainty in Tribal and Peasant Economies; Westview Press, Boulder, 1990.

CARVALHO, João Braulino de

"Breve noticia sobre os indios que habitam a fronteira do Brasil com o Perú"; no **Boletim do Museu Nacional**, VII (3); Rio de Janeiro, 1931.

CEDI (Centro Ecumênico de Documentação e Informação)

"Os Kaxinawa - Acre), Povos Indígenas do Brasil 1987/88/89/90, Serie **Aconteceu**, 18, CEDI; São Paulo, 1991.

CEDIG

Migraciones internas en el Ecuador 1950-1982, Documentos de Investigación; Serie Demografía y Geografía de la Población, N° 4; Quito, 1987.

Ecuador: cartografía de las poblaciones parroquiales, Documentos de Investigación, Serie Demografía y Geografía de la Población, N° 5; Quito, 1987.

Repartición geográfica de la población ecuatoriana según el último Censo de Población (1982); Documentos de Investigación; Serie Demografía y Geografía de la Población, N° 3; Quito, 1986.

"Transición demográfica en el Ecuador"; en **Geografía básica del Ecuador**, Vol. I, Tomo II; Quito, 1990.

"Transformaciones agrarias en el Ecuador"; en **Geografía Básica del Ecuador**, Tomo V, Geografía agraria, Vol. I; Quito, 1988.

CENTENO, Julio César

Amazonía 2000. Dimensiones políticas y económicas del manejo sostenido del Amazonas; WWF; Caracas, 1993.

CERON SOLARTE, Benhur

El manejo indígena de la selva pluvial tropical: orientaciones para un manejo sostenido; Abya Yala-MLAL; Quito, 1991.

CIDDEBENI

"Diagnóstico socio-económico del Bosque de Chimanes"; en **Informe Final - I Fase: El Problema de la Territorialidad de los Pueblos Indígenas;** Trinidad, 1990.

CIDDEBENI (ed.)

Nuestro bosque de mañana; ILDIS; La Paz, 1989.

CLAY, Jason y Charles R. CLEMENT

"Selected Species and Strategies to Enhance Income Generation from Amazonian Forest"; en **FAO Working Paper FO: Misc/93/6;** Roma, 1993.

CLAY, Jason W.

Generating Income and Conserving Resources: Twenty Lessons from the Field; Draft Paper, The World Wildlife Fund: Social Science and Economics Program; Washington D.C., 1994.

CLIRSEN

Cambios en el uso de la tierra en el nor-oriente ecuatoriano; Documento técnico elaborado por los Ings. Augusto González y Patricio Chacón; Quito, 1986.

"Teledetection"; en **Revista Técnica;** Quito, 1992.

COCHRANE T.T.

Mapa de agrupaciones de suelos del trópico central de Bolivia; MACA; La Paz, 1970.

COLSON, Audrey

"Inter-tribal Trade in the Guiana Highlands"; en **Antropológica**, 34; 1973.

COMISSÃO PRO DEMARCAÇÃO TERRAS INDÍGENAS DO ACRE

Relatório das atividades de campo em projetos de desenvolvimento de comunidade e educação indígena junto ao grupo Kaxinawá; 1978 (mimeo).

COMISSÃO PRO-INDIO DO ACRE

Documento de apresentação da atuação da Comissão Pro-Índio na região, no período 1979-89; 1989 (mimeo).

COMITE DE OBRAS PUBLICAS (COOP)

Diagnóstico forestal de Santa Cruz, Bolivia; 1977.

COMUNIDAD YUCUNA

Testimonio de un anciano; Resguardo Comeyatú; La Pedrera, 1992.

CONGRESO NACIONAL

Código nacional de los recursos naturales renovables y protección al medio ambiente; Editorial Tenis; Bogotá, 1973.

Estudio de suelos de la provincia Ñuflo de Chavez; UPRA; Santa Cruz, 1985.

CORREA, François

"La reciprocidad como modelo cultural de la reproducción del medio y la sociedad Taiwano"; en F. Correa (ed.), op. cit.; 1987.

CORREA, François (ed.)

La selva humanizada. Ecología alternativa en el trópico húmedo colombiano, Instituto Colombiano de Antropología; Bogotá, 1987.

La selva humanizada; INCAN-FEN-CEREC; Bogotá, 1990.

CUNHA, Euclides da

"Impressões gerais"; en **Um Paraíso Perdido. Reunião de ensaios amazônicos**; Vozes; Brasília, 1976.

CORTES LOMBANA, Abdón

"La importancia del suelo amazónico, en **Memorias del simposio internacional investigación y manejo de la amazonia**; INDERENA; Bogotá, 1989.

CUSTODE, E., SOURDAT, M.

Provincia del Napo., Mapa morfogeofiológico 1:500.000, PRONAREG/ORSTOM; Quito, 1983.

CHERNELA, Janet

Hierarchy and Economy Among the Kotiria (Uanano) Speaking Peoples of the Northwest Amazon; Tesis Doctoral, Ann Arbor University of Michigan, 1983.

CHEVALIER, Jacques

Civilization and the Stolen Gift: Capital King, and Cult in Eastern Perú; University Toronto Press; Toronto, 1982.

CHIRIF, A., P. GARCIA y R. SMITH

El indígena y su territorio son uno solo. Estrategias para la defensa de los pueblos y territorios indígenas en la cuenca amazónica; OXFAM AMERICA-COICA; Lima, 1991.

DANE-INCORA

"Sistema de información indígena. Investigación, diseño y elaboración"; en A. Cañón y M. Useche. Arenas, O. M., E. Ariza, et al. **Niños y mujeres en la amazonía colombiana**; Bogotá 1993.

D'ANS, Marcel

Les Dits des Vrais Hommes. Mythes, contes, légendes et traditions des indiens Cashinahua; Union Générale d'Éditions; París, 1977.

DE LA TORRE, Raúl, F.

"Políticas y planes de desarrollo para la Región Amazónica Ecuatoriana"; en Susanna Hecht (ed.), **Amazonia: investigación sobre agricultura y uso de tierras**; CIAT; Cali, 1982.

DENEVAN, William

"Agricultura forestal indígena en la amazonia peruana: mantenimiento bora de los cultivos"; en **Amazonia Peruana**, Vol. 7 (13); 1986.

DENEVAN, William (ed.)

Indigenous Agroforestry in the Northeast Peruvian Amazon, Institute for Environmental Studies; Madison, 1981-1983.

DENEVAN, W. y Ch. PADOCH (ed.)

Swidden-Fallow Agroforestry in the Peruvian Amazon, Advances in Economic Botany, Vol.5; New York Botanical Garden; Nueva York, 1987.

Agroforestería tradicional en la amazonia peruana; Documento 11; CIPA; Lima, 1990.

DESCOLA, Philippe

"From Scattered to Nucleated Settlement: A Process of Socioeconomic Change among the Achuar"; en N. Whitten Jr. (ed.), op. cit.; 1981.

DIAZGRANADOS, Delazkar A.

"El proyecto radargravimétrico del Amazonas y los recursos naturales de la amazonia colombiana"; en **Revista CIAF**, Vol 5 (1); Bogotá, 1980.

DINAF-CLIRSEN

Inventario forestal de la Región Amazónica Ecuatoriana (Sector Norte, Provincia de Napo), IGM; Quito, 1985.

DINIZ, Keilah y Maria da Conceicao de OLIVEIRA

Relatório das atividades desenvolvidas junto aos índios Kaxinawá, situados na área territorial que se estende ao longo do rio Jordão; 1978 (mimeo).

"A escola Kaxi"; no **A Questão da educação indígena**; CPI; Editora Brasiliense; São Paulo, 1981.

DNP

Documento 2545; VDT; Bogotá, 1991.

Planificación territorial regional para el desarrollo y la conservación de los recursos naturales renovables de la amazonía; Bogotá, 1993 (mimeo).

Bases para la conformación de las Entidades Territoriales Indígenas - ETIs; Bogotá, 1993.

DOMINGUEZ, Camilo

Amazonía colombiana; Textos Universitarios; Biblioteca Banco Popular; Bogotá, 1985.

DOUGLAS, Mary

"Foreword: No Free gifts"; prólogo a Marcel Mauss, **The gift: the from and reason for exchange in archaic societies**; W.W. Norton; Nueva York, 1990.

DUBOIS, JEAN C. L.

"Los barbechos forestales como forma útil del uso de la tierra en fronteras agrícolas de la amazonía"; en A. Anderson (ed.), op. cit., 1990.

DUIVENVOORDEN, Joast F. y Joanna M. LIPS

Ecología del paisaje del medio Caquetá; Serie estudios en la amazonía colombiana, Vol.3.; Tropenbos; Bogotá, 1993.

ECHAVARRIA, O. H.

El sentido común de la Reforma Agraria; Edición Andes; Bogotá, 1985.

EDEN, Michael J.

"Ecological Aspects of Swidden Cultivation among the Andoke and Witito Indians of Colombian Amazon"; en **Human Ecology**, Vol. 15 (13); 1987.

EGUILUZ, Diego DE...

Relación de la Misión Apostólica de los Monjes en la Provincia del Perú, de la Compañía de Jesús que remite su Provincial P.Diego de Eguiluz a N.M.R.P. Tirso González Propósito general de la misma Compañía; 1696.

ESTRELLA, Eduardo

Salud y enfermedad en la amazonía. Análisis especial de la salud materno-infantil; Tratado de Cooperación Amazónica; Quito, 1993.

ETTER, Andrés

"Caracterización ecológica general de la intervención humana en la amazonía colombiana"; en G. Andrade, A. Hurtado, y R. Torres (eds.), op. cit.; 1992.

FALLOWS, JAMES

"What is an Economy for"; en **The Atlantic Monthly**, Vol. 273 (1); Jan 1994.

FEARNSIDE, PHILIP M.

"Usos predominantes de la tierra en la amazonía brasileña"; en A. Anderson (ed.), op. cit.; 1990.

Human Carrying Capacity of the Brazilian Rain

Forest; Columbia University Press; Nueva York, 1986.

FERGUSON, Susan

"Craftmanship and design in Cashinahua Ceramics"; en J. Powell Dweyer (ed.), **The Cashinahua of Eastern Peru**; The Haffenreffer Museum of Anthropology; Brown University; Boston, 1975.

FITZPATRICK, E. A.

Suelos: su formación, clasificación y distribución; Cia Editorial Continental; México, 1984.

FOSTER, B., et al.

"Aplicaciones de la geoquímica y programas de adiestramiento para la planificación del uso indígena de la tierra en la amazonía ecuatoriana"; en **Revista Interciencia**, Vol. 17 (5); Quito, 1992.

FUNDACION NATURA-DINAF

"Diagnóstico ecológico final de la región del Sumaco" en **Informe Final para la definición del área a protegerse y selección de alternativas de Manejo del área del Sumaco**; Quito, 1989.

FUNDACION PUERTO RASTROJO

Estudio de sistema de explotación y manejo de los recursos naturales del Amazonas; Bogotá, 1987.

GAILEY, Christine Ward

Kinship to Kingship: Gender Hierarchy and State Formation in the Tongan Islands; Austin University of Texas Press; 1987.

GARCIA, Lorenzo O. C. D.

Historia de las misiones en la amazonía ecuatoriana; Ed. Abya-Yala; Quito, 1985.

GASCHE, Jurg

"L'habitat huitoto progrès et tradition"; en *Journal de la Société des Américanistes*, T LXI; París, 1972.

"Les fondements de l'organisation sociale des indiens Huitoto et l'illusion exogamique"; en *Actas del XLII Congreso de Americanistas*, Vol. II; París, 1976.

"Las comunidades nativas entre la apariencia y la realidad"; en *Amazonía Indígena*, 5; 1982.

"La ocupación territorial de los nativos huitoto en el Perú y Colombia en los siglos XIX y XX"; en *Amazonía Indígena*, 7; 1983.

"Turistas, empresas y nativos: determinación y dominación de la relación mercantil genérica"; en *Amazonía Indígena*, 11; 1986.

"Reflexiones sobre los alcances que tienen el 'desarrollo rural' y la 'modernización tecnológica' para los pueblos indígenas de la amazonía"; ponencia presentada al **SEPIA IV**; Iquitos, 1991.

GIRARD, Rafael

Indios selváticos de la amazonía peruana; Libro Mex Editores; México, 1958.

GOLDMAN, Irving

The Cubeo; Urbana University of Illinois Press; 1963.

GONZALEZ, Margarita

El resguardo en el Nuevo Reino de Granada; La carreta inéditos Ltda; Bogotá, 1979.

GOULDING, M.

The fish and the forest; University Press; 1980.

GUAMAN, Alejandro

Estudio de suelos de la Provincia Ñuflo de Chavez, Sector Guarayos; Santa Cruz, 1982.

GUEVARA, David

Archidona: cinco vidas un destino; Tena, 1987.

GUYOT, Mirelle

"Structure et évolution chez les indiens Bora et Miraña, Amazonie Colombienne"; en *Actas del XLII Congreso de Americanistas*, Vol II.; París, 1976.

HABERFELD, S., R.G. POSNER, L.C. LEE y B.N. DEWAN

A Self-help manual for tribal economic development; Native American Right Fund; Boulder, 1982.

HAMES, Raimond B. y William T. VICKERS

Adaptive Responses of Native Amazonians; Academic Press; Nueva York, 1983.

HANRAHAN, M. y J. PEREIRA

Manejo de la zona del Gran Sumaco, Provincia del Napo, Ecuador; Proyecto DESFIL/AID; Quito, 1989.

HARING, Rita

"Burguesía regional de la región amazónica peruana 1880-1980"; en *Amazonía Peruana*, 13; 1986.

HECHT, Susanna

"Indigenous Soil Management spc. in the Amazon Basin: Some Implications for Development"; en J. Browder (ed.), op. cit.; 1989.

HENLEY, Paul

The Panare: Traditions and Change on the Amazonian Frontier; New Haven Yale University Press; 1982.

HERMOSA VIRREIRA, Walter

Los Pueblos Guarayos; Ed. Universo; La Paz, 1950.

HERNANDEZ-CAMACHO, J., H. SANCHEZ y C. CASTAÑO

Protección y conservación en la amazonía colombiana; documento de trabajo presentado en el taller sobre áreas protegidas para conservación en la amazonía; Manaos, 1990 (mimeo).

HILDEBRAND, M. y E. REICHEL

"Reconocimientos, sondeos y excavaciones arqueológicas en el área de bajo Caquetá y Apaporis, Amazonas, Colombia"; Fundación de Investigaciones Arqueológicas Nacionales; en M.C. Van Der Hammen M.C., **El manejo del mundo, naturaleza y sociedad entre los Yucunas de la Amazonia Colombiana**; 1992.

HOLDRIDGE, R.

Ecología basada en zonas de vida; Centro Científico Tropical; 1970.

HOLDRIDGE, L.R., W.C. GRENKE, W.H. HATHEWAY, T. LIANG y J.A. TOSI JR.

Forest Environments in the Tropical Life Zones: A Pilot Study; Pergamon Press Ltd; Oxford, 1971.

HUGH-JONES, Stephen

"Yesterday's Luxuries, Tomorrow's Necessities: Business and Barter in Northwest Amazonia"; en C. Humphrey y S. Hugh-Jones, op. cit.; 1992.

HUGH-JONES, Christine

From the Milk River: Spatial and Temporal Processes in Northwest Amazonia, Cambridge University Press; Cambridge, 1979.

HUMPHREY, Caroline y Stephen HUGH-JONES

Barter, Exchange, and Value: An Anthropological Approach; Cambridge University Press; Cambridge, 1992.

HURTADO, Adriana

"Amazonia colombiana, una propuesta en lugar"; en Andrade G., A. Hurtado y R. Torres (eds.), op. cit.; 1992.

INSTITUTO BRASILEIRO E ESTUDOS AMBIENTAIS

Folhas SC-19-V-C-IV MI-1528/1984 e SC-18-X-D-III MI-1452/1984, Escala: 1:100.000.

Projeto zoneamento das potencialidades dos recursos naturais da Amazonia Legal; Departamento de Recursos Naturais e Estudos Ambientais; Rio de Janeiro, 1990.

ICAN

Introducción a la Colombia Amerindia; Editorial Presencia Ltda.; Bogotá, 1987.

INEC

V Censo de población y IV de vivienda 1990. Resultados definitivos: Provincia del Napo, Tomo I - Población; Quito, 1992.

División político-administrativa de la República del Ecuador; actualizada a abril de 1990; Quito, 1990.

Sistema estadístico agropecuario nacional. Resultados 1991; Quito, 1992.

IGAC - ICA

Zonificación agroecológica de Colombia. Memoria explicativa; Bogotá, 1985.

IGAC

La amazonia colombiana y sus recursos. Proyecto radargramétrico del Amazonas; 1979.

IGLESIAS, Marcelo Piedrafita

A incessante "produção" da terra indígena Kaxinawá do rio Jordão: reconhecimento e regularização pelo Estado Brasileiro e processos de mobilização do grupo para a conquista e o uso de seu território; XVI Reunião Anual da ANPOCS; Rio de Janeiro, 1992 (mimeo).

O Astro Luminoso: associação indígena e mobilização étnica entre os Kaxinawá do rio Jordão; Tesis de maestría; PPGAS MN UFRJ; Rio de Janeiro, 1993 (2 Vols.).

IGLESIAS, Marcel Piedrafita y Marina KAHN

Relatório de Avaliação de Atuação da Comissão Pro Índio do Acre; 1991 (mimeo).

IGLESIAS, Marcel Piedrafita y Terri Valle de AQUINO

"Retrospectiva e atualidade da 'Questão indígena' no Acre"; em **O Rio Branco**, 12/09/93; Rio Branco.

IMAC - Rio Branco

Atlas Geográfico Ambiental do Acre, Núcleo de Cartografia; IMAC, 1991.

IMPRODES

Diagnóstico del área III. Santa Cruz Ayoreode-Chiquitano-Guarayo; Santa Cruz, 1990.

INCRAE/CLIRSEN

Resultados de la aplicación de las técnicas de percepción remota en la investigación integral

de los recursos naturales del centro y sur-
oriente amazónico ecuatoriano, Anexo N° 3;
Ediciones Clirsen; Quito, 1983.

INE

**Censo Nacional de Población y Vivienda:
Resultados Preliminares;** La Paz, 1992.

**INT'L INSTITUTE FOR ENVIRONMENT AND
DEVELOPMENT**

**Participatory Rural Appraisal. Proceedings of
the February 1991 Bangalore, PRA Trainers
Workshop;** RRA Notes, 13; Londres, 1991.

IRRAGORI, J.A.; SANTACRUZ, F.

**Problemas significativos de la estructura
agraria colombiana;** Fondo de Publicaciones del
Senado; Edición Elocuencia; Bogotá, 1987.

IRVINE, Dominique

**Resource Management by the Runa Indians of the
Ecuadorian amazon;** Tesis Doctoral; Universidad
de Stanford, 1987.

JACKSON, Jean

The Fish People; Cambridge University Press;
Cambridge, 1983.

KARNO, Howard L.

"Julio César Arana, Frontier Cacique in Perú"; en
R. Kern (ed.), **The caciques: oligarchical politics
and the system of caciquismo in the luso
hispanic world;** University of New Mexico Press;
Albuquerque, 1973.

KENSINGER, Kenneth

"The population structure of the Peruvian
Cashinahua: demographic, genetic and cultural
interrelationships"; en **Human Biology**, Vol. 41 (1);
1969.

"Banisteropsis usage among the Peruvian
Cashinahua"; en M. Harner (ed.), **Hallucinogens
and Shamanism;** Oxford University Press; New
York, 1973.

"Cashinahua medicine and medicine man"; en P.
Lyon (ed.), **Native South Americans: the
Ethnology of the Least Known Continent;** Little
Brown & Co.; Boston, 1974.

"Panoan social organization"; ponencia
presentada a la 74 Reunión de la American
Anthropology Association; 1975.

"Studying the Cashinahua"; en J. Powell Dwyer
(ed.), **The Cashinahua of Eastern Peru: The
Halfenreffer Museum of Anthropology;** Brown
University; Boston, 1975.

"Cashinahua notions of time and space"; en **Actes
du XLII Congrès International des
Américanistes**, Vol. 2; París, 1976.

"Food Taboos as markers of age categories in
Cashinahua"; in W. Kracke (ed.), **Food Taboos in
Lowland South American Indians;** Working
Papers on South American Indians, 3;
Bennington, 1978.

KENSINGER, Kenneth y Francis JOHNSTON

"Fertility and mortality differential and their
implications for evolutionary change among the
Cashinahua"; in **Human Biology**, 43 (3); 1971.

LAGROU, Elsje Maria

**Una etnografía da cultura Kaxinawá: entre a
cobra e o Inca;** Tesis de maestría; UFCS;
Florianópolis, 1991 (mimeo).

LAMPRECHT, H.

**Silvicultura en los trópicos: los ecosistemas
forestales en los bosques tropicales y sus
especies arbóreas. Posibilidades y métodos
para el aprovechamiento sostenido;** GTZ-GmbH;
1990.

LANTHRAP, D. W.

The Upper Amazon; Thames and Hudson;
Londres, 1970.

LEE DUFOUR, Darna

"Uso de la selva tropical por los indígenas tukano
del Vaupés"; en F. Correa, op. cit.; 1987.

LINHARES, Máximo

"Os índios do território do Acre: impressões de
um auxiliar da Inspeção de Proteção"; en **Jornal
do Comercio**, 12/01/1913; Rio de Janeiro.

MACDONALD, Theodore

**De cazadores a ganaderos. Cambios en la
cultura y economía de los Quijos Quichua;**
Colección Ethno; Ed. Abya-Yala; Quito, 1984.

MAG-SUFOREN

**Diagnóstico, Plan de Acción Forestal, 1991-
1995, Tomo I;** Programa de Acción y Perfiles de
Proyectos, Tomo II; Ministerio de Agricultura y
Ganadería; Quito, 1991.

MALAGON, C. Dimas

"Los conflictos del uso del suelo en Colombia"; en A. Blanco, **Colombia gestión ambiental para el desarrollo**; 1989.

MANSUTTI RODRIGUEZ, A

"Hierro, barro cocido, curare y cerbatanas: el comercio intra e inter-étnico entre los Uwotjuja"; en **Antropológica**, 65; 1986.

MAUSS, Marcel

The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies; W.W. Norton; Nueva York, 1990.

MC.CALLUM, Cecilia

Gender, personhood and social organization among the Cashinahua of Western Amazonia; Tesis doctoral; London School of Economics; 1988.

Cashinahua political oratory and kinship. Indigenous and imported idioms in contemporary Amazonian politics; London School of Economics; 1988 (mimeo).

MEGGERS, B.J.

Amazonia: Man and culture in a counterfeit paradise; Aldine Publishing Company; Chicago, 1971.

MENDES, Marco Antonio Salgado

Relatório Trimestral da Consultoria Geral do PMACI; Brasília, 1992 (mimeo).

MONTAGLIN, Florencia et al.

Sistemas agroforestales. Principios y aplicaciones en los trópicos; Organización para Estudios Tropicales; San José de Costa Rica, 1992.

MONTE, Nietta Lindemberg

"Uma experiência de autoria: situação atual das escolas indígenas"; em A. Cabral y R. Montserrat (ed.), **Por uma Educação Indígena Diferenciada**; Centro Nacional de Referência Cultural/Fundação Nacional Pro Memória; Brasília, 1987.

MOORE, Thomas

"La Cooperativa Forestal Yanasha: una alternativa autogestionaria de desarrollo indígena"; en **Amazonia Indígena**, 13; 1987.

MORAN, Emilio F.

Through Amazonian Eyes: The Human Ecology of Amazonian Populations; Iowa City University of Iowa Press; 1993.

MORAN, E. F.

A ecologia humana das populações da Amazonia; Ed. Vozes; Petrópolis, 1990.

MURATORIO, Blanca

Rucuyaya Alonso y la historia social y económica del Alto Napo 1850-1950; Ed. Abyayala; Quito, 1987.

MYERS, Thomas

"Redes de intercambio tempranas en la hoya amazónica"; en **Amazonia Peruana** 4 (8); 1983.

"Hacia la reconstrucción de los patrones comunales de asentamiento durante la prehistoria de la cuenca amazónica"; en **América Indígena** 4 (7), 1981: 31-63.

NARBY, Jeremy

"El Banco Agrario y las comunidades asháninka del Pichis: crédito promocional para productores nativos"; en **Amazonia Indígena**, 12; 1986.

NAVARRO SANCHEZ, Gonzalo

Estudio de parques nacionales y otras áreas protegidas; CORDECruz-KFW- Consorcio IP/SCG/KWC; Santa Cruz, 1992.

NEVES FO, João Pereira das

Diário de viagem ao Yurayá. Área Kaxinawá do Jordão. Rio de Janeiro, 1991.

NIMUENAJU, Curt

The Apinayé; Anthropological Publications; Oosterhout, 1967.

NN

Estudio de limitación de áreas especiales para comunidades indígenas del pueblo guarayo; 1993 (inédito).

NORGAARD, R. B.

"Sociosystem, and Ecosystem Coevolution in the Amazon"; en **Journal of Environmental Economics and Management**, 8; 1981.

NOVO, E. M. L. de M.

Sensoriamento remoto. Principios e aplicações; Ed. Edgard Blucher; 1989.

OBBEREM, Udo

Los Quijos. Historia de la transculturación de un grupo indígena en el oriente ecuatoriano; Colección Pendoneros No. 16; Instituto Otavaleño de Antropología; Otavalo, 1980.

ODICIO, E.

Perfil demográfico de la Región Loreto; IIAP; Iquitos, 1992.

O'DWEYER, Eliane Cantarino

Parecer antropológico sobre formas de trabalho escravo nos Seringais do Alto Juruá; 1989 (mimeo).

OLIVEIRA, Joao Pacheco

"Notas metodológicas sobre o estudo histórico de populações tribais e o fenômeno do contato interétnico"; XX Reunião da ABA. Rio de Janeiro, 1980.

A busca de salvação: ação indigenista e etnopolítica entre os Ticuna; 1992 (mimeo).

ONIC

Informe de talleres de capacitación para el departamento del Amazonas; Bogotá, 1993 (mimeo).

ONERN

Estudio detallado de suelos y reconocimiento de cobertura y uso de la tierra; Lima, 1991.

OOSTRA, Menno

"Misioneros y antropólogos en el Mirití Paraná, Colombia. Años setenta"; en *Revista Colombiana de Antropología*, Vol 28, 1990-1991; 1991.

ORDELORETO

Estudio etnológico de las comunidades nativas de la cuenca del río Ampiyacu-Yahuasyacu, Bajo Amazonas; Iquitos, 1979.

PADOCH, Ch., J. CHOTA INUMA, W. DE JONG y J. UNRUH

"Amazonian Agroforestry: A Market-Oriented System in Perú"; en *Agroforestry System*, 3; 1985.

PALACIOS, Walter

"Utilización de los recursos forestales, flora y vegetación de la región del volcán Sumaco"; en **Informe final para la definición del área a protegerse y la selección de alternativas de manejo del área del Sumaco;** Fundación Natural-DINAF; Quito, 1989.

PARRY, Jonathan

"On the Moral Perils of Exchange"; en J. Parry, M. Bloch (eds.), **Money and morality of exchange;** Cambridge University Press; Cambridge, 1989.

PARRY, Jonathan y Maurice BLOCH

"Introduction: Money and Morality of Exchange"; en J. Parry y M. Bloch (eds.), **Money and morality of exchange;** Cambridge University Press; Cambridge, 1989.

PEREIRA, Cláudia Netto do Valle

"A escola indígena da Casa do Índio em Rio Branco, Acre"; en **A Questão da Educação Indígena;** Comissão Pro Índio; Editora Brasiliense; São Paulo, 1981.

PERL, M.A., M.J. KIERNAN, D. MCCAFFREY, R.J. BUSCHBACHER y G.J. BATMANIAN

"Views From the Forest. Natural Forest Management Initiatives in Latin America"; en **Report on a Workshop held Dec. 3-7 1990,** Washington D.C; World Wildlife Fund; Washington, 1991.

PETERS, Charles, Allen GENTRY y R. Mendelsohn

"Valuation of a Tropical Forest in Peruvian Amazonia"; en *Nature* 339; 1989.

PICCHI, Debra

"Impact of an Industrial Agricultural Project on the Baikairi Indians of Central Brazil"; en *Human Organization*, Vol. 50, (1); 1991.

PINEDA, C. Roberto

"Participación indígena en el desarrollo amazónico colombiano. Síntesis de historia económica de la amazonía colombiana (1550 - 1945)"; en *Maguaré*, Vol. 7 (8); Revista del Departamento de Antropología-Universidad Nacional de Colombia; 1992.

PIRES, J.M., Guillian PRANCE

"The Vegetation Types of the Brazilian Amazon"; en G. Prance y T. Lovejoy, **Key Environments: Amazonia**; Pergamon Press; Oxford, 1985.

PIRES, J.M.

"The Forest Ecosystems of the Brazilian Amazon"; en **Tropical Forest Ecosystems**; UNESCO; Roma, 1978.

PIRES, J.M. E PRANCE, G.T.

"The Vegetation Types of the Brazilian Amazon"; G.T. Prance and T. Lovejoy (eds.), **Key environments: Amazonia**; Pergamon Press; Nueva York, 1985.

POLANYI, Karl

Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi; Beacon Press; Boston, 1971.

POOLE, P.

Developing a Partnership of Indigenous Peoples, Conservationists, and Land Use Planners in Latin America, Documento Trabajo, Medio Ambiente; World Bank; Washington D.C., 1990.

Desarrollo de trabajo conjunto entre pueblos indígenas, conservacionistas y planificadores del uso de la tierra en América Latina, CATIE; Turrialba, 1990.

POSEY, Darel A.

"Indigenous Management of Tropical Forest Ecosystems: The Case of the Kayapo Indians of the Brazilian Amazon"; en **Agroforestry Systems**, 3; 1985.

"Alternatives to Forest Destruction: Lessons from the Mebengokre Indians"; en **The Ecologist**, Vol. 19 (6); 1989.

POSEY, Darel A., William BALEE, Ed.

Resource Management in Amazonia: Indigenous and Folk Societies; Advances in Economic Botany, Vol. 7; New York Botanical Garden; Nueva York, 1989.

POWELL DWYER, Jane

The Cashinahua of Eastern Perú; The Haffenreffer Museum of Anthropology and Material Culture; Brown University; Boston, 1976.

PRANCE, Guillian

"Etnobotánica de algunas tribus amazónicas"; en D. (comp.), **Suma etnológica brasileira**; Ed. Vozes; Petropolis, 1986.

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

Fuero indígena colombiano; Bogotá, 1990.

PROJETO RADAMBRASIL

Levantamento de recursos naturais, Vol. 13, folhas SB/SC. 18, Javari/Contamana; MME/DNPM; Rio de Janeiro, 1977.

PUMAREN-FOIN

Plan de manejo para las comunidades del Bosque Protector Hollín-Loreto-Coca-Gran Sumaco; Tena, 1992.

RABINEAU, Phyllis

"Catalogue of the Cashinahua Collection"; en J. Powell Dwyer (ed.), **The Cashinahua of Eastern Perú**; The Haffenreffer Museum of Anthropology; Brown University; Boston, 1976.

RAMIREZ, A., C. SERE y J. UQUILLAS

Evaluación económica de prácticas agroforestales en la selva baja del Ecuador; CIAT-FUNDAGRO; Quito, 1990.

RAMOS, A., P. SILVERWOOD-COPE y A.G. DE OLIVEIRA

"Patrões e clientes: relações intertribais no Alto Rio Negro"; en A. Ramos, **Hierarquia e simbiose: relações intertribais no Brasil**; HUCITEC; São Paulo, 1980.

RAZON, Jean-Patrick

Les Bora et le Caoutchouc. Contribution à l'étude de l'histoire récentes des indiens Bora de l'Amazonie Péruvienne; Tesis, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales; Paris; (s/f).

REEVE, Mary E.

Los Quichuz del Curaray. El proceso de formación de la identidad, Ed. Abya-Yala; Quito, 1988.

REICHEL-DOLMATOFF, Gerardo

Amazonian Cosmos; Chicago University of Chicago Press, 1971.

"Algunos conceptos de los indios Desana del Vaupés sobre manejo ecológico"; en F. Correa (ed.), op. cit.; 1987.

REPUBLICA DE BOLIVIA

Decretos

Mediante el cual se crea la Delegación de Guarayos; 10/5/1938.

Mediante el cual se reglamenta la jurisdicción del Delegado de Guarayos; 14/6/1939.

Mediante el cual la Delegación de Guarayos pasa a ser parte de la Provincia Ñullo de Chavez del Departamento de Santa Cruz; 11/12/1947.

Decreto supremo Nº 08660

Mediante el cual se crea la Reserva Forestal Guarayos; 19/2/1969.

Decreto supremo Nº 11615

Mediante el cual se reduce la extensión de la Reserva para dar lugar a los trabajos ampliatorios de la colonización de San Julián, basándose en el Decreto Ley del 25 de abril de 1905, 2/7/1974.

REVISTA SEMANA

"La ley de la selva"; en *Revista Semana*, N° 594; Bogotá, 1993.

RIBEIRO, D. y M.R. WISE

Los grupos étnicos de la amazonía peruana; ILV-Ministerio de Educación; Lima, 1978.

RODRIGUEZ, Carlos A.

Bagres, malleros y cuaderos en el bajo río Caquetá; Serie estudios en la amazonía colombiana, Vol 2.; Tropenbos; Bogotá, 1991.

RODRIGUEZ, Carlos A. y M. Clara VAN DER HAMMEN

"Ocupación y utilización del espacio por indígenas y colonos en el bajo Caquetá (amazonía colombiana)"; en F. Correa (ed.), op. cit.: 1990.

ROOSEVELT, Anna C. et. al.

"Eighth Millennium Pottery from a Prehistoric Shell Midden in the Brazilian Amazon"; en *Science* 254, 1992.

ROSENGREN, Dan

"Concepciones de trabajo y relaciones sociales en el uso de la tierra entre los Machiguenga del Alto Urubamba"; en *Amazonía Peruana*, 8 (4): 1987.

s/r

Defensa de la Misión del Napo, Documentos de Archivo de la Arquidiócesis del Napo, Tena-Ecuador, 189.....

SAHLINS, Marshall

Stone Age Economics; Chicago Aldine Atherton; 1972.

SALAS, G. de las

Suelos y ecosistemas forestales con énfasis en América tropical; IICA; San José de Costa Rica, 1987.

SALATI, Eneas

"The Climatology and Hydrology of Amazonia"; en G. Prance y T. Lovejoy, op. cit.; 1985.

SALAUN, P.

Determinación y cuantificación de chambira, bombonaje y tamishe, material utilizado en la artesanía por los pobladores de la cuenca del Ampiyacu; Informe de trabajo Antisuyo-Orstom; 1992 (inédito).

SALES KAXINAWÁ, José Osair

Relatório de viagem da Área Yurauá. Acompanhamento do trabalho de saúde; 1987 (mimeo).

O movimento da cooperativa do povo Kaxinawá do rio Yurayá/Jordão. História presente do povo Huni-Kuin; 1989 (mimeo).

Relatório de aplicação dos recursos do BNDES - Kaxinawá do Rio Jordão; 1991 (mimeo).

"História presente do povo Huni-Kuin"; en *Geografía Indígena*; CPI do Acre; Rio Branco; 1991 (mimeo).

SALICK, Jan

"Bases ecológicas de los sistemas agrícolas amuesha"; en *Amazonía Indígena*, 15; 1989.

SANCHEZ, G. Enrique y O. Raúl ARANGO

Los pueblos indígenas de Colombia en la actualidad: una visión general sobre su población, economía, territorio y sobre política estatales entre 1958 - 1990; Colombia Multiétnica y Pluricultural; ESAP; Bogotá, 1991.

SANCHEZ, Pedro

"Amazon Basin Soils: Management for Continuous Crop Production"; en *Science*, 216; 1982.

"Management of Acid Soils in the Humid Tropic of Latin America"; en P. Sanchez, E. Stoner y E. Pushp (eds.), *Managment of acid tropical soils for sustainable agriculture*; IBSRAM; Bangkok; 1987.

SAN ROMAN, J.

Perfiles históricos de la amazonía peruana; CETA-Ediciones Paulinas; Lima, 1975.

SANTOS, Fernando

"Integración económica, identidad y estrategias indígenas en la amazonía"; en A. Chirif et al (eds.), **Perú: El Problema Agrario en Debate, SEPIA, III;** Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas-SEPIA; Lima, 1990.

The Power of Love: The Moral Use of Knowledge Amongst the Amuesha of Central Perú; LSE Monograph Pt 62; The Athlone Press; Londres, 1991.

"Frentes económicos, espacios regionales y fronteras capitalistas en la amazonía"; en F. Barclay, M. Rodríguez, F. Santos y M. Valcárcel, op. cit.; 1991.

SCHULTZ, Harald y Wilma CHIARA

"Informações sobre os índios do alto Purús"; na **Revista do Museu Paulista**, Vol. 9; São Paulo, 1955.

SCHWARTZMAN, S.

"Extractives Reserves: The Rubber Tapper's Strategy for Sustainable Use of the Amazon Rainforest"; en J. Browder (ed.), op. cit.; 1989.

SILVERTOWN, J.

Introduction to Plant Population Ecology; Longman Scientific & Technical; Nueva York, 1987.

SIMEONE, Robert

Informe del asesor en manejo de bosques naturales; Proyecto PUMAREN-Cultural Survival; 1991.

SIOLI, Herald

"Consecuencias previsibles e ideas alternativas de los actuales proyectos de desarrollo"; en A. Chirif (comp.), **Saqueo amazónico;** CETA; Iquitos, 1983.

"Tropical Rivers as impressions of their Terrestrial environments"; en F.B. Golley y E. Medina (eds.), **Tropical Ecology Systems;** Springer Verlag; Berlín, 1987.

SMITH, Richard Chase

Las comunidades nativas y el mito del gran vacío amazónico; AIDSESP; Lima, 1983.

SOMBRA, Luis

"Os Cachinauás"; no **Jornal do Comércio;** Rio de Janeiro 11.1.1913.

"Os Cachinauás: ligeiras notas sobre usos e costumes"; no **Jornal do Comércio;** Rio de Janeiro, 13.1.1913.

SOURDAT, M.

Le bassin du rio Ampiyacu; ORSTROM; Paris, 1984 (inédito).

Les sols du bassin de l'Ampiyacu d'après la carte de la FAO; ORSTROM; Paris, 1984 (inédito).

"Une expérience de télédétection en milieu amazonien. Etude de la zone Pebas-Estirón au confluent du rio Ampiyacu et du rio Amazonas"; ORSTROM, Paris, 1984 (inédito).

"Reconnaissances pédologiques en Amazonie péruvienne. Problèmes de pedogenèse et de mise en valeur"; en **Cahiers ORSTROM, Série Pédologie**, Vol. XXIII (2); Paris, 1987.

SPICHTER, R., J. MEROZ, P.A. LOIZEAU y L. STUTZ DE ORTEGA

Contribución a la flora de la amazonía peruana, Vol. 2; Ginebra, 1990.

SPILLER, M. Mons.

Historia de la Misión Josefina del Napo: 1922-1974; Artes Gráficas Equinoccio; Quito, 1974.

STOCKS, Anthony

"Cocamilla Fishing: Patch Modification and Environmental Buffering to the Amazon Varzea"; en R.Hames y W.Vickers (eds.) **Adaptive response of native amazonians;** Academic Press; Nueva York, 1983.

STRATHERN, Marilyn

"Qualified Value: The Perspective of Gift Exchange"; en C. Humphrey y S. Hugh-Jones, op. cit.; 1992.

SUNKEL, O.

"La interacción entre los estilos de desarrollo y el medio ambiente en América Latina"; en **El desarrollo y el pensamiento del decenio,** INDERENA-PNUMA; Bogotá, 1983.

SWENSON, Sally

"El impacto de la agricultura comercial en las comunidades nativas del Perené"; en **Amazonía Indígena,** Año 6 (12); Lima, 1986.

TANER, Helen

"Cashinahua Weaving"; en J. Powell Dweyer (ed.), **The Cashinahua of Eastern Perú**; The Haffenreffer Museum of Anthropology; Brown University; Boston, 1976.

TASTEVIN, Constantin

"Le Fleuve Murú. Croyances et moeurs Kachinauá"; en **La Géographie**, T. XLII; Paris, 1923-24.

"Le Haut Taraucá"; en **La Géographie**, T. XLV; Paris, 1926.

TAUSSIG, Michael

The Devil and Commodity Fetishism in South America; The University of North Carolina Press; Chapel Hill, 1980.

TAYLOR, Anne-Christine

"God-Wealth: The Achuar and the Missions"; en N. Whitten Jr. (ed.), op. cit.; 1981.

THOMAS, D.

"The Indigenous Trade System of Southeast Estado Bolívar, Venezuela"; en **Antropológica** 33; 1972.

THOREN, Cristina

"Cooking Money: Gender and Symbolic Transformation"; en J. Parry y M. Bloch (eds.), op. cit.; 1989.

URREGO, M.G.

"La distribución de la tierra en Colombia, Comportamiento en el período 1960-1984"; en **Revista ICA**, 20; 1985.

VALDERRAMA, Carlos

"La actividad minera en la amazonia colombiana"; en G. Andrade, A. Hurtado y R. Torres (eds.), op. cit.; 1992.

VARGAS, O., D. RIVERA y V.M. MENDOZA

"Sistema de producción campesina y manejo de los ecosistemas en las riberas del río Guejar, Reserva Natural Integral la Macarena (Dpto. del Meta, Colombia)"; en **Memorias Primer Simposio Colombiano de Etnobotánica**; Corporación Araracuara-Colciencias-Universidad Tecnológica del Magdalena; Santa Marta, 1987.

VELOSO, H.P., A.C. RANGEL FILHO y J.C.A. LIMA

Classificação da vegetação brasileira adaptada a um sistema universal; IBGE; Rio de Janeiro, 1991.

VICKERS, William

"The Faunal Components of Lowland South American Hunting Kills"; en **Interciencia**, 9 (6); 1984.

Los Sionas y Secoyas. Su adaptación al ambiente amazónico; Ed. Abya Yala; Quito, 1989.

WALSCHBURGER, T y P. von Hildebrand

"Utilización estacional del bosque húmedo tropical por los indígenas del río Mirití, (Amazonas, Colombia)"; en **Colombia Amazónica**, Vol 3 (1); 1988.

WERNER, Dennis

"Subsistence Productivity and Hunting Effort in Native South America"; en **Human Ecology** 7; 1979.

WHITTEN, Norman E. Jr.

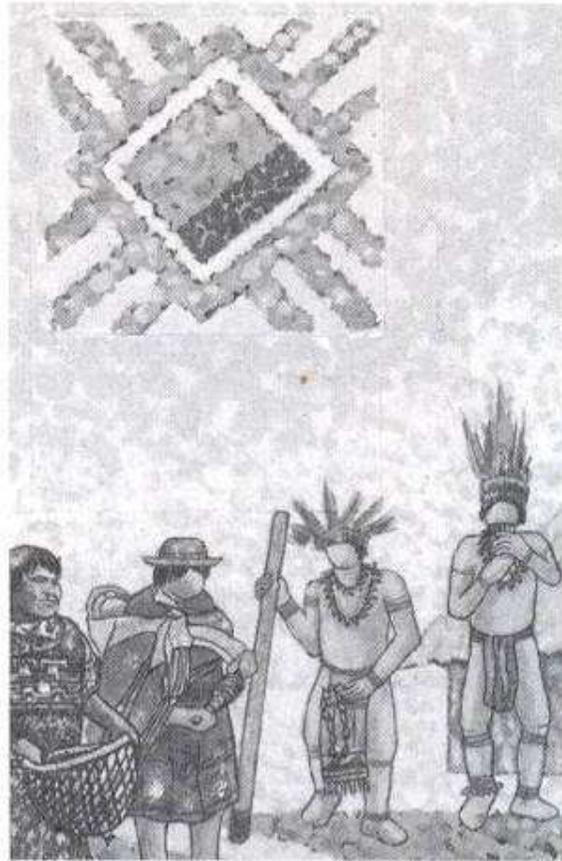
Cultural Transformations and Ethnicity in Modern Ecuador; University of Illinois Press; Urbana; 1981.

Sacha runa: etnicidad y adaptaciones de los quichua hablantes de la amazonia ecuatoriana; Ed. Abya Yala; Quito, 1987.

ZAMBRANO F. y B. OLIVER

Ciudad y territorio, el proceso de poblamiento en Colombia; Academia de Historia de Bogotá-Instituto Francés de Estudios Andinos-Fundación Estudios Históricos Misión Colombia; Bogotá, 1993.

CONTENIDO



INDICE GENERAL	3
PRESENTACION	5
PREFACIO	7
AGRADECIMIENTO	9
I PARTE	
ECONOMIA INDIGENA: ¿HACIA A DONDE?	10
<hr/>	
CAIMA RISHUN: TESTIMONIO DE UNA EMPRESA FAMILIAR	12
Introducción	13
Mis padres y la relación con los patrones	14
Antecedentes	
Su procedencia	
Trágicas consecuencias	
Procedencia de mi madre	
La relación con su nuevo patrón	
La nueva generación	
¿Qué es Caima Rishun como proyecto económico?	19
Antecedentes	
La primera etapa	
La segunda etapa	
La tercera etapa y nuestras aspiraciones	
Lo problemático y lo ventajoso de nuestro negocio	
Recomendaciones	
Conclusión final a propósito de nuestra iniciativa económica	
EL FUTURO ECONOMICO DE LOS INDIGENAS AMAZONICOS: UNA PREOCUPACION COMPARTIDA	27
Tres décadas de profundos cambios	27
El punto de partida teórico del proyecto conjunto de investigación	30
Algunas interrogantes como guía	
Algunos postulados teóricos como guía	
Las variables que confunden	
El diseño y proceso de la investigación	32
II PARTE	
CAMBIOS EN LA SOCIEDAD Y ECONOMIA INDIGENA	37
<hr/>	
INTRODUCCION A LOS ESTUDIOS DE CASO	39
Objetivos de los estudios de caso	39
Criterios de selección de los casos	42
Metodología	43
Factores externos	
Factores internos	

BOLIVIA: EL PUEBLO GUARAYO	46
El área de estudio	47
Sociedad indígena y economía tradicional	49
Breve historia de las relaciones entre indígenas y no indígenas	52
El contexto regional: los cambios más importantes	53
Articulación de la economía indígena con la economía de mercado	55
Conclusiones y recomendaciones	59
ECONOMIA INDIGENA E INTEGRACION AL MERCADO: EL CASO DE LOS QUICHUA DEL ALTO NAPO, ECUADOR	61
El área de estudio	61
Población	
Territorio y propiedad sobre la tierra/recursos	
La base bio-física	
Sociedad indígena y economía tradicional	64
Organización social	
Territorio y acceso a los recursos	
Sistema de manejo de los recursos	
Sistema de producción	
Destino de la producción: consumo local, intercambio	
Valores que sustentaban la economía tradicional	
Breve historia de las relaciones indígenas/no indígenas	69
El contexto regional: los cambios más importantes	69
La economía regional	
Las políticas del Estado	
Articulación de la economía indígena a la economía de mercado	73
Producción de subsistencia y producción para el mercado	
La producción para el autoconsumo	
Las relaciones de trabajo	
Las necesidades de consumo	
La lógica que rige la producción para el mercado	
La comercialización	
Impacto de los cambios en los recursos del área	
Conclusiones y recomendaciones	80
CONTINUIDAD Y CAMBIO: LOS BORA, HUITOTO Y OCAINA DE LA CUENCA DEL AMPIYACU, PERU	83
El área de estudio	84
Ubicación, vías de comunicación	
Descripción de las comunidades estudiadas	
Territorio y propiedad sobre la tierra y recursos	
La base bio-física	
Sociedad y economía indígenas	86
Organización social	
Territorio y acceso a los recursos	
Sistema de manejo de los recursos	
El sistema de producción	
Destino de la producción: consumo local, intercambio	
Valores que sustentaban la economía indígena	

Breve historia de las relaciones entre indígenas y no indígenas	89
El contexto regional: los cambios más importantes	91
La economía regional y las políticas del Estado	
Articulación de la economía indígena a la economía de mercado	92
El patrón y el sistema de habilitación: nuevas modalidades y malos hábitos	
Estrategias para participar del mercado 1962-1992	
La propiedad y el acceso a los recursos	
Destino y uso de dinero	
Análisis de la adaptación de la economía indígena a la economía de mercado	95
Cambios, conflictos y tendencias de tipo socio-económico	
Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos	
Nueva relación con la naturaleza	
Interacción, adaptación y conflicto entre la economía indígena y la economía de mercado regional	
La ética del manejo económico: conflicto de valores y normas	
Conclusiones y recomendaciones	102
ESTRATEGIAS ECONOMICAS: LOS LETUAMA, MACUNA Y YUCUNA EN EL CAQUETA, COLOMBIA	105
El área de estudio	105
Ubicación	
Descripción de las comunidades estudiadas	
Territorio y propiedad sobre la tierra/recursos	
La base bio-física	
Sociedad indígena y economía tradicional	108
Organización social	
Territorio y acceso a los mercados	
Sistema de manejo de los recursos	
Sistema de producción	
Destino de la producción consumo local, intercambio	
Valores que sustentaban la economía tradicional	
Breve historia de las relaciones indígenas/no indígenas	112
El contexto regional: los cambios más importantes	115
La economía regional	
Políticas del Estado	
Articulación de la economía indígena a la economía de mercado	117
Primeros encuentros con el mercado: nuevas modalidades y malos hábitos	
Estrategias para participar en el mercado 1962-92	
La propiedad y el acceso a los recursos	
Análisis de la adaptación de la economía indígena a la economía de mercado	120
Cambios conflictos y tendencias de carácter socio-económico	
Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos	
Interacción, adaptación y conflicto entre la economía indígena y la economía de mercado regional	
La ética del manejo económico	
Conclusiones y recomendaciones	124

LA ECONOMIA DE LOS KAXINAWA DEL RIO JORDÃO	128
El área de estudio	129
Ubicación	
Descripción de las comunidades estudiadas	
Territorio y propiedad sobre la tierra y recursos	
La base bio-física	
Sociedad indígena y economía tradicional	131
Organización social	
Territorio y acceso a los mercados	
Sistema de manejo de los recursos	
Sistema de producción	
Destino de la producción: consumo local, intercambio	
Valores que sustentan la economía tradicional	
Breve historia de las relaciones indígenas-no indígenas	135
El contexto regional: los cambios más importantes	141
La economía regional y las políticas del Estado	
Articulación de la economía indígena a la economía de mercado	
Adaptación de la economía indígena a la economía de mercado	144
Cambios conflictos y tendencias de tipo socio-económico	
Cambios, conflictos y tendencias en el uso y manejo de los recursos	
Interacción, adaptación y conflicto entre la economía indígena y la economía de mercado regional	
Conclusiones y recomendaciones	151
TRADICIÓN Y CAMBIO: EL HORIZONTE ECONOMICO DE LOS INDIGENAS AMAZONICOS	153
Introducción	153
Un modelo de la economía indígena amazónica	155
El mundo natural del territorio indígena	
La cultura indígena de los grupos locales de parentesco	
Condiciones bajo las cuales funciona este modelo	168
Influencia del cambio en la economía indígena amazónica	169
La dominación colonial y los pueblos amazónicos	
Agentes de cambio entre los indígenas amazónicos	
Influencias del cambio	
La nueva economía indígena amazónica	
III PARTE	
INICIATIVAS ECONOMICAS: BUSCANDO EL NUEVO CAMINO	185
Introducción	187
Los misioneros cristianos y la crisis económica del indígena amazónico	
Agencias financieras y ONGs	
Organizaciones indígenas y financiamiento de proyectos	
Metodología de la evaluación de proyectos	193
Conceptos básicos	
Selección de proyectos	
Metodología de evaluación	

Nuevas iniciativas económicas indígenas: descripción de 10 proyectos	202
--	-----

Programa Ganadero de la Federación de Centros Shuar, Achuar (FICSHA), Ecuador
 Programa de Tiendas Comunes (FOISE), Sucumbios-Ecuador
 Huertos Integrales Familiares y Comunes (HIFCO), AIDSESP, Perú
 Taller de Cerámica en la Comunidad Tsachopen, Perú
 Manejo Forestal Comunitario en Lomerío, Bolivia
 Cooperativa de Tejedoras en Urubichá, Guarayos-Bolivia
 Proyecto Serra do Roncador entre los Xavante de Pimentel Barbosa, Brasil
 RECA, Programa de Agro-Forestación en el Sudeste de Acre, Brasil
 Tiendas Comunes y Transporte Fluvial en el Bajo Caquetá, Colombia
 Producción para la Subsistencia y Nutrición en la parte alta
 de los ríos Pupuri y Tiquis, Vaupes-Colombia

Necesidades, iniciativas económicas y la nueva economía indígena amazónica	225
--	-----

La viabilidad como guía
 La viabilidad de los proyectos requiere un contexto favorable
 El Estado y la economía
 Las condiciones económicas generales
 Las condiciones socio-políticas
 Las condiciones del mercado
 Los indígenas amazónicos y las condiciones del mercado global

Factores internos y viabilidad de los proyectos	235
---	-----

1. Alternativas fundamentales y orientación de los proyectos
2. La viabilidad como empresa
3. Viabilidad económica
4. Viabilidad socio-cultural
5. Viabilidad política
6. Viabilidad ecológica
7. Viabilidad técnica

IV PARTE HACIA EL DESARROLLO AUTONOMO	278
--	------------

LOS INDIGENAS AMAZONICOS HACIA EL DESARROLLO AUTONOMO	279
--	------------

Introducción: La reciprocidad y la economía de mercado	281
--	-----

Algunas lecciones a lo largo del camino recorrido	282
---	-----

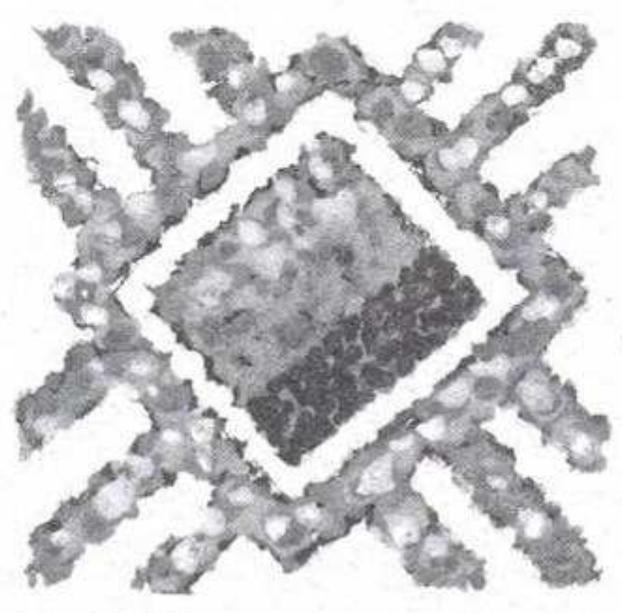
Una guía ética dentro de un desorden moral
 Salvaguardando la diversidad y la economía indígena
 El derecho a un territorio y la responsabilidad de manejarlo bien
 Los dominios privados y colectivos dentro de la comunidad
 Organización: la política y la economía no se mezclan
 Los debilitadores efectos del desarrollo basado en la beneficencia

Una plataforma para el desarrollo autónomo de los pueblos indígenas y sus territorios	298
---	-----

Un fin al aislamiento
 Una plataforma indígena para el desarrollo autónomo
 El control indígena sobre la planificación y ejecución
 Control indígena sobre el territorio y los recursos
 Autosuficiencia indígena
 Solidaridad social e identidad cultural indígena

BIBLIOGRAFIA	309
---------------------	------------

MAPAS	335
--------------	------------

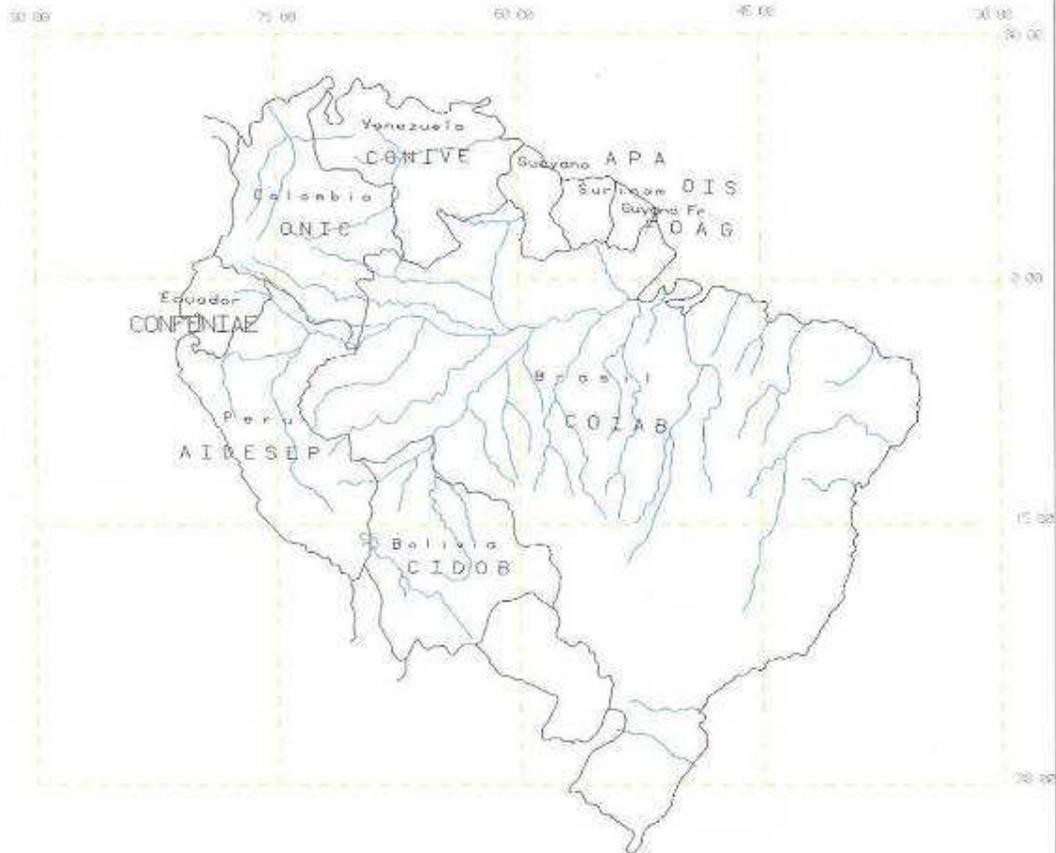


INDICE DE MAPAS

Coordinadora de las Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica	1
Ambito del estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica	2
Áreas de Investigación en Bolivia. COICA - Oxfam América	3
Los Pueblos Guarayos y sus territorios. Área del Estudio de Caso - Santa Cruz Bolivia	4
Áreas de uso tradicional - zona de Guarayos. Área del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia	5
Suelos y capacidad de uso mayor - zona de Guarayos. Área del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia	6
Potencial forestal - Zona de Guarayos. Área del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia	7
Proceso de Deforestación entre 1988 - 1993. Área de Estudio de Caso - Santa Cruz Bolivia	8
Áreas de Investigación en Brasil. COICA - Oxfam América	9
Área del Estudio de Caso - Brasil. Área Indígena Kaxinawa de Río Jordão - Acre	10
Áreas de uso tradicional - Indígenas Kaxinawa. Estudio de Caso - Brasil, Río Jordão - Acre	11
Deforestación 1963 - Área Indígena Kaxinawa. Estudio de Caso - Brasil, Río Jordão - Acre	12
Áreas de investigación en Colombia. COICA - Oxfam América	13
Área del Estudio de Caso - Colombia. Resguardo Comeyafu - Parcialidad Yucuna. Entre los Ríos Caquetá y Apaporis - Amazonas	14
Áreas de uso tradicional - Colombia. Resguardo Comeyafu - Parcialidad Yucuna, Entre los Ríos Caquetá y Apaporis - Amazonas	15
Área del Estudio de caso - Colombia. Asentamiento Centro Oiyaca entre los Resguardos Indígenas. Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas	16
Áreas de uso tradicional - Colombia. Asentamiento Centro Oiyaca entre los Resguardos Indígenas. Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas	17

Area del Estudio de Caso - Colombia. Asentamiento Centro Providencia entre los Resguardos indígenas. Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas	18
Areas de Uso tradicional - Colombia. Asentamiento Centro Providencia entre los Resguardos Indigenas. Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas	19
Por inconvenientes de orden técnico, nos hemos visto limitados en publicar el mapa del Ecuador y poder señalar los lugares donde se realizaron los estudios de caso.	20
Area del estudio de caso - Ecuador. Comunidades Quichua. Sumaco - Napo	21
Suelos y capacidad de uso mayor - zona Sumaco. Comunidades Quichua. Sumaco - Napo, Ecuador	22
Mapa de uso actual 1977. Comunidades Quichua. Sumaco - Napo, Ecuador	23
Mapa de uso actual 1986. Comunidades y Asociaciones Quichua. Sumaco - Napo, Ecuador	24
Mapa de uso actual 1990. Comunidades Quichua. Sumaco - Napo, Ecuador	25
Proceso de Intervención Humana entre 1977 - 1990. Comunidades Quichua. Sumaco - Napo, Ecuador	26
Areas de Investigación en el Perú. COICA-Oxfam América	27
Area del Estudio de Caso - Perú. Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina y Yagua. Río Ampiyacu - Loreto	28
Fisiografía de la Cuenca - Río Ampiyacu. Area del Estudio de Caso - Perú Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina y Yagua. Río Ampiyacu - Loreto	29
Proceso de Deforestación en la Amazonía 1979 - 1991. Area de Estudio de Caso - Perú. Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina y Yagua. Río Ampiyacu - Loreto	30

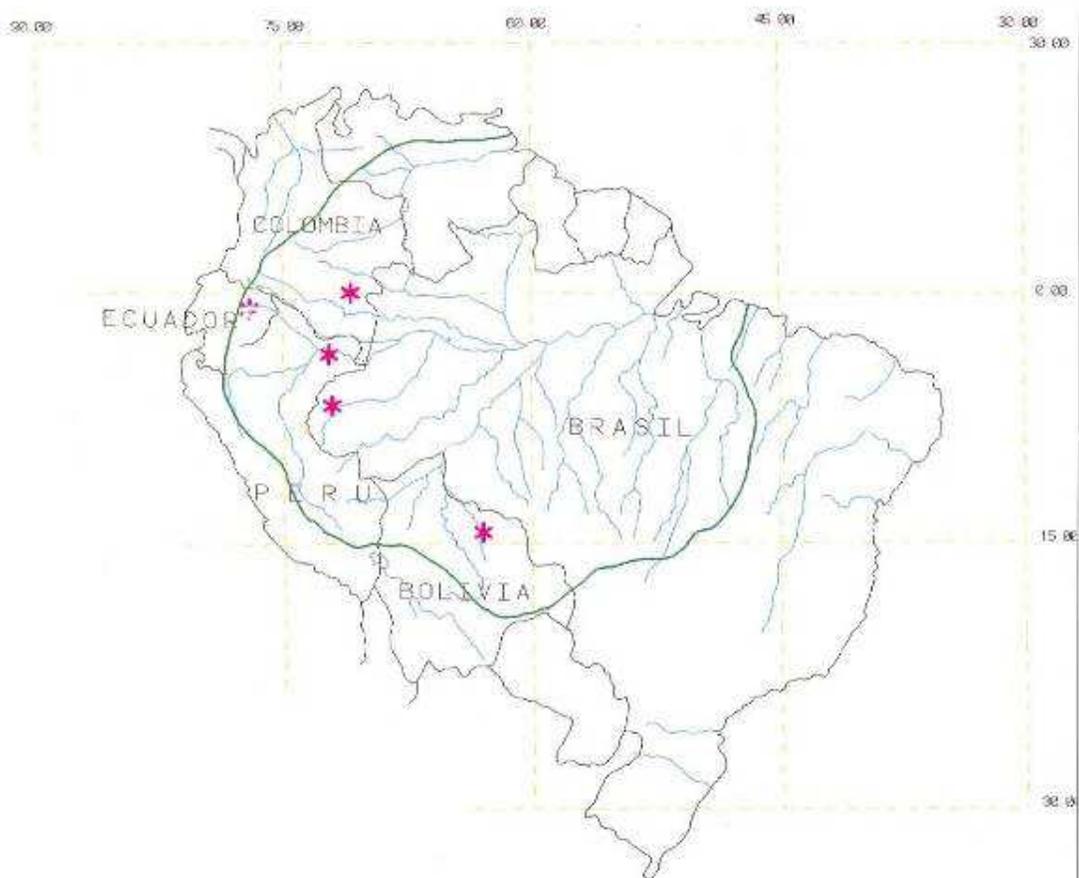
Coordinadora de las Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica



Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos
Indígenas de la Cuenca Amazónica
E. Tuesta, M. Pariona

Unidad SIC-Arc/Info

Ambito del estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica.



Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos
Indígenas de la Cuenca Amazónica
E. Tuesta, M. Pariona

Unidad SIC-Arcifinfo

Áreas de Investigación en Bolivia
COICA - Oxfam América



Estudio de Caso:

- 3 Pueblos Guarayos en la Provincia de Guarayos, Santa Cruz; miembros de COPNAG (CIDOB)

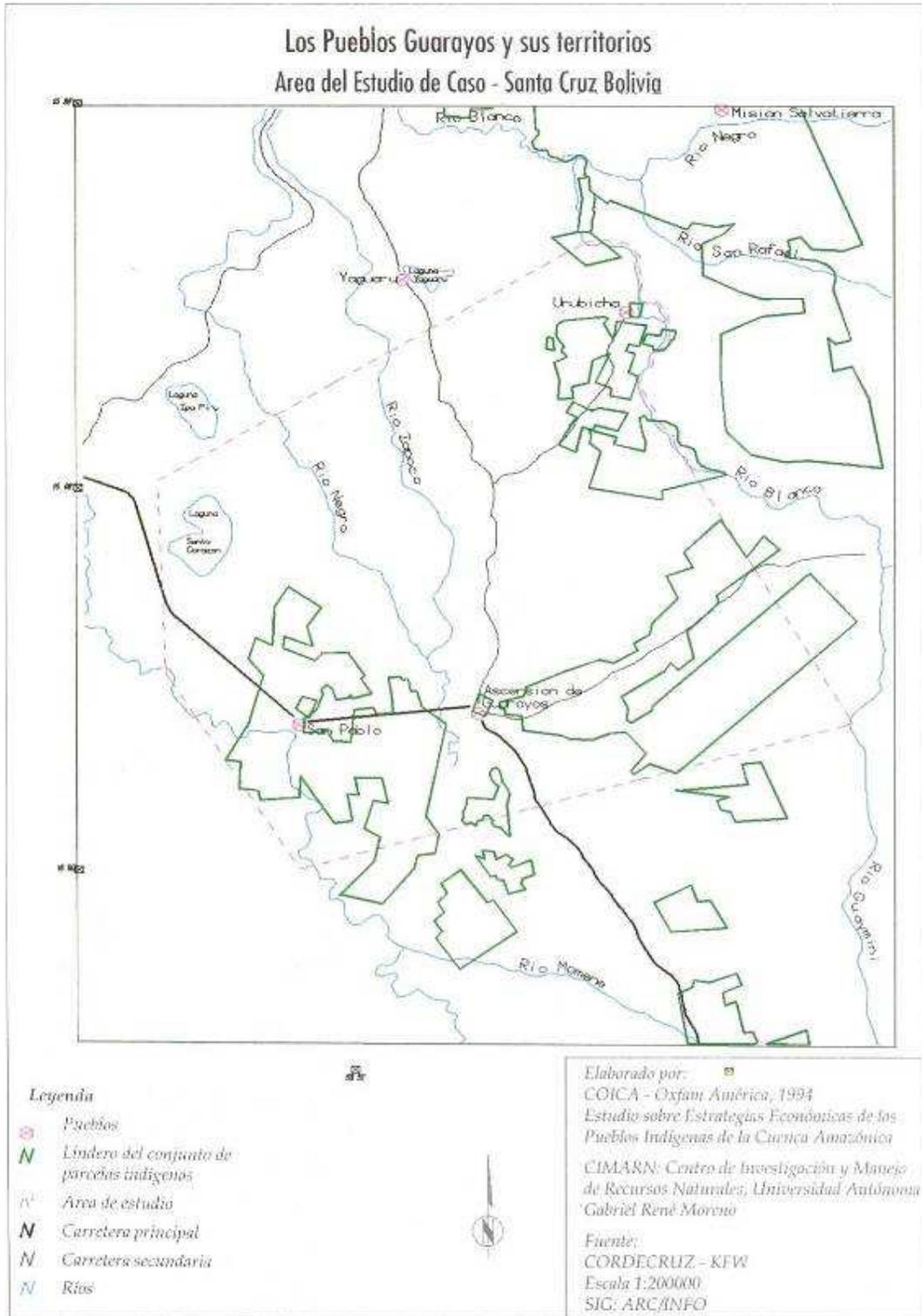
Elaborado por:

COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

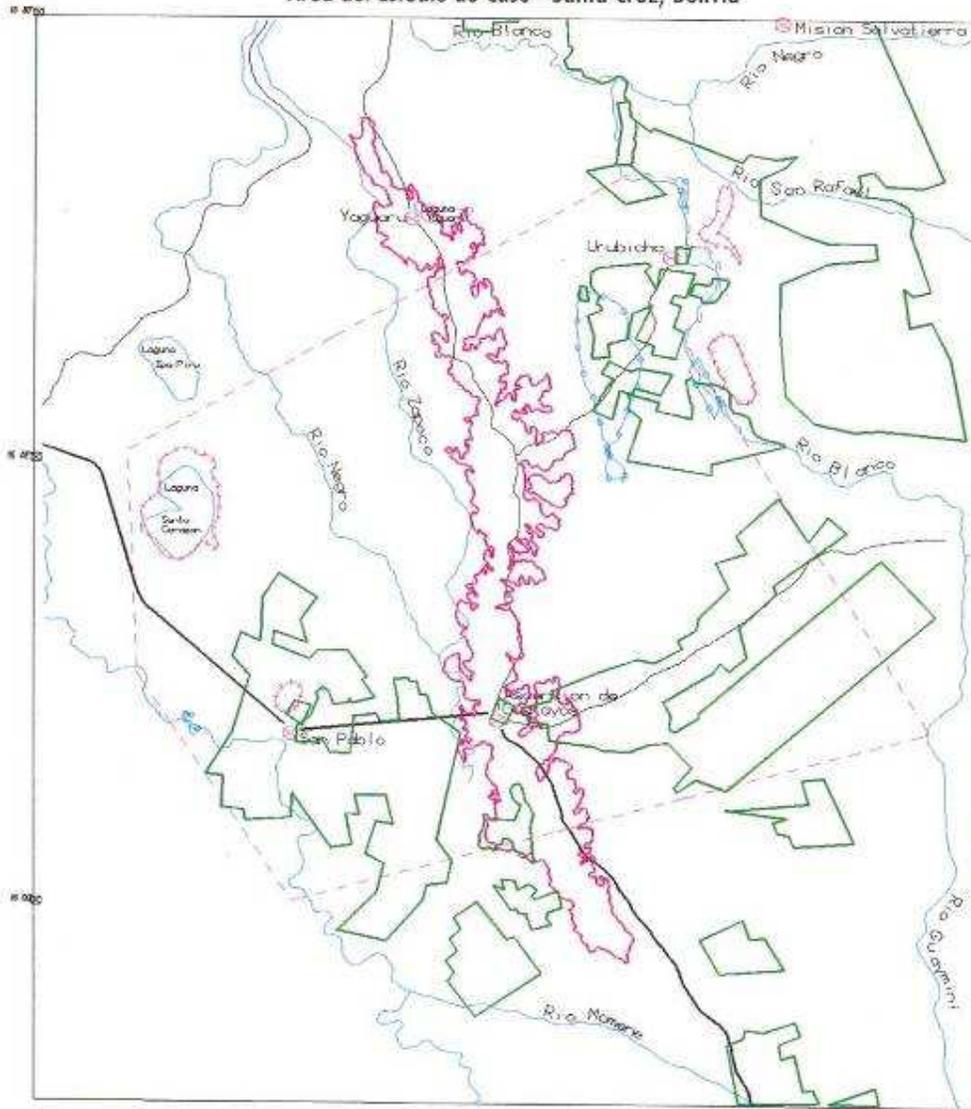
Proyectos evaluados:

- 1* Investigación y comercialización de la Jatata - Consejo Chirum
- 2* Comercialización de masi - COPNAG
- 3* Cooperativa de Tejedoras de Hanuacas - CIDAG/Cooperativiqui
- 4* Proyecto de Manejo y Aprovechamiento Forestal Lomerio - CICOL/APCOB
- 5* Proyecto Intercomunal de Manejo Ganadero - Capitanía de Izozog

Los Pueblos Guarayos y sus territorios Area del Estudio de Caso - Santa Cruz Bolivia



Areas de uso tradicional - zona de Guarayos
Area del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia

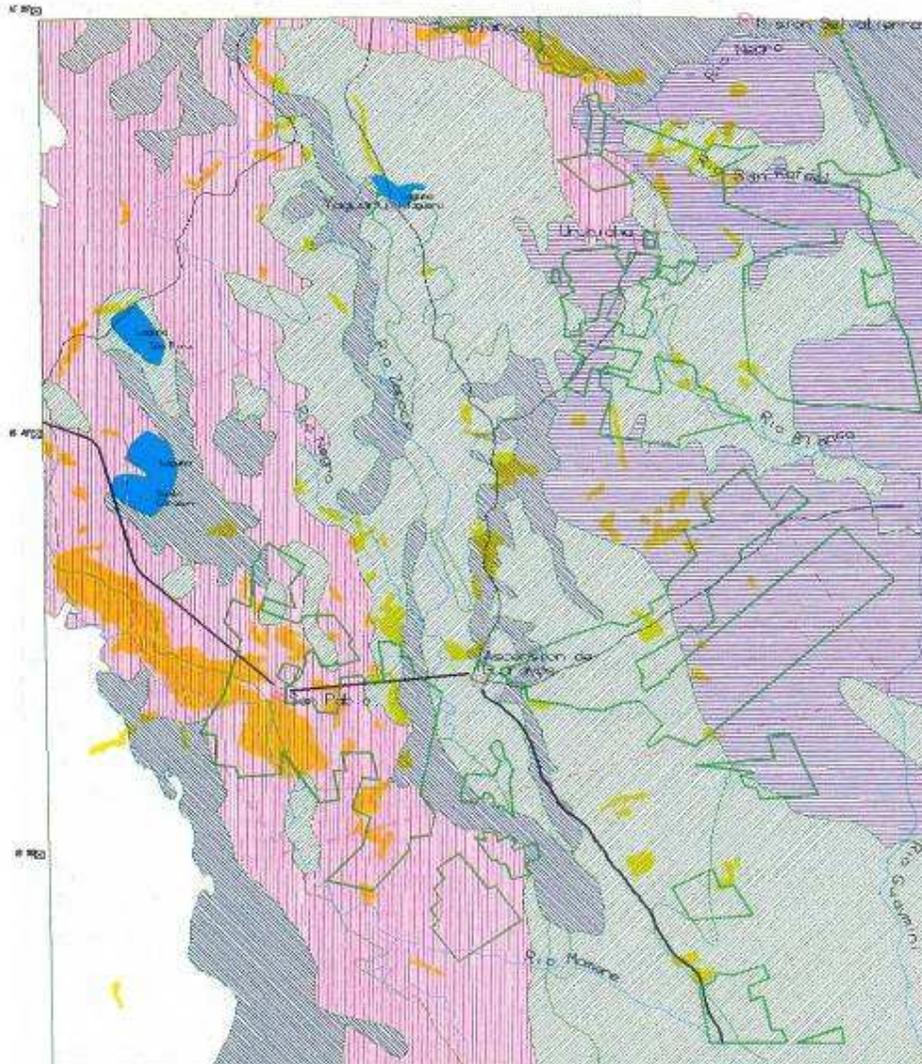


Leyenda

- Lindero del conjunto de parcelas indígenas
- Area de estudio
- Carretera principal
- Carretera secundaria
- Rios
- Area de cusi
- Area de caza
- Area de pesca
- Pueblos

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 CIMARN: Centro de Investigación y Manejo de
 Recursos Naturales, Universidad Autónoma
 Gabriel René Moreno
 Fuente:
 CORDECRUZ - KFW
 Escala 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Suelos y capacidad de uso mayor - zona de Guarayos Area del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia



Legenda

- | | | | |
|---|--|---|--|
|  | Marginalmente aptos para agricultura, ganadería o cultivos permanentes |  | Lindero del conjunto de parcelas indígenas |
|  | Aptos para ganadería o cultivos permanentes |  | Area de estudio |
|  | Aptos para uso agropecuario |  | Carretera principal |
|  | Marginalmente aptos para ganadería o cultivos permanentes |  | Carretera secundaria |
|  | Lagos |  | Rios |
|  | Area intervenida 1993 |  | Pueblos |

Elaborado por:

COICA - Oxfam Américas, 1994

Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

CIMARN: Centro de Investigación y Manejo de Recursos Naturales, Universidad Autónoma Gabriel René Moreno

Fuente:

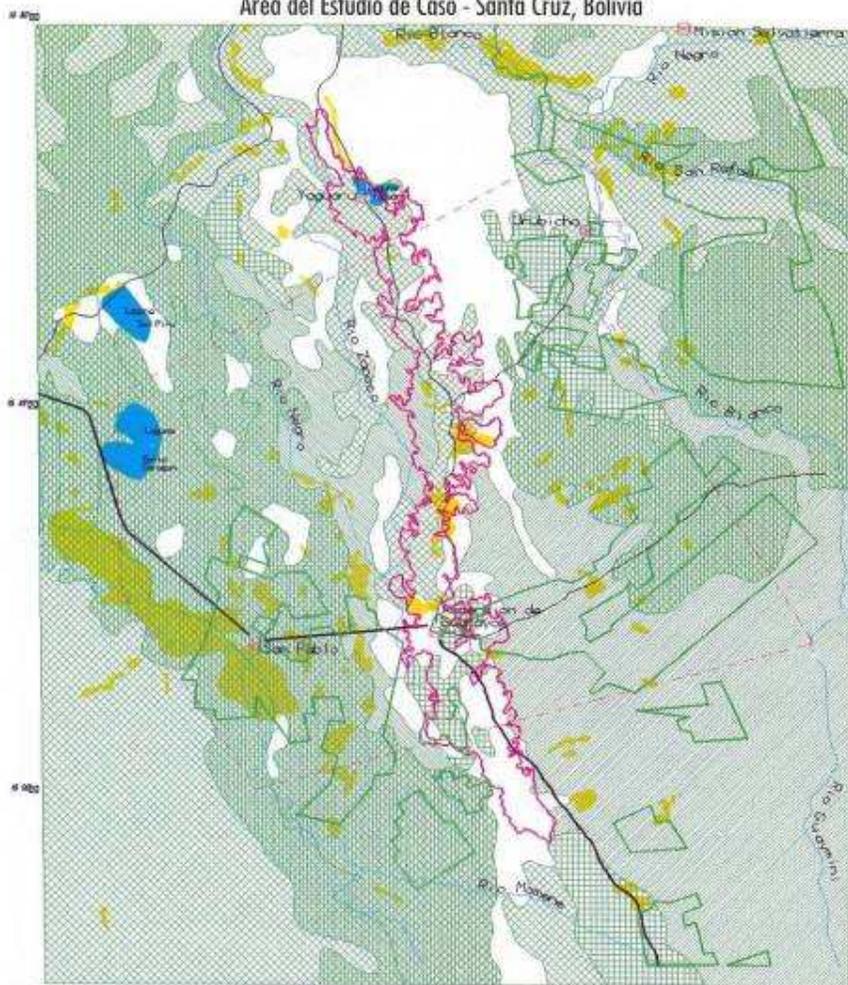
CORDECruz - KFW

Escala 1:200000

SIG: ARC/INFO

Potencial forestal - Zona de Guarayos

Area del Estudio de Caso - Santa Cruz, Bolivia



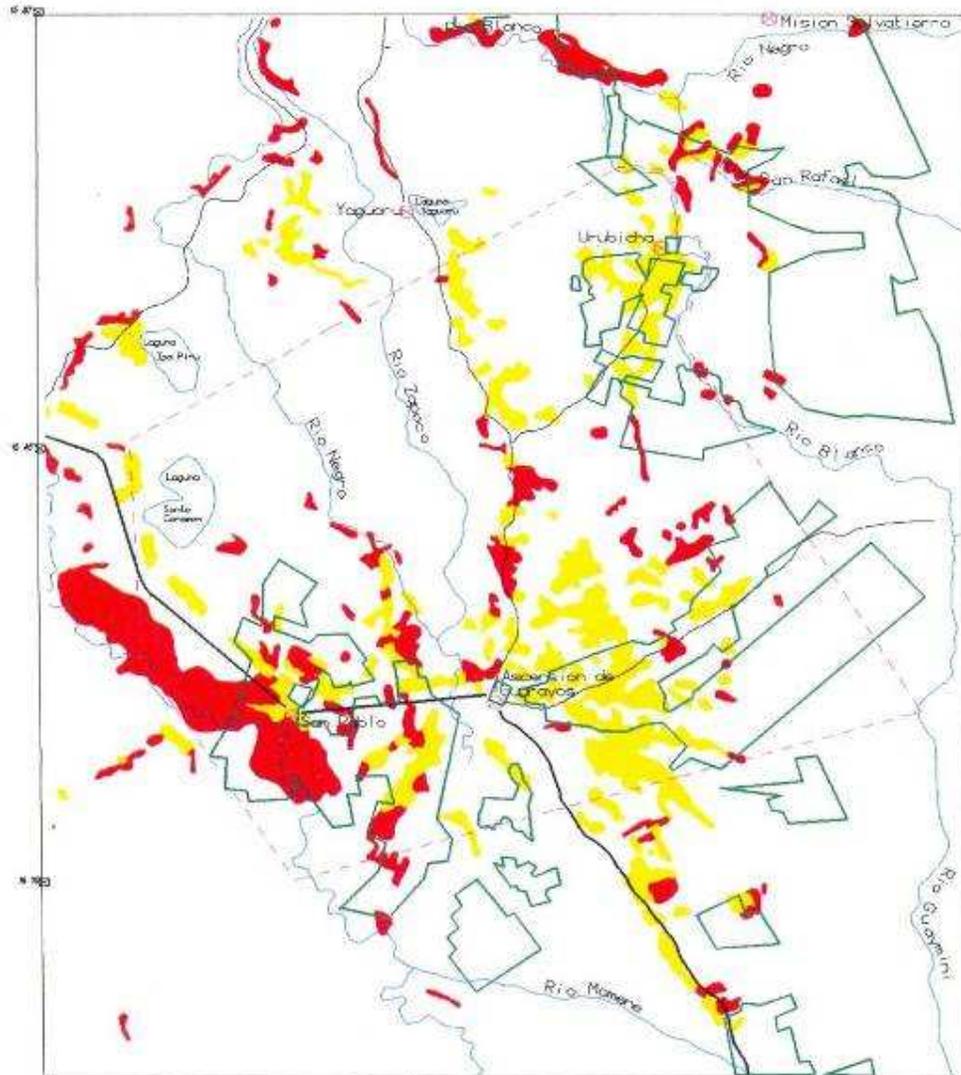
Legenda:

- | | | | |
|--|------------------------------|--|--|
| | Potencial forestal no existe | | Límetro del conjunto de parcelas indígenas |
| | Potencial forestal bajo | | Area de estudio |
| | Potencial forestal limitado | | Carretera principal |
| | Potencial forestal regular | | Carretera secundaria |
| | Potencial forestal muy alto | | Ríos |
| | Lagos | | Area de cusi |
| | Area intervenida | | Pueblos |

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 CIMARN: Centro de Investigación y Manejo de
 Recursos Naturales, Universidad Autónoma
 Gabriel René Moreno
 Fuente:
 CORDECRUZ - KFW
 Escala 1:200000
 SIG: ARC/INFO



Proceso de Deforestación entre 1988 - 1993 Area de Estudio de Caso - Santa Cruz Bolivia



Leyenda

- N** Límite del conjunto de parcelas indígenas
- N** Área de estudio
- N** Carretera principal
- N** Carretera secundaria
- N** Ríos

- Pueblos
- Bosque intervenido 1988
- Área deforestada 1988-1993

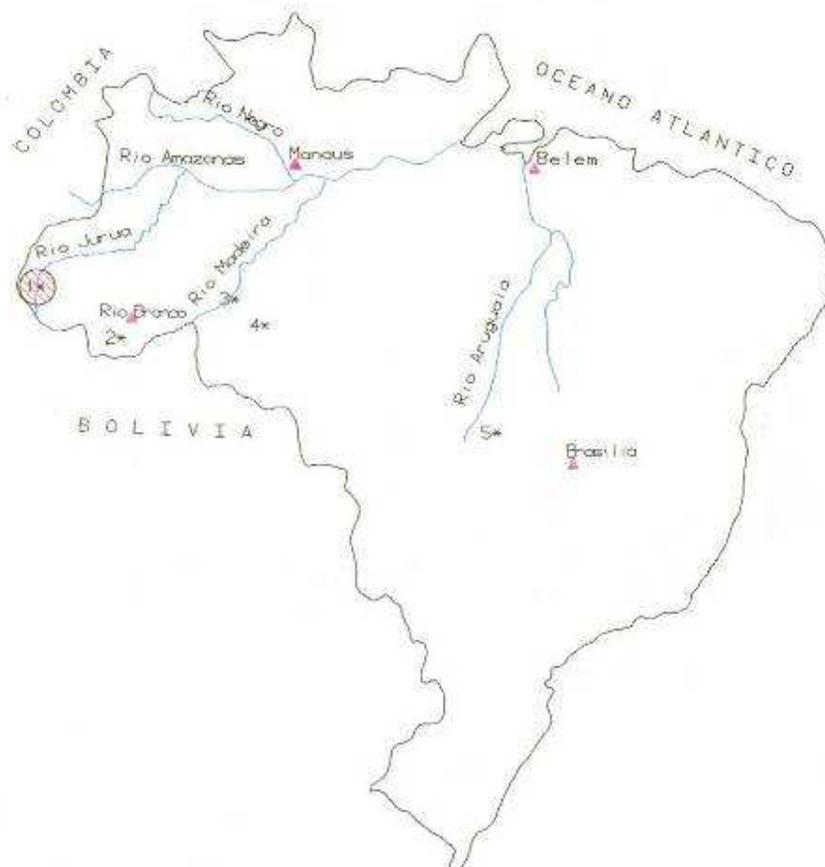
Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los
Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

CIMARN: Centro de Investigación y
Manejo de Recursos Naturales, Universidad
Autónoma Gabriel René Moreno

Fuente:
CORDECRUZ - KFW
Escala 1:200000
SIG: ARC/INFO



Áreas de Investigación en Brasil COICA - Oxfam América



Estudio de Caso:

- Área Indígena Kaxiniana del Río Jordão; miembro del Movimiento dos Povos Indígenas do Vale do Juruá

Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los
Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Proyectos evaluados:

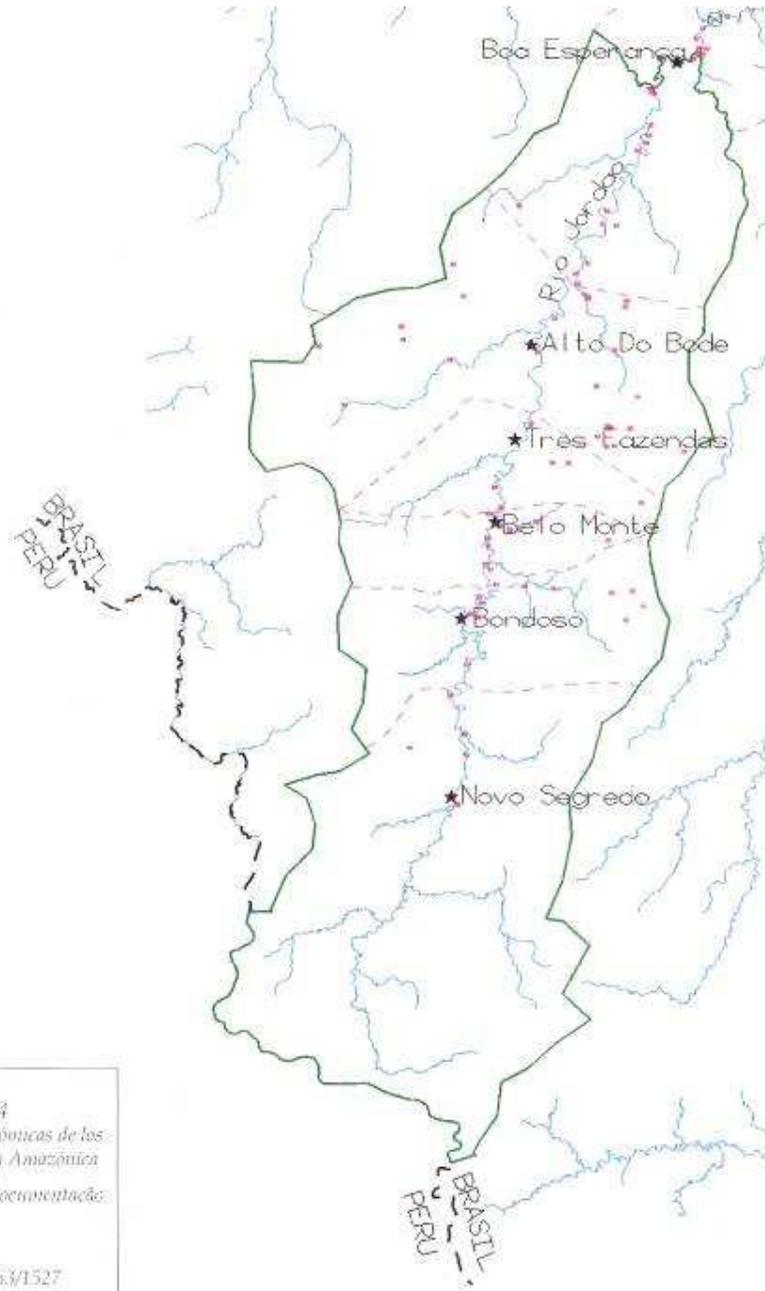
- 1° Cooperativas de Comercialización Kaxiniana - Comissão Pro Índio
- 2° Cooperativa de procesamiento de la castaña Xapuri - Conselho Nacional Seringueira
- 3° Proyecto Agroforestal RECA
- 4° Recuperación de áreas degradadas - IPHAE
- 5° Manejo y comercialización de recursos naturales - Centro Pesquisa Indígena/Aldes Xavante Pimentel Barbosa

Area del Estudio de Caso - Brasil

Area Indígena Kaxinawa de Rio Jordão - Acre

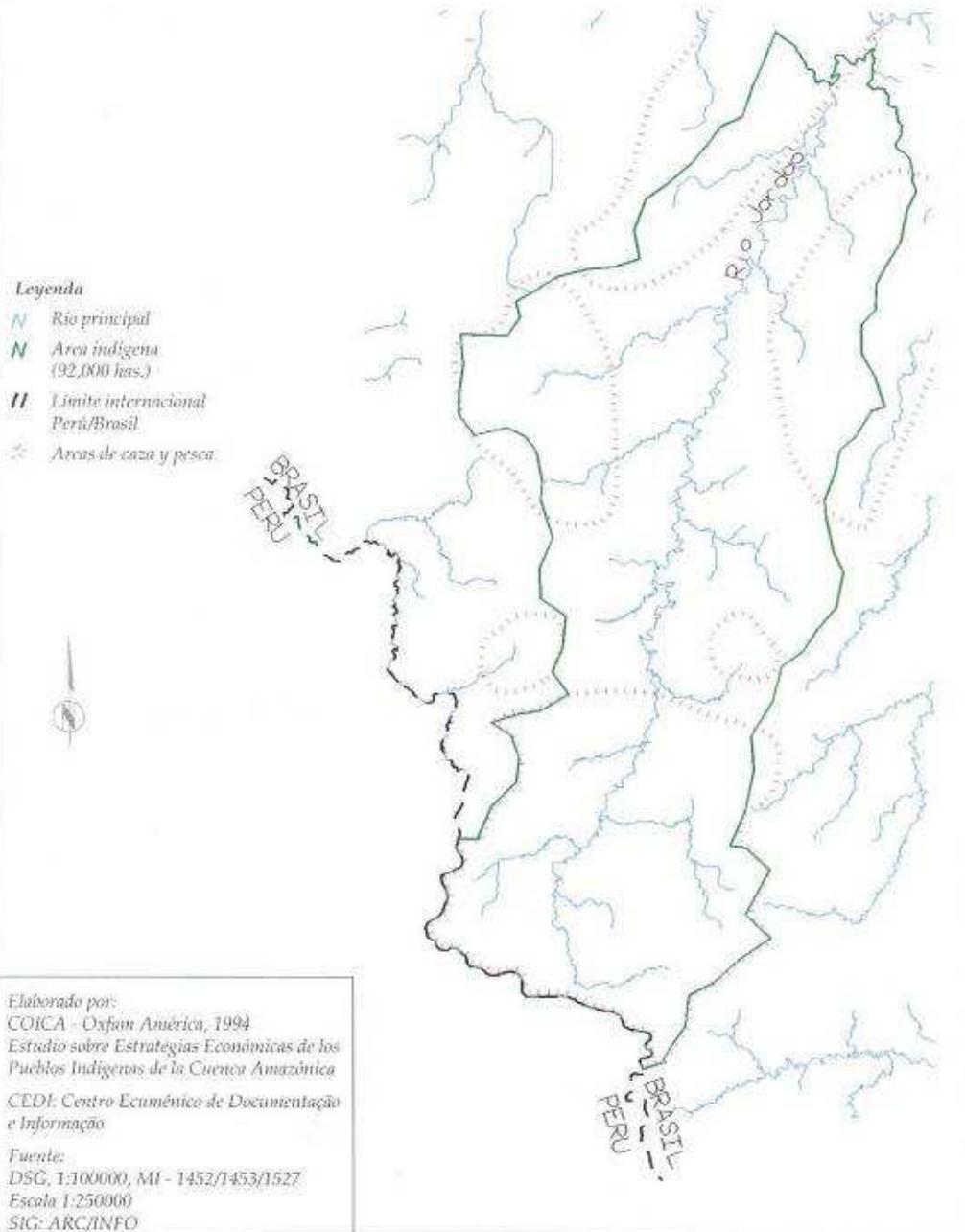
Legenda

- Asentamiento Kaxinawa*
- Cooperativa*
- Bodega central de la antigua concesión shirungá*
- Río principal*
- Area indígena (92.000 has)*
- Límite internacional Perú/Brasil*
- Límite antiguas concesiones shirungá*

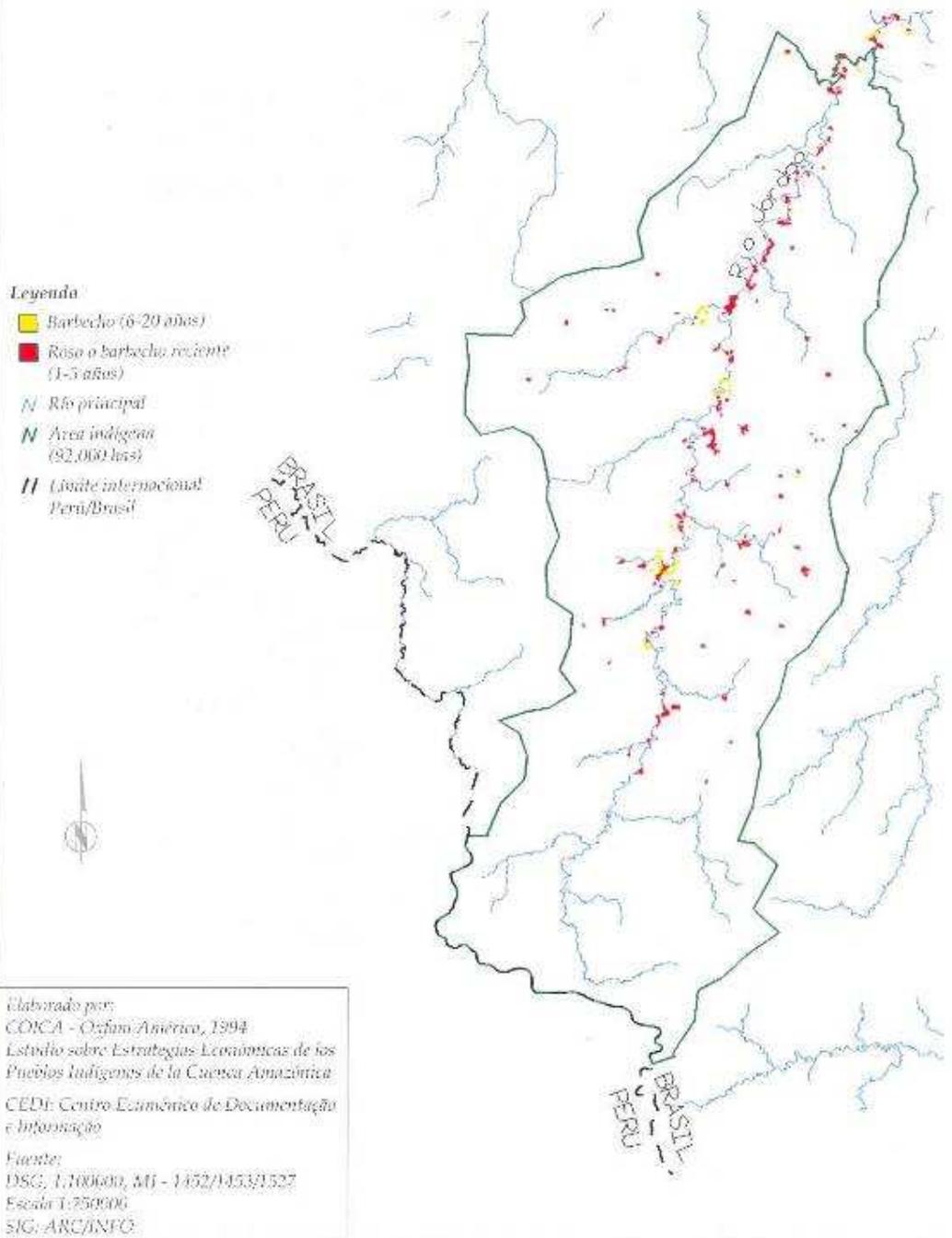


Elaborado por:
 COICA - Oficina América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 CEDI: Centro Ecuaméxico de Documentación
 e Información
 Fuente:
 DSG, E:100000, MI - 1452/1453/1527
 Escala 1:250000
 SIG: ARC/INFO

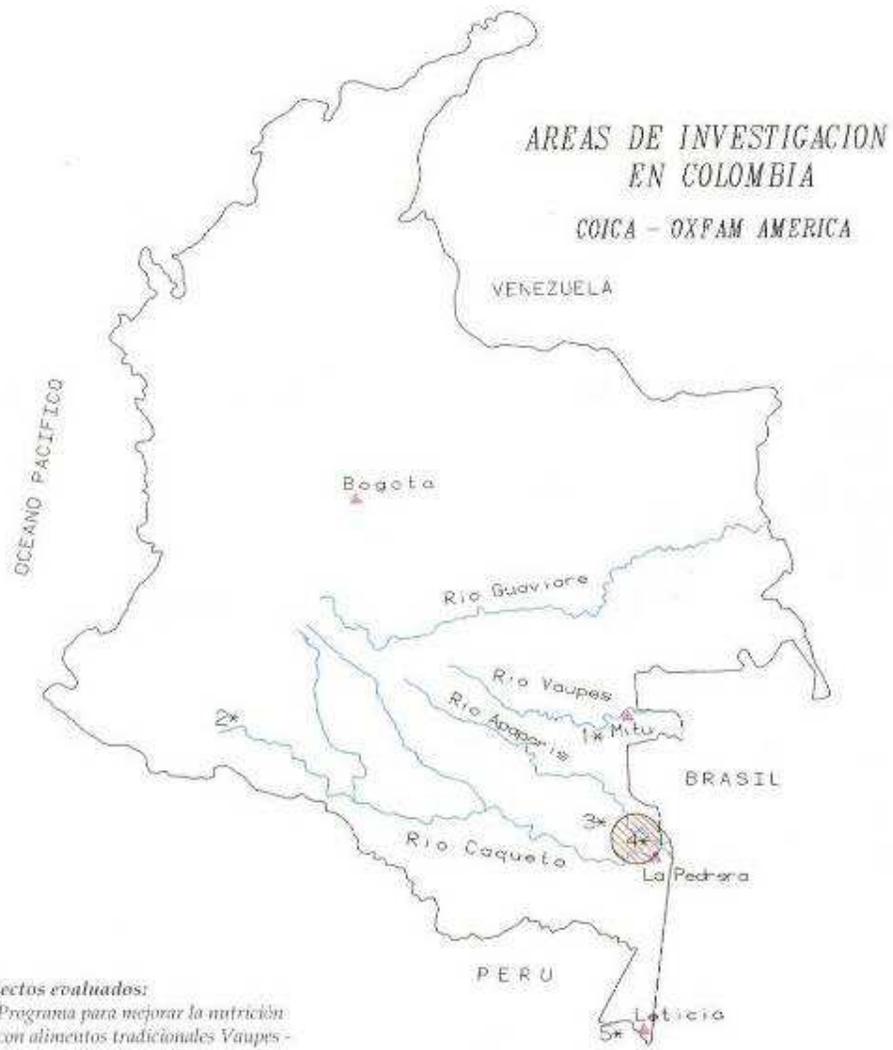
Áreas de uso tradicional - Indígenas Kaxinawa Estudio de Caso - Brasil, Río Jordão - Acre



Deforestación 1963 - Area Indígena Kaxinawa Estudio de Caso - Brasil, Río Jordão - Acre



Áreas de investigación en Colombia
COICA - Oxfam América



Proyectos evaluados:

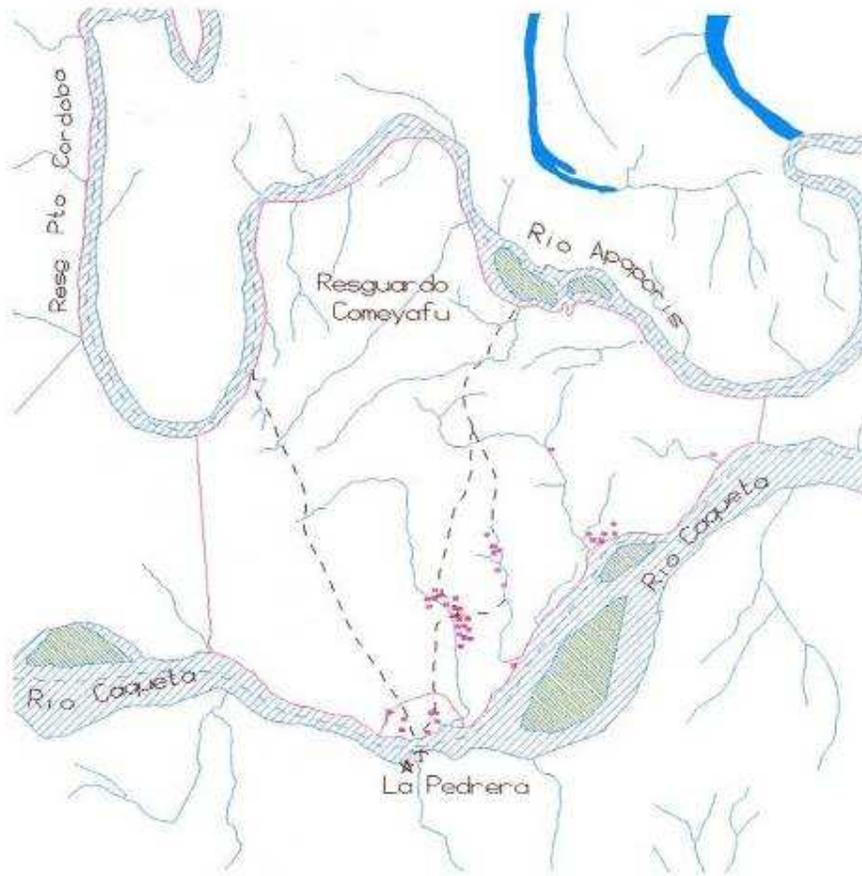
- 1* Programa para mejorar la nutrición con alimentos tradicionales Vaupes - UNIZAC/SSSV
- 2* Asociación de mujeres tejedoras de Iruca - Cabildo Inga de Mocos/CECOIN
- 3* Tiendas comunales (Miriti-Paraná) - Estación Antropológica
- 4* Lancha tienda: mercadeo, producción y tiendas comunales - Corregimiento de La Pedrera/Asuntos Indígenas
- 5* Comercialización del pescado ahumado en las comunidades indígenas de las riberas del Río Amazonas - EMCOPER S.A. /Min. Agricultura

Estudio de Caso:

- 3 Asentamientos indígenas (Yucuma, Macana y Letuama) entre los ríos Apaporis y Caqueta; miembros de OZIPEMA (ONIC)

Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Area del Estudio de Caso - Colombia
Resguardo Comeyafu - Parcialidad Yucuna
Entre los Rios Caquetá y Apaporis - Amazonas



Leyenda

 Ríos	 Familia indígena
 Río navegable	 Internado
 Resguardo	 Aeropuerto
 Trochus	 Base Militar

Elaborado por:

COICA - Oxfam América, 1994

Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:

Instituto Geográfico Agustín Codazzi

Mapa planimétrico 1:200000 - Bogotá, 1973

Instituto Colombiano de la Reforma Agraria

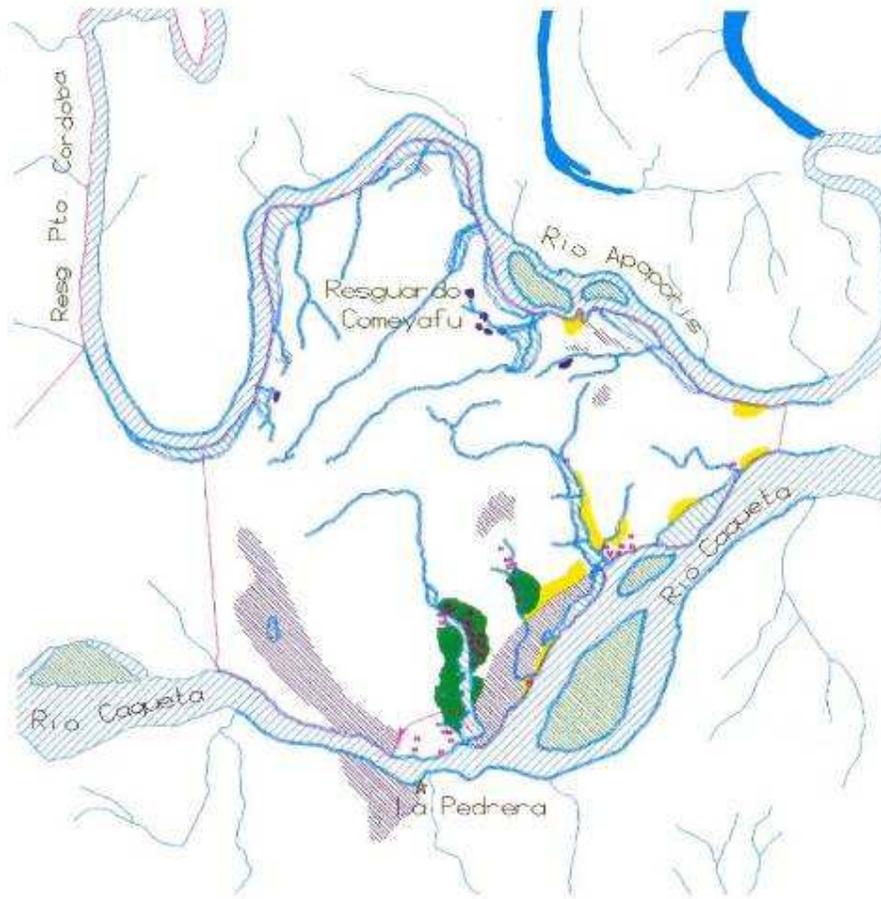
Mapa resguardo indígena Comeyafu 1:100000

Mapa resguardo indígena Pto. Córdoba 1:100000

Escala: 1:200000

SIG: ARC/INFO

Áreas de uso tradicional - Colombia
Resguardo Comeyafu - Parcialidad Yucuna
Entre los Ríos Caquetá y Apaporis - Amazonas

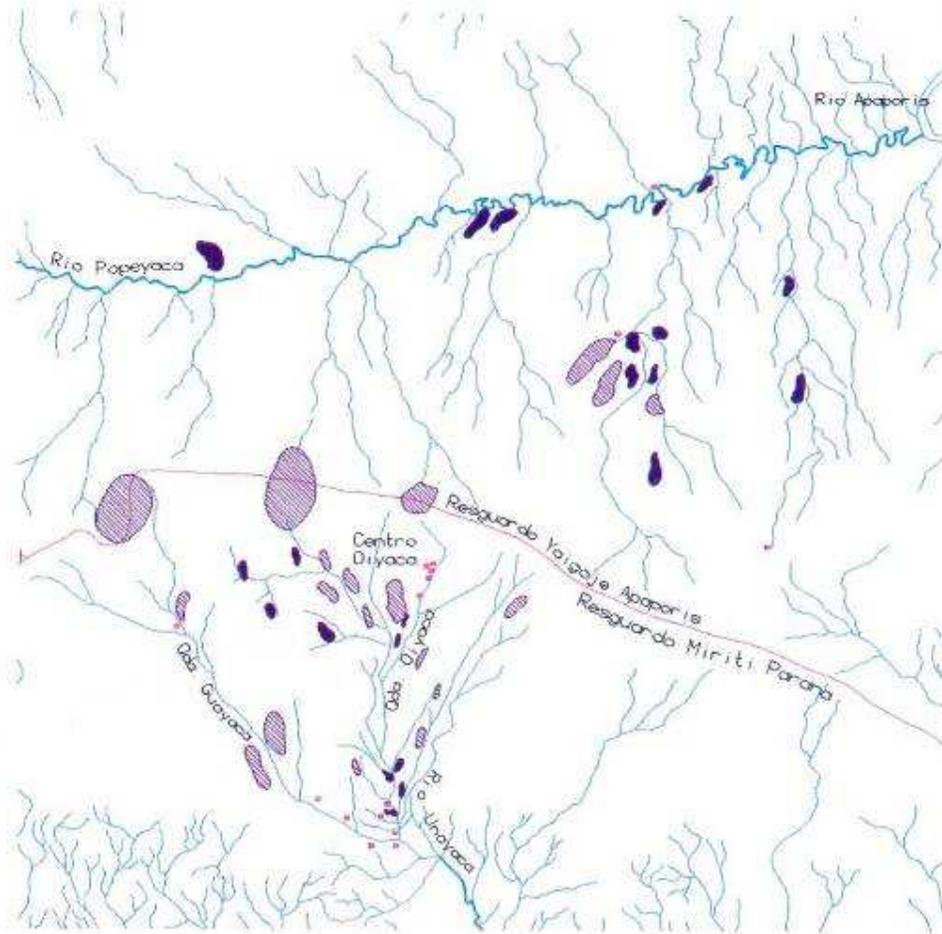


Legenda

- | | | | |
|---|------------------|---|-----------------------------|
| N | Ríos | | Áreas de caza y recolección |
| ▲ | Sitios de pesca | ■ | Rastrojo reciente |
| N | Resguardo | ■ | Rastrojo antiguo |
| • | Familia indígena | ■ | Saludos |
| † | Internado | ▨ | Cananguchal |
| | | ▨ | Rebasce |

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Instituto Geográfico Agustín Codazzi
 Mapa planimétrico 1:200000 - Bogotá, 1973
 Instituto Colombiano de la Reforma Agraria
 Mapa resguardo indígena Comeyafu 1:100000
 Mapa resguardo indígena Pto. Córdoba 1:100000
 Escala: 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Area del Estudio de caso - Colombia
Asentamiento Centro Oiyaca entre los Resguardos Indígenas
Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas



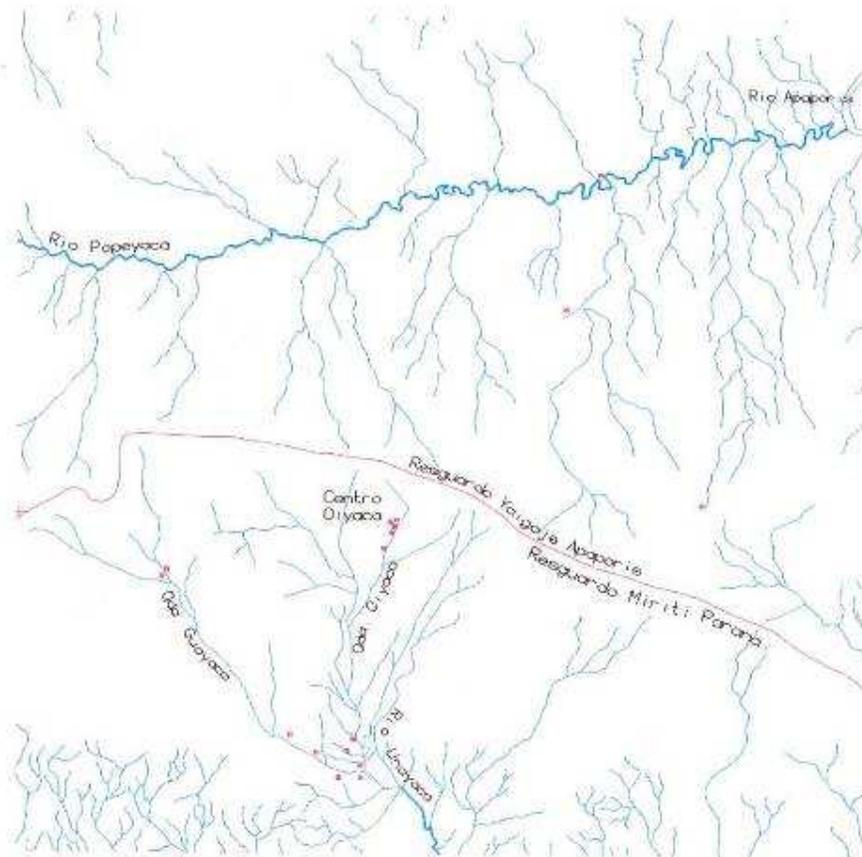
Leyenda

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| N Río principal | Áreas de caza y recolección |
| N Riachuelos | ■ Saludos |
| N Resguardo | ▨ Cananguchal |
| • Familia Indígena | |
| + Sitio de nacimiento de los Letuamas | |

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:
 Instituto Colombiano de la Reforma Agraria
 Mapa resguardo indígena Yai - Goje Apaporis
 Escala 1:200000, Bogotá 1987.
 Instituto Colombiano de Antropología; Mapa del
 Proyecto Apropriación Lingüística de Territorio
 Escala: 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Áreas de uso tradicional - Colombia
Asentamiento Centro Oiyaca entre los Resguardos Indígenas
Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas



Legenda

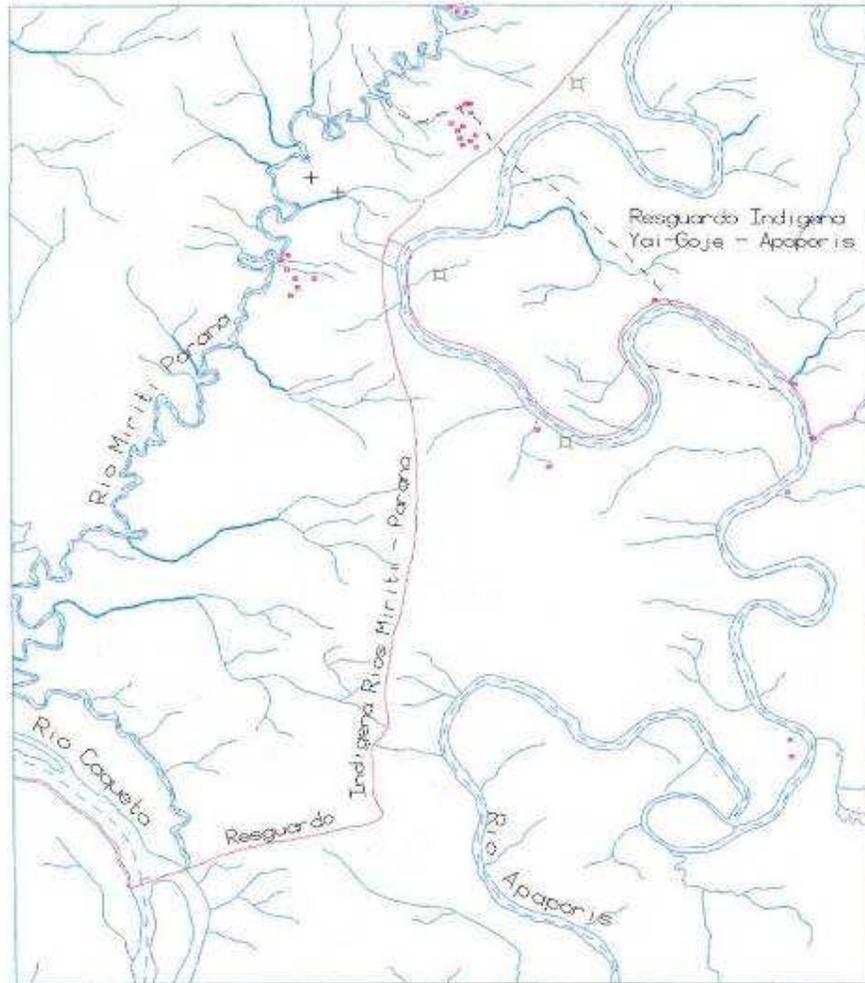
- | | |
|------------------------|---------------------------------------|
| N Río principal | • Familia indígena |
| N Riachuelos | ✦ Sitio de nacimiento de los Letuamas |
| N Resguardo | |



Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:
 Instituto Colombiano de la Reforma Agraria
 Mapa resguardo indígena Yai - Goje Apaporis
 Escala 1:200000, Bogotá 1987.
 Instituto Colombiano de Antropología, Mapa del
 Proyecto Aproximación Lingüística de Territorio
 Escala: 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Area del Estudio de Caso - Colombia
Asentamiento Centro Providencia entre los Resguardos indigenas
Yai-Goje - Apaporis y Miriti Parana - Dpto. Amazonas



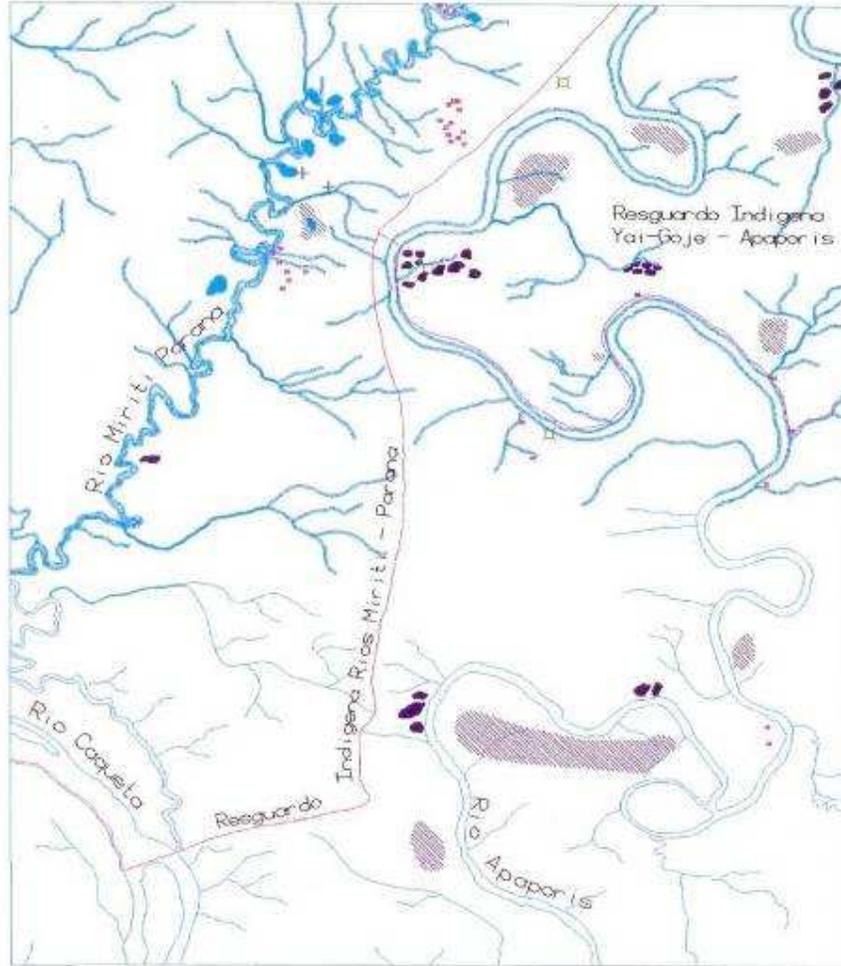
Leyenda

 Río principal	<i>Familia indígena</i>
 Riachuelos	
 Quebradas	+ Asentamientos antiguos
 Río navegable	≡ Rastrajes y campamentos
 Resguardo	
 Trochas	



Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Instituto Colombiano de la Reforma Agraria
 Mapa resguardo indígena Yai - Goje Apaporis
 Escala 1:200000, Bogotá 1987.
 Instituto Colombiano de Antropología; Mapa del
 Proyecto Apropiación Lingüística de Territorio
 Escala: 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Áreas de Uso tradicional - Colombia
Asentamiento Centro Providencia entre los Resguardos Indígenas
Yai-Goje - Apaporis y Miriti Paraná - Dpto. Amazonas



Legenda

- | | | |
|------------------|-------------------------|------------------------------|
| Ríos y quebradas | Familia indígena | Áreas de caza y recolección: |
| Sitios de pesca | Asentamientos antiguos | Salados |
| Resguardo | Rastrojos y campamentos | Cananguchal |
| | | Lagos |

Elaborado por:

COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:

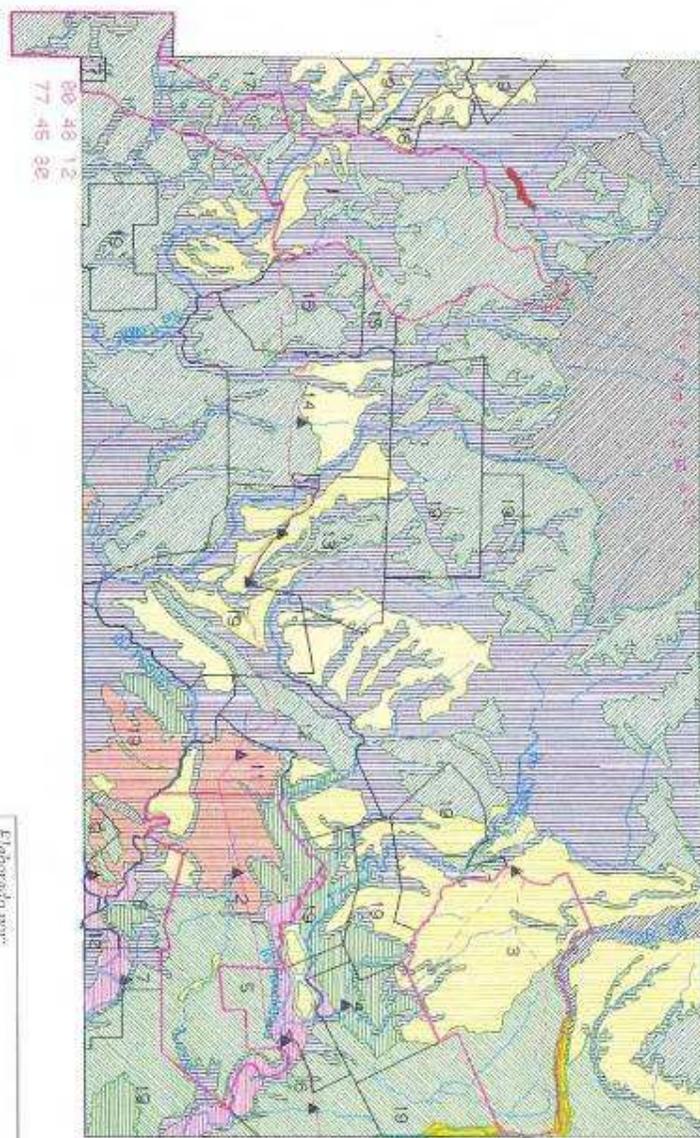
Instituto Colombiano de la Reforma Agraria
 Mapa resguardo indígena Yai - Goje Apaporis.
 Escala 1:200000, Bogotá 1987.
 Instituto Colombiano de Antropología; Mapa del
 Proyecto Apropriación Lingüística de Territorio
 Escala: 1:200000
 SIG: ARC/INFO

Por inconvenientes de orden técnico, nos hemos visto limitados en publicar el mapa del Ecuador y poder señalar los lugares donde se realizaron los estudios de caso.

Suelos y capacidad de uso mayor - zona Sumaco

Comunidades Quichua Sumaco - Napo, Ecuador

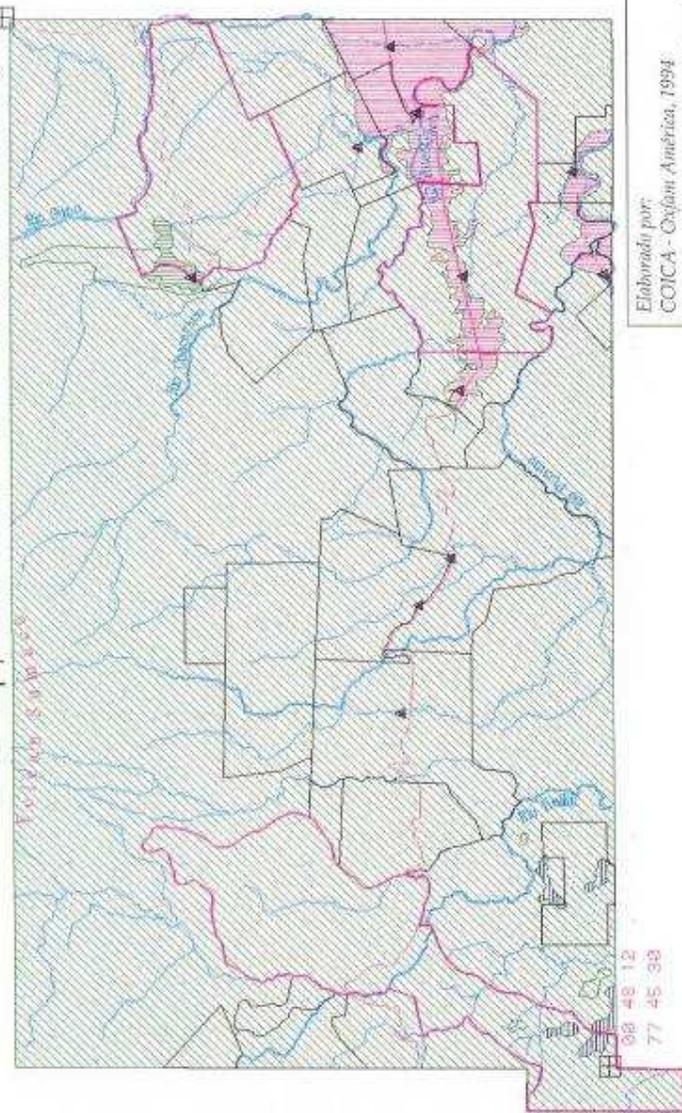
- Legenda**
- 1 Asociación Mamburacu
 - 2 Comuna 24 de Mayo
 - 3 Asociación Achta
 - ▲ Puchlos
 - N Linderos de Comunidades
 - N Linderos de Comunidades estudiadas
 - N Carretera de 2do Orden
 - N Carretera de 3er Orden
 - Cultivos muy intensivos
Pendiente 0 - 4%
 - Cultivos intensivos
Pendiente 4 - 8%
 - Cultivos intensivos
Pendiente 8 - 16%
 - Cultivos moderados
Pendiente 16 - 32%
 - Agroforestería
Pendiente 32 a 64%
 - Pastoreo
Pendiente 40%
 - Silvicultura
Pendiente 40%
 - Agroforestería-cultivos moderados
 - Agroforestería-silvicultura
 - Agroforestería silvicultura
 - Vida silvestre y recreación
 - Vida silvestre y recreación



Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los
Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
Fuente:
Programa Nacional de Regionalización
Escala: 1:230000
SIG: ARC/INFO

Mapa de uso actual 1977
Comunidades Quichua
Sumaco - Napo, Ecuador

08 83 35
 77 19 46



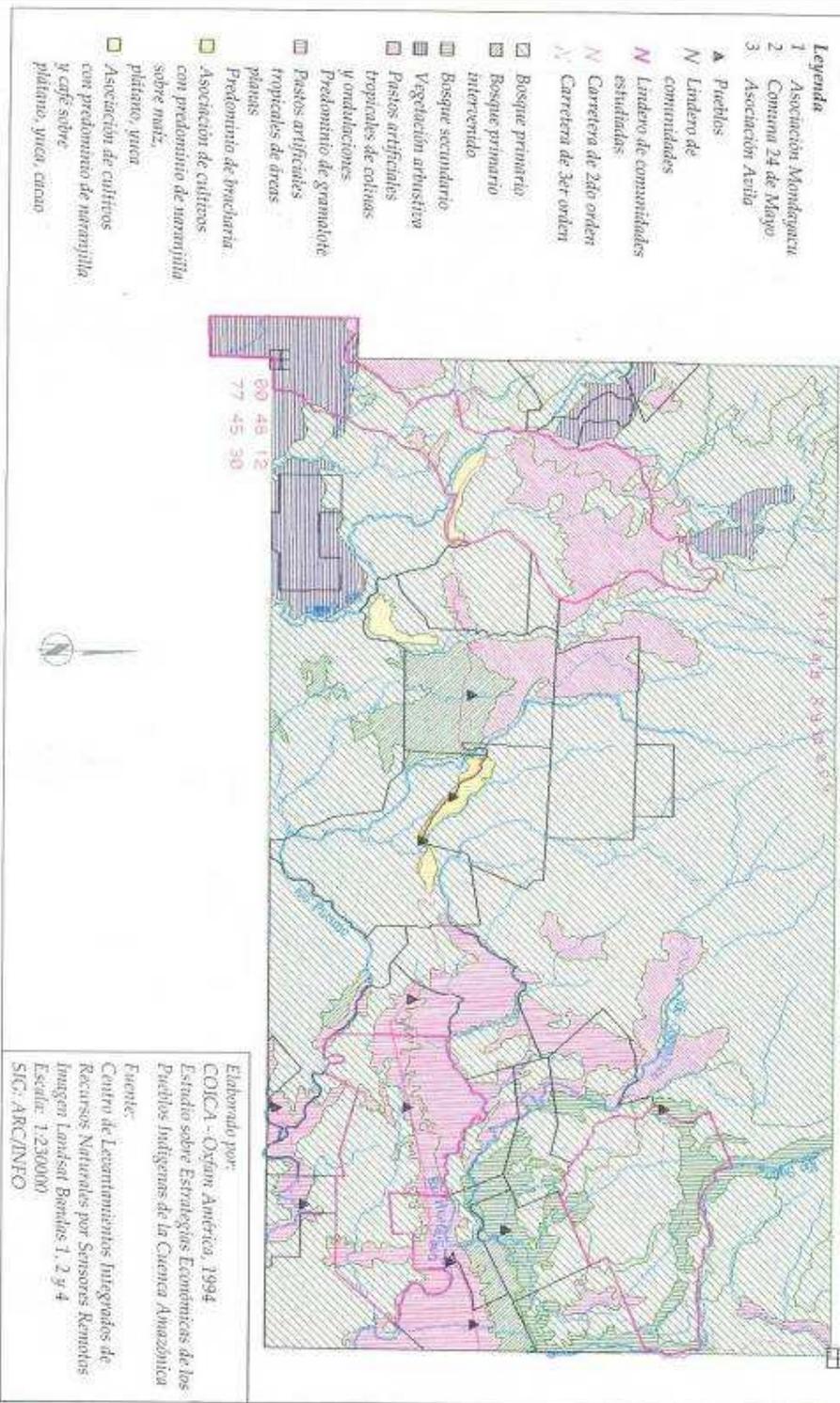
- Legenda**
- 1 Asociación Moidayaca
 - 2 Comuna 24 de Mayo
 - 3 Asociación Amila
 - ▲ Pueblos
 - N Líndero de comunidades
 - N Líndero de comunidades estuadas
 - N Carretero de 2do orden
 - N Carretero de 3er orden
 - Bosque primario no intervenido
 - Bosque secundario
 - Vegetación arbustiva
 - Pastos artificiales tropicales de áreas planas
 - Predominancia de bochografía

08 46 12
 77 45 33



Elaborado por:
 COICA - Orlán, América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Centro de Levantamientos Integrados de
 Recursos Naturales por Sensores Remotos
 Imagen Landsat Bandas 1, 2 y 4
 Escala 1:230000
 SIG: ARC/INFO

Mapa de uso actual 1986
Comunidades y Asociaciones Quichua
Sumaco - Napo, Ecuador



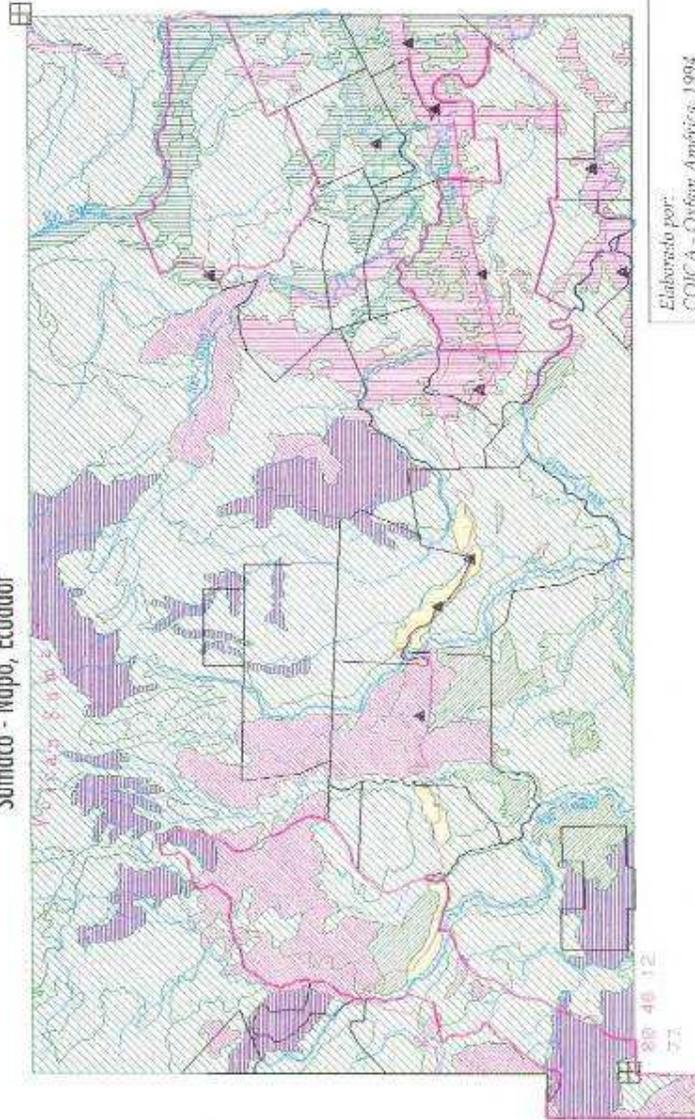
- Legenda**
- 1 Asociación Monteguala
 - 2 Comuna 24 de Mayo
 - 3 Asociación Aña

- ▲ Pueblos
- N Lindero de comunidades
- N Lindero de comunidades estuhadas
- N Carretera de 2do orden
- N Carretera de 3er orden

- ▨ Bosque primario
- ▨ Bosque primario intereruido
- ▨ Bosque secundario
- ▨ Vegetación arboresiva tropical de cobras y ondulaciones
- ▨ Predominio de gramíneas tropicales de áreas planas
- ▨ Predominio de brechalaria
- ▨ Asociación de cultivos con predominio de manojilla sobre maiz
- ▨ Asociación de cultivos con predominio de manojilla y café sobre plátano, yuca, cacaan

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Centro de Levantamientos Integrados de
 Recursos Naturales por Sensores Remotos
 Imagen Landsat Bordes 1, 2 y 4
 Escala: 1:250000
 SIG: ARCI/INPO

Mapa de uso actual 1990
Comunidades Quichua
Sumaco - Napo, Ecuador



Leyenda

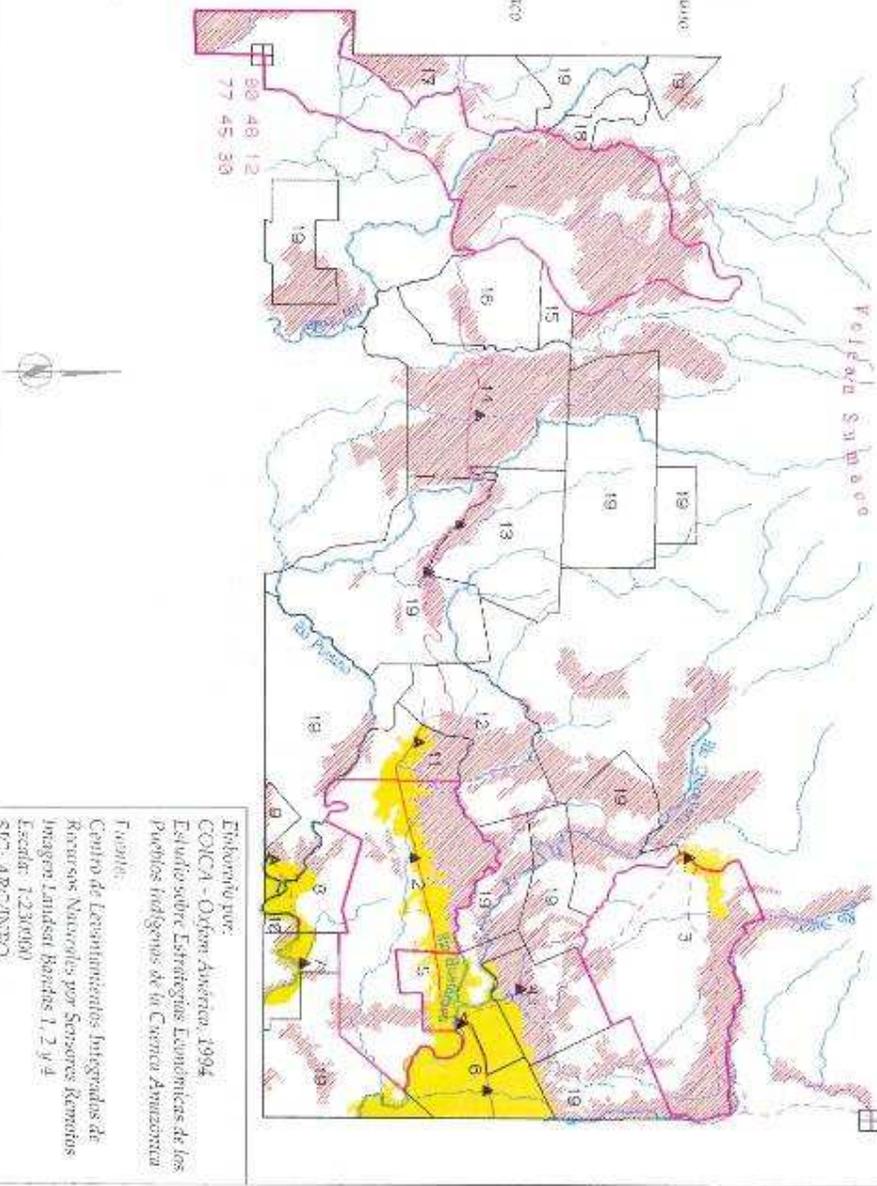
- 1 Asociación Mondragueta
- 2 Comuna 24 de Mayo
- 3 Asociación Avila
- ▲ Puentes
- N Líndero de comunidades/Asociaciones
- M Líndero de comunidades establecidas
- N Carretera de 2do orden
- N Carretera de 3er orden
- ▨ Bosque primario
- ▩ Bosque primario intermedio
- ▧ Bosque secundario
- ▦ Vegetación arbustiva
- ▥ Pastos artificiales tropicales de cobros y embudaciones
- ▤ Predominio de gramíneas
- ▣ Pastos artificiales tropicales de áreas planas.
- ▢ Predominio de bracharia
- Asociación de cultivos con predominio de naranjilla sobre maíz, plátano, yuca
- Asociación de cultivos con predominio de naranjilla y café sobre sobre plátano, yuca, cacao

Elaborado por:
 COICA - Oxfam, América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los
 Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Centro de Levantamientos Integrados de
 Recursos Naturales por Sensores Remotos
 Imagen Landsat Bandas 1, 2 y 4
 Escala: 1:230960
 SIG: ARC/INFO

Proceso de Intervención Humana entre 1977 - 1990

Comunidades Quichua Sumayo - Mapo, Ecuador

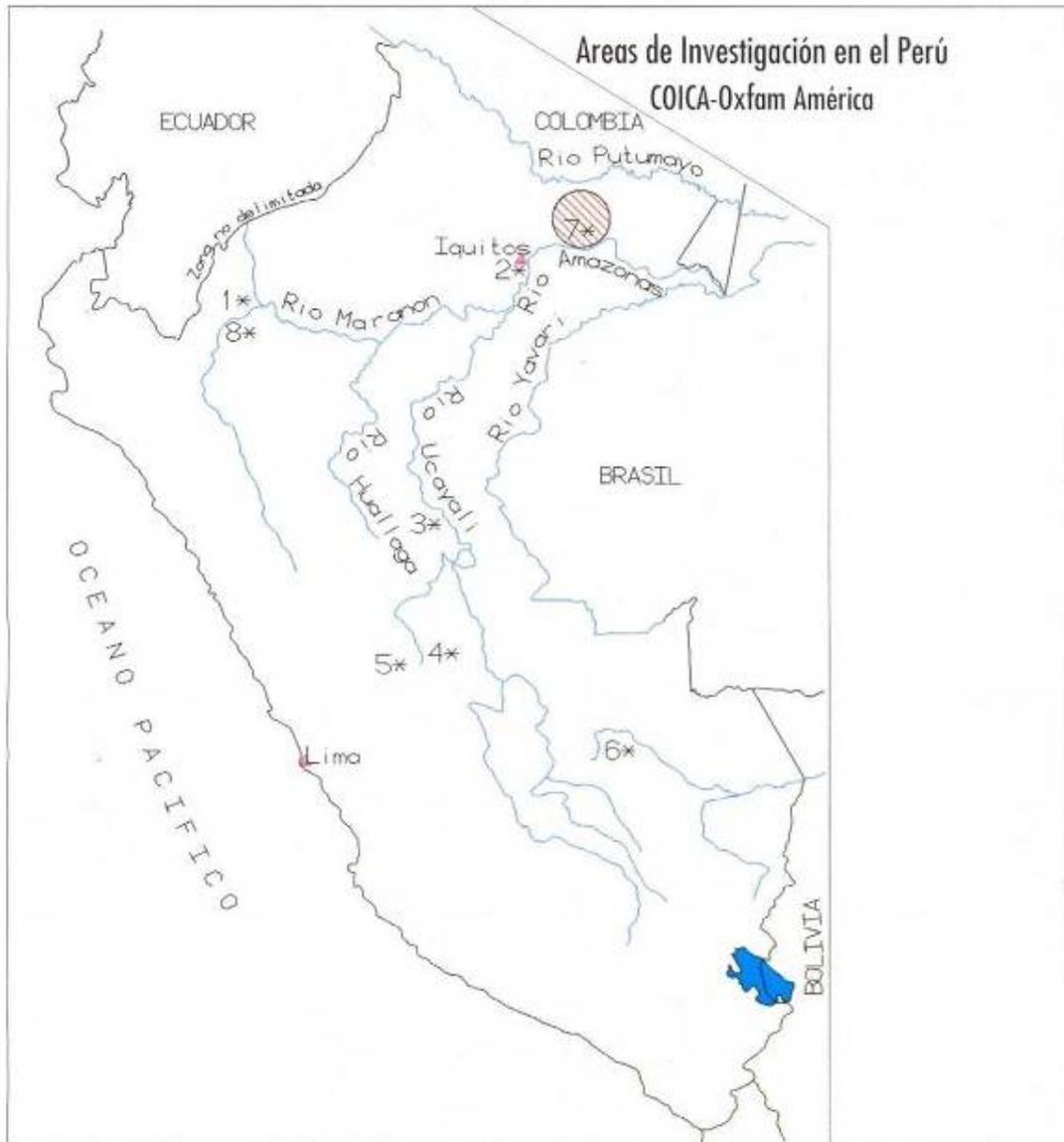
- Legenda**
- 1 Asociación Moudugaxa
 - 2 Comuna 24 de Mayo
 - 3 Asociación Achi
 - 4 Asociación Luis Obregón
 - 5 Huetaraca - Chacoguen
 - 6 Asociación 15 de Febrero Huiruro
 - 7 Carisaco
 - 8 Puyuro - Catapicho
 - 9 Catapicho - Tucarú
 - 10 Catapicho (nuevas áreas)
 - 11 Huetaraca
 - 12 Huetaraca Puyuro
 - 13 Centro Indígena Huetaraca Sumaco
 - 14 Cooperativa Huetaraca
 - 15 Sumaco
 - 16 Challopén
 - 17 Asociación Sumaco
 - 18 Alto Pano
 - 19 Cadome
- ▲ Pueblos
- M Lugar de comunidades
comunidades
- M Lugar de comunidades
estables
- N Carreteras de 2do orden
- N Carreteras de 3er orden
- Área intervenida 1977
- Área intervenida entre
1977 - 1990



Elaborado por:
COICA - Oxfam América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los
Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:
Centro de Levantamientos Integrados de
Recursos Naturales por Sensores Remotos
Escala: 1:230000
SIC: ARCD/INRO

Áreas de Investigación en el Perú COICA-Oxfam América



Estudio de Caso:

14 Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina, Yagua de la Cuenca del Río Ampiyacu; conforman la FECONA (AIDSESP).

Elaborado por:
COICA - OXFAM América, 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los
Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
E. Tuesta, M. Pariona
Unidad SIG-Arc/Info

Proyectos Evaluados:

- 1* Huertos Integrales Familiares y Comunales (HIFCO) - Alto Marañón AIDSESP
- 2* HIFCO - Iquitos
- 3* HIFCO - Yarinacocha
- 4* HIFCO - Selva Central
- 5* Taller de Cerámica - Comunidad Tsachopen
- 6* Reforestación Comunal en la zona de amortiguamiento del Parque Nacional Manu - Fundación Peruana para la Conservación de la Naturaleza
- 7* Programa de producción y comercialización de Artesanía - FECONA/ANTISUIYO
- 8* Programa de promoción económica - Consejo Aguaruna Huambisa

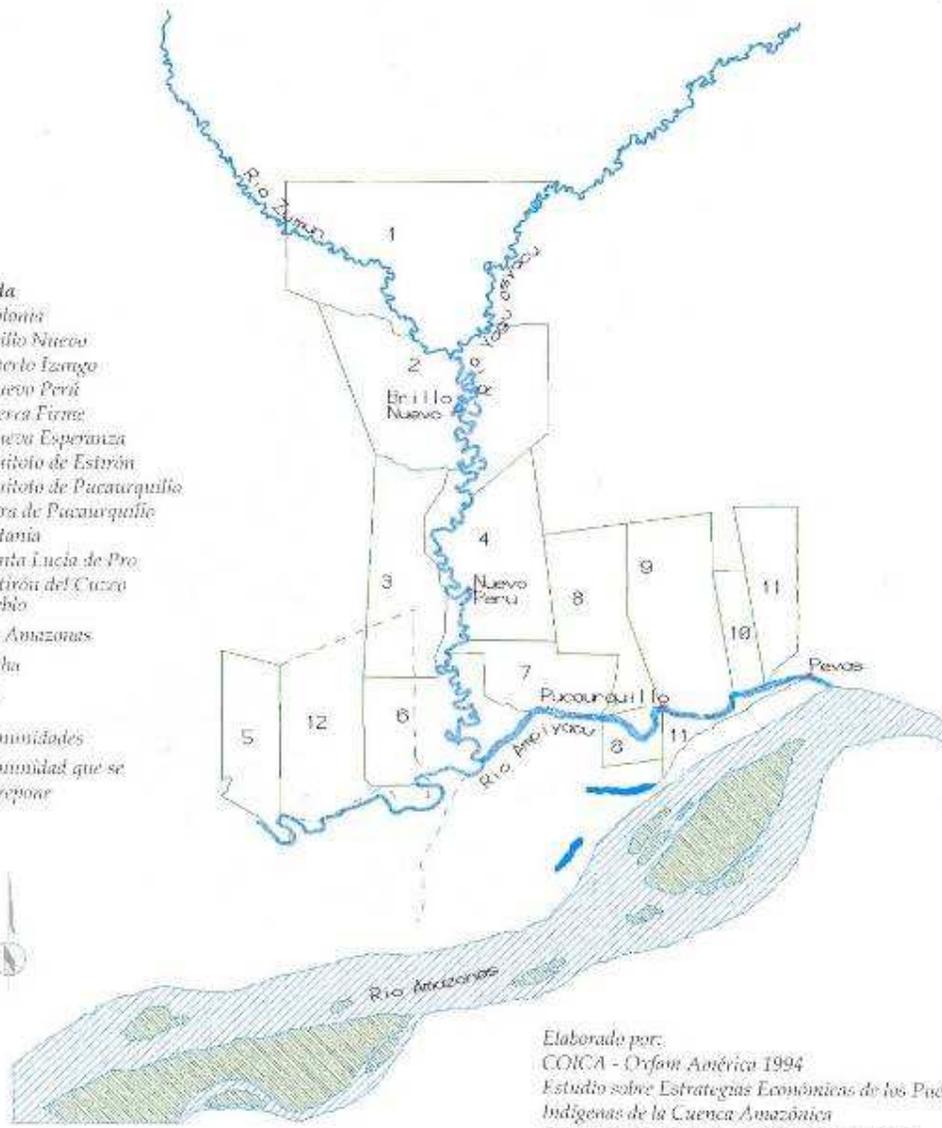
Area del Estudio de Caso - Perú

Comunidades Huitoto, Bora, Ocaína y Yagua, Río Ampiyacu - Loreto

83 83
71 49

Leyenda

- 1 Colonia
- 2 Brillo Nuevo
- 3 Puerto Izango
- 4 Nuevo Perú
- 5 Tierra Firme
- 6 Nueva Esperanza
- 7 Huitoto de Estrón
- 8 Huitoto de Pacaurquillo
- 9 Bora de Pacaurquillo
- 10 Betania
- 11 Santa Lucía de Pro
- 12 Estrón del Cuzco
- Pueblo
- ▨ Río Amazonas
- Cocha
- ▨ Isla
- N Comunidades
- pl Comunidad que se superpone



Elaborado por:
COICA - Orfan América 1994
Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos
Indígenas de la Cuenca Amazónica
E. Tuesta, M. Pariona. Unidad SIG-Arc/Info

Fuente:
Imagen de Satélite Landsat TM, 1:100000
Plano Titulación Comunidades Nativas
Imagen de Radar Restituido 1:100000
Instituto Geográfico Militar
Escala: 1:200000
SIG: ARC/INFO

83 38
72 18

Fisiografía de la Cuenca - Río Ampiyacu
Area del Estudio de Caso - Perú
Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina y Yagua
Río Ampiyacu - Loreto

03 03
71 49

Leyenda

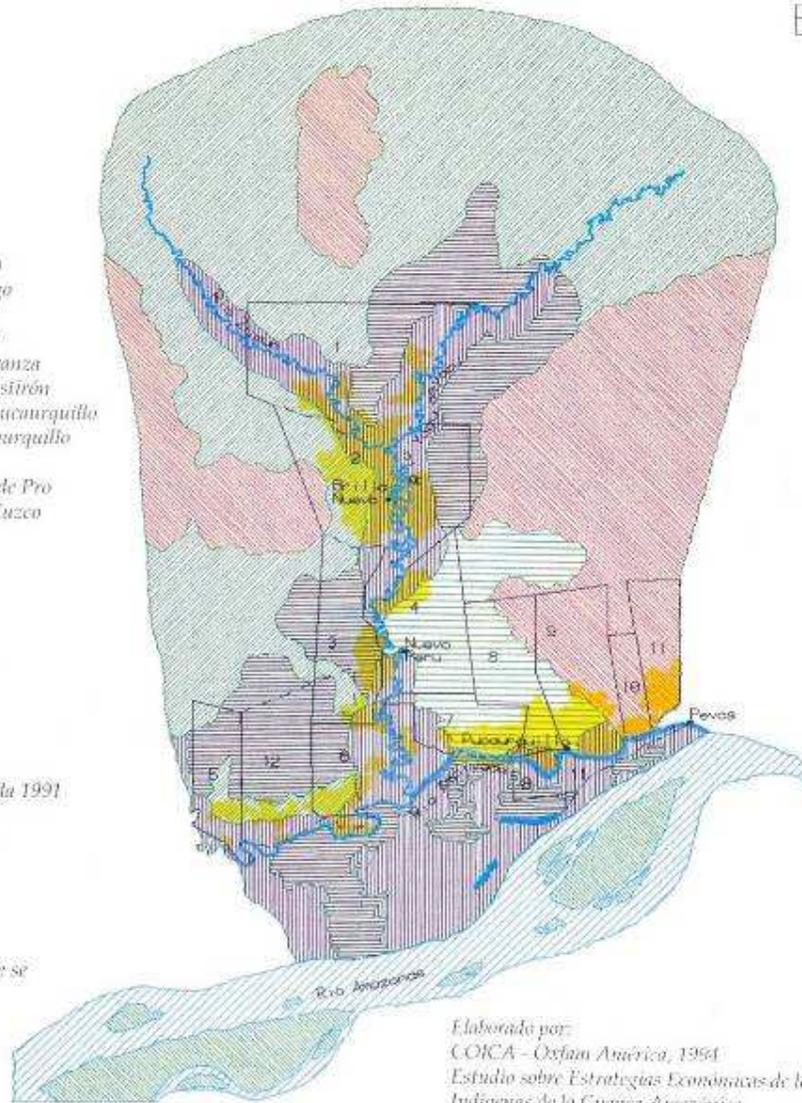
- 1 Colonia
- 2 Brillo Nuevo
- 3 Puerto Izargo
- 4 Nucco Perú
- 5 Tierra Firme
- 6 Nueva Esperanza
- 7 Huitoto de Estirón
- 8 Huitoto de Pacaurquillo
- 9 Bora de Pacaurquillo
- 10 Betania
- 11 Santa Lucía de Pro
- 12 Estirón del Cuzco

• Pueblo

- Terraza baja
- Terraza baja disectada
- Terraza alta
- Terraza alta disectada
- Colina baja
- Area intervenida 1991
- Río Amazonas
- Cocha
- Isla

N Comunidades

N Comunidad que se sobrepone



03 00
72 10

Area intervenida por tipo de fisiografía	
Terraza baja	469 Ha.
Terraza baja disectada	3521 Ha.
Terraza alta	1245 Ha.
Terraza alta disectada	1298 Ha.
Colina baja	584 Ha.

Elaborado por:
 COICA - Oxfam América, 1994
 Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica
 Fuente:
 Imagen de Satélite Landsat TM, 1:100000, 1991
 arena - Departamento de SIG
 Instituto Nacional de Recursos Naturales
 Plano Titulación Comunidades Nativas
 Imagen de Radar Restituido 1:100000
 Instituto Geográfico Militar
 Escala: 1:2500000
 SIG: ARC/INFO

Proceso de Deforestación en la Amazonía 1979 - 1991

Area de Estudio de Caso - Perú
Comunidades Huitoto, Bora, Ocaina y Yagua
Río Ampiyacu - Loreto

83 83
71 49

Leyenda

- 1 Colonia
 - 2 Brillo Nuevo
 - 3 Puerto Izango
 - 4 Nuevo Perú
 - 5 Tierra Firme
 - 6 Nueva Esperanza
 - 7 Huitoto de Estirón
 - 8 Huitoto de Pucaurquillo
 - 9 Bora de Pucaurquillo
 - 10 Betania
 - 11 Santa Lucía de Pro
 - 12 Estirón del Cuzco
- Pueblo
 - Bosque intervenido 1979
 - Área deforestada 1979 - 1991
 - ▨ Río Amazonas
 - Cacha
 - ▨ Isla
- ≡ Comunidades
≡ Comunidad que se superpone

Diferencia del Área intervenida entre 1979 y 1991

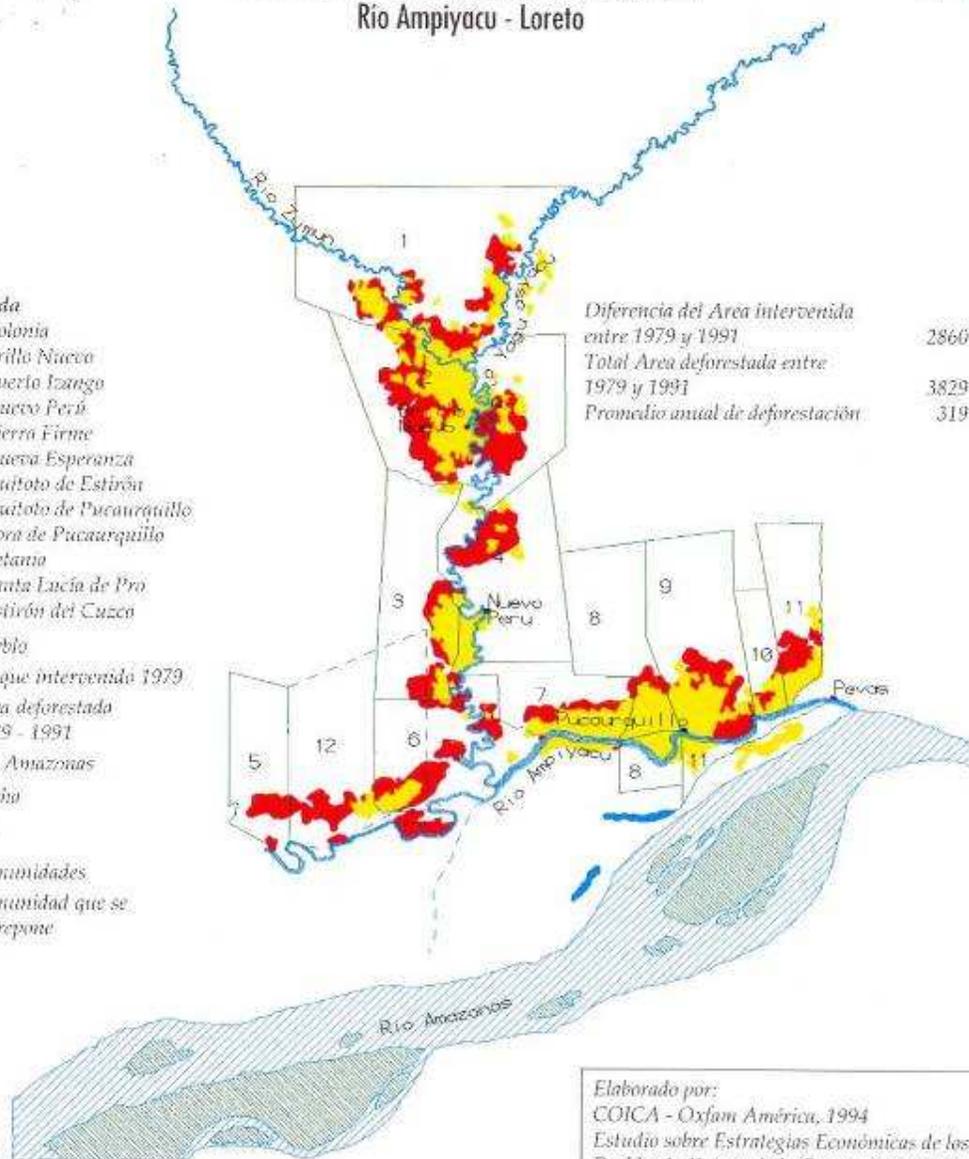
2860 Ha.

Total Área deforestada entre 1979 y 1991

3829 Ha.

Promedio anual de deforestación

319 Ha.



Elaborado por:

COICA - Oxfam América, 1994

Estudio sobre Estrategias Económicas de los Pueblos Indígenas de la Cuenca Amazónica

Fuente:

Imagen de Satélite Landsat TM, 1:100000, 1991

(Landsat WRS 005/62 - Canal 7, 1979

Orstom, 1985, CNRS - Paris

Plano Titulación Comunidades Nativas

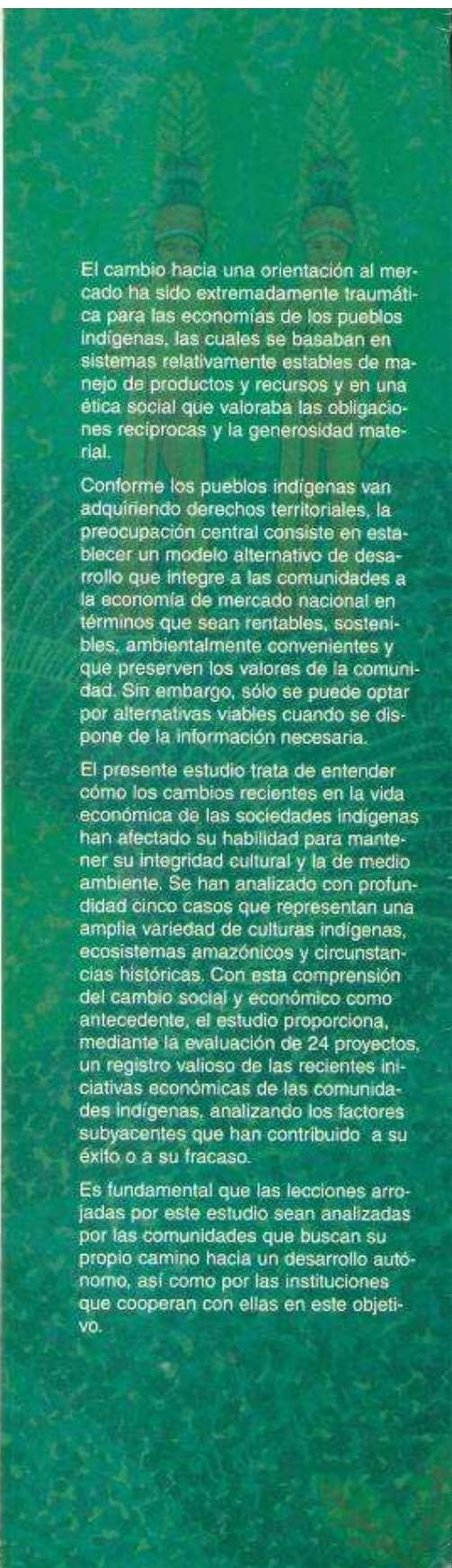
Imagen de Radar Restituido 1:100000

Instituto Geográfico Militar

Escala: 1:200000

SIG: ARC/INFO

83 83
72 10



El cambio hacia una orientación al mercado ha sido extremadamente traumática para las economías de los pueblos indígenas, las cuales se basaban en sistemas relativamente estables de manejo de productos y recursos y en una ética social que valoraba las obligaciones recíprocas y la generosidad material.

Conforme los pueblos indígenas van adquiriendo derechos territoriales, la preocupación central consiste en establecer un modelo alternativo de desarrollo que integre a las comunidades a la economía de mercado nacional en términos que sean rentables, sostenibles, ambientalmente convenientes y que preserven los valores de la comunidad. Sin embargo, sólo se puede optar por alternativas viables cuando se dispone de la información necesaria.

El presente estudio trata de entender cómo los cambios recientes en la vida económica de las sociedades indígenas han afectado su habilidad para mantener su integridad cultural y la de medio ambiente. Se han analizado con profundidad cinco casos que representan una amplia variedad de culturas indígenas, ecosistemas amazónicos y circunstancias históricas. Con esta comprensión del cambio social y económico como antecedente, el estudio proporciona, mediante la evaluación de 24 proyectos, un registro valioso de las recientes iniciativas económicas de las comunidades indígenas, analizando los factores subyacentes que han contribuido a su éxito o a su fracaso.

Es fundamental que las lecciones arrojadas por este estudio sean analizadas por las comunidades que buscan su propio camino hacia un desarrollo autónomo, así como por las instituciones que cooperan con ellas en este objetivo.

Oxfam
America

