

# LOS RETOS PARA LOS PUEBLOS INDÍGENAS DE AMÉRICA LATINA EN EL NUEVO MILENIO: ECONOMÍA

ZULEMA LEHM\*

## Introducción

El presente trabajo constituye una síntesis de cinco artículos encargados por Oxfam América y la Fundación Ford a especialistas sobre el tema de Economía; se refieren a Mesoamérica (Zárate 2002), Centroamérica (Brenes 2002) los Andes (Agreda 2002), la Amazonia Andina (Lehm 2002) y Brasil (Ricardo 2002).

Estos artículos muestran realidades diversas y también formas distintas de ver la economía actual de los pueblos indígenas de América Latina. Sin embargo, al tratar de las economías indígenas, sea en Mesoamérica, Centroamérica o la Amazonía Andina, un debate siempre actual es el que se refiere a la relación entre la reciprocidad y el mercado. Cada uno de los autores que trataron estas regiones presentaron matices diferentes en torno a este debate, debido tanto a las diferencias regionales cuanto a sus posturas teóricas, que van desde la idealización del “don” (Brenes 2002: 6) pasando por otras muestras de “desacralización”, mostrando cómo el sistema de la reciprocidad se funcionaliza a las nuevas necesidades del mercado, constituyéndose en un mecanismo de inversión económica a mediano y largo plazo y con efectos “ideologizantes” sobre los procesos de diferenciación social clasista al interior de los pueblos indígenas (Zárate 2002), o aquella que siguiendo a Barth (1974) muestra los sistemas económicos indígenas como constituidos por

---

\* Master en Sociología, de nacionalidad boliviana. Especialista en asuntos indígenas y desarrollo rural amazónico. Investigadora del Centro de Estudios Sociales Culturales y Políticos del Beni, Amazonia Boliviana.

dos esferas económicas, la de reciprocidad y la de mercado, coexistiendo en un mismo sistema económico y cuya articulación no necesariamente implica la pérdida de su particularidad (Lehm 2002). Sin embargo, en todos los casos su mención alude a la existencia de dos realidades o dimensiones de la realidad necesarias para el análisis de las economías indígenas. También existe una acentuada tendencia a “desatanizar” el mercado en el sentido destructivo que se le atribuía en el pasado, con relación a las culturas e identidades indígenas. La articulación de las sociedades indígenas con el mercado ya no es una amenaza, sino un importante dato de la realidad que permite vislumbrar lo indígena en situaciones y contextos muy diversos.

Este debate se relaciona con la identidad y la cultura; aunque todos los participantes asumen el carácter histórico y dinámico de estas categorías, en unas aparecen como relativamente más estáticos que en otras. Sin embargo, la tendencia dominante parece orientarse a visualizar en facetas por medio de las cuales se expresan los pueblos indígenas y sus organizaciones.

De una u otra manera, la mayoría de los autores coincide en señalar que uno de los mayores desafíos para los pueblos indígenas consiste en conservar importantes grados de colectividad, para lo cual las redes sociales constituirían uno de los capitales más valiosos.

Si lo anterior constituye un marco de referencia presente especialmente entre los autores que trabajaron los casos de Mesoamérica, Centroamérica y la Amazonia Andina, el estudio sobre los Andes, (Agreda 2002), centrado exclusivamente en el Perú, marca una importante diferencia. En el primer caso, se trata más bien de perspectivas que se originan en la Antropología económica y en el segundo en la Economía. Tanto por la perspectiva disciplinaria como por la realidad observada, el caso andino, si bien se refiere a “productores indígenas”, en su contenido hace referencia al campesinado y se enmarca en una perspectiva más “campesinista”, en el sentido de que se refiere estrictamente a los productores rurales; a partir de ella, aporta fundamentalmente a establecer las diferencias entre distintos tipos de productores a partir de sus diferentes modalidades de articulación con el mercado y con la finalidad de mejorar esta articulación, subrayando que ésta es una de sus demandas más importantes (Agreda 2002: 1). Desde esta perspectiva, el desafío estaría orientado a mejorar sus condiciones de articulación al mercado de bienes, insumos y capital financiero al incrementar el nivel de las ventas. En la base de esta

propuesta se encuentra el supuesto de que existen ciertas fallas de mercado que deben ser superadas.

*“En la actualidad existe consenso en que la pobreza rural sería el resultado de la ineficacia de las instituciones con las que opera la economía rural. En particular, del poco desarrollo de las transacciones de mercado. Y las transacciones de mercado son poco desarrolladas debido a los altos costos de transacción que se originan como resultado de la existencia de fallas de mercado. De allí que para superar la pobreza en el campo, sus causas podrían reducirse con mayor articulación e integración de los campesinos en el mercado” (Agreda 2002: 1).*

Si en la anterior perspectiva la integración al mercado pareciera resultar en un estatus anodino, los autores más relacionados con la antropología económica proponen una perspectiva relativamente más cautelosa, al constatar que ya no se trata de un enfrentamiento entre los sistemas indígenas y el mercado o los frentes de expansión mercantil, sino de un relación con una “sociedad envolvente” (Ricardo 2002) que, así como presenta ciertos riesgos, también implica oportunidades y desafíos para lograr un desarrollo con características particulares.

## **Apuntes de una tipología de los pueblos indígenas en relación con la economía**

A pesar de la variabilidad entre los diferentes pueblos indígenas de América Latina, la síntesis de los cinco estudios obliga a una suerte de gruesa tipología, para la cual podemos caracterizar dos grandes tipos:

Por una parte, los pueblos de Mesoamérica, del Occidente de Centroamérica y los Andes y, por otra parte los pueblos indígenas de la región oriental de Centroamérica, la Amazonía Andina y del Brasil. Esta diferenciación es el resultado de procesos históricos de larga data, incluso anteriores a la conquista y la colonia. Sin embargo, aquí enfocaremos algunas condiciones y características que destacan los estudios en la etapa de la globalización.

### **Tipo 1**

Sistemas de intercambios muy desarrollados en el período pre-colonial. Inserción mercantil durante la colonia, resignificación y posterior desarrollo durante los Estados Republicanos y globalización. Procesos de resignificación y adecuación, manteniendo y aún acentuando sus identidades particulares.

Sistemas de organización complejos y formas de representación jerárquicas.

Organizaciones políticas y económicas: un proceso de diferenciación de estos tipos de organización, acompañado de un desarrollo de las actividades comerciales en sus manos, frecuentemente de las mujeres.

Importante diferenciación social clasista, pero mantenimiento de las redes comunitarias.

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

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

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

En general, si bien aún se mantienen economías de subsistencia, se observa una creciente inserción en los mercados nacionales e internacionales.

Retomando el estudio de Agreda (2002) quien, a partir del análisis de los Andes peruanos, profundiza en la diferenciación de los productores campesinos indígenas, podría señalarse que, además de esta diferenciación regional según su proximidad a los centros comerciales, al interior de estas regiones, se replica la diferenciación según la articulación de los productores al mercado. Este autor señala tres tipos: en aquellos cuyo objetivo de producción está orientado a la reproducción de la Unidad Económica Familiar y de la propia producción, se basan principalmente en la fuerza de trabajo familiar, recíproca y eventualmente asalariada, el destino del producto y el origen de sus insumos es parcialmente mercantil; tienen una producción diversificada y complementaria y una actitud orientada a minimizar el riesgo.

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

Un tercer tipo cuyo objetivo de producción es maximizar la ganancia y la acumulación de capital; cuentan con fuerza de trabajo principalmente asalariada pero también familiar, el destino del producto y el origen de los insumos es principalmente mercantil, tienen una producción especializada, presentan un actitud orientada a internalizar el riesgo de manera probabilística buscando tasas de ganancia proporcionales al riesgo (Agreda 2002:14)<sup>1</sup>.

Esta tipología tiene dos extremos: en un polo se encuentran las economías de subsistencia y en el otro polo unidades más empresariales. Según el autor, estos polos constituyen la población minoritaria, en tanto que la mayoría de los productores

1. Para su tipología, Agreda (2002:14) también incluye la variable de dotación de recursos exclusivamente referida a las posibilidades de generación de empleo; al tratar, por ejemplo, las economías campesinas del primer tipo señala que la dotación de recursos no asegurarían una economía de pleno empleo. En el taller de discusión se observó el hecho de que, en general, las economías campesinas indígenas, aún las del primer tipo, constituyen economías de pleno empleo.

se encontrarían al medio. El sugiere concentrar el apoyo en esta población, con la finalidad de que alcancen el tercer tipo; supone, entonces que este sería el tipo deseable para las economías indígenas.

Una vía cada vez más frecuente de inserción a los mercados internacionales son las artesanías y el turismo, en el marco de un proceso de especialización, incluso de comunidades con relación a ciertas producciones.

En el caso de México, es particularmente notable que:

*“(...)la maquila se vuelve bastante común entre los artesanos de menores recursos, quienes realizan las labores iniciales y más arduas de los procesos artesanales para vender inacabados sus productos a otros artesanos que le agregan valor, mediante la inclusión de los detalles finales, para finalmente comercializar los productos. Las artesanías (como lo señala García Canclini) se vinculan cada vez más al mercado capitalista. Su diseño y materiales se modifican en función de la demanda del capitalista. Su diseño y materiales se modifican en función de la demanda del mercado y se inicia el proceso de maquila en la producción artesanal” (Zárata 2002:22)*

Sistemas crediticios que funcionan con importantes tasas de retorno. Con importantes cuotas de participación (Zárata 2002:20) y menores niveles de imposición de los tipos de proyectos por los funcionarios o técnicos, así como también el desarrollo del crédito informal con tasas de interés implícitas, comprometiendo la futura producción y preestableciéndose precios independientemente del mercado (Agreda 2002:26).

Mercados locales, regionales y nacionales relativamente desarrollados. Las ferias indígenas como espacios de mercado, reafirmación de redes sociales y desarrollo cultural.

*“Si uno de los grandes valores de las economías indígenas es su capacidad para diversificar sus actividades y estrategias de inserción económica, en la actualidad hay que entender que también se han diversificado y complejizado los valores relativos que se le asigna al dinero, al trabajo de los distintos miembros de la unidad doméstica, al intercambio de bienes y al servicio mismo a la comunidad” (Zárata 32).*

Las iniciativas empresariales de los pueblos indígenas, basadas en procesos de especialización o de monoproducción, al igual que entre otros sectores sociales, en esta época, son profundamente vulnerables a las dinámicas del mercado que se expresan en las caídas de los precios o en la saturación de los mercados. Sin embargo, el tejido social, cuando éste se conserva, constituiría una suerte de colchón que mediatiza el impacto de la caída (Brenes, 2002:20).

## **Tipo 2**

Sistemas de intercambios “tenues” durante el período pre-colonial. Inserción mercantil mediada por misioneros y/o patrones durante el período colonial, pero también durante el período republicano. Inserción directa en el mercado con marcadas desventajas. Importante incidencia particularmente de ONG o instituciones religiosas que median en la relación de los pueblos indígenas con el mercado.

Sistemas de organización altamente dispersos e importantes grados de autonomía personal y colectiva.

En los últimos 30 años, particularmente en la Amazonía Andina y Brasileña, se produce un proceso de metamorfosis: de organizaciones con una fuerte identidad política, relacionadas con las demandas territoriales y reconocimiento de derechos, progresivamente se van convirtiendo en entidades más institucionalizadas que prestan servicios técnicos, administrativos e incluso financieros con fondos gestionados ante entidades de cooperación internacional (Ricardo 2002: 12). Una tercera etapa de esta transformación se traduce en una tendencia de clara separación de las organizaciones con un perfil más político hacia asociaciones productivas, con rasgos crecientemente empresariales (Lehm 2002). Estas unidades, sin embargo, presentan aún déficits en cuanto a la gestión empresarial.

Si en el período anterior existía una visión ideologizada de la relación entre empresas privadas y pueblos indígenas, dada la experiencia de engaño y saqueo de sus recursos naturales, en la actualidad tanto en la Amazonía Andina como en el Brasil se producen aún pocas experiencias de asociación entre pueblos indígenas y empresas; éstas mayormente están referidas al ecoturismo (Lehm 2002) y otros productos con alto valor etnoecológico (Ricardo 2002: 12).

Aún existiendo procesos de diferenciación social interna, siendo variable entre pueblos, se observa mayor igualitarismo.

La variación regional de los pueblos indígenas está relacionada con los “frentes de expansión de capitalistas o de la civilización” (Ricardo 2002: Lehm 2002) de la etapa anterior y su continuidad en la actual etapa de globalización. En el caso de la Amazonía andina las zonas más colonizadas constituyen las fajas subandinas de Ecuador, Perú y Bolivia y en el caso del Brasil el Nordeste, Este y Sur del país. En estas zonas, la población indígena coexiste con frentes de colonización; las tierras que poseen son reducidas y fragmentadas y el acceso a los recursos naturales es restringido. Particularmente en el subandino el sistema de tenencia de la tierra por los indígenas sigue el patrón colonizador de propiedad familiar sobre parcelas y con grados de degradación de los recursos naturales. Este patrón de territorialidad implica que los pueblos dependan de formas más intensivas de uso de los recursos naturales y de la venta de su fuerza de trabajo (Ricardo 2002).

En tanto que en el centro-oeste y norte de la Amazonía legal brasileña y en los bosques de llanura ubicados al este de Ecuador, de Perú y de Bolivia, por su inaccesibilidad, respecto de los centros poblados y comerciales, los pueblos indígenas mantienen territorios relativamente extensos y continuos con sistemas de tenencia y acceso de carácter colectivo y recursos naturales conservados y/o con menores grados de pérdida o degradación, lo que les permite mantener formas de usos y acceso más tradicionales.

De acuerdo con Ricardo (2002: 2), esta diferenciación implica oportunidades desigualmente distribuidas para las alternativas de desarrollo. Sin embargo, la exploración y explotación hidrocarburífera que se inició en el Ecuador en la década de los 70 pero que ahora tiende a generalizarse a Perú y Bolivia, constituye una condición que caracteriza esta etapa de globalización y configura un escenario de importantes desafíos para los pueblos indígenas. De acuerdo con Wray (2002) los pueblos indígenas, particularmente del Ecuador han desarrollado una diversidad de estrategias en una compleja relación que les involucra tanto a ellos como a los Estados nacionales y las empresas hidrocarburíferas. Estas estrategias van desde el rechazo total y la resistencia activa al ingreso de las compañías hasta la aceptación en términos de relaciones prebendales, pasando por procesos de negociación que apuntan a formas más institucionalizadas y participativas, en todos los casos, destacan marcadas desigualdades entre los actores sujetos de la negociación. De acuerdo con esta autora, entre los desafíos en este campo estarían, precisamente, superar en todos los términos de la relación esta visión y prácticas

clientelares; visibilizar los costos en términos de indemnización, beneficios y costos de oportunidad que implican las actividades petrolíferas en los territorios indígenas; una actuación más equilibrada y con una visión integral y de largo plazo de los Estados nacionales. Esto último constituye una de las mayores dificultades en el contexto neoliberal que asigna al Estado una función de débiles intervenciones.

Poblaciones indígenas en centros urbanos, sobre los cuales se conoce muy poco (Ricardo 2002; Lehm 2002). En la Amazonía Andina esta población constituida en algunos casos por inmigrantes y en otros por residuos poblacionales de ex – reducciones indígenas que posteriormente se convirtieron en centros urbanos con baja capacidad de absorción de fuerza de trabajo. Los pobladores indígenas, según su antigüedad en los centros urbanos mantienen una mayor o menor dependencia de los recursos naturales de los territorios rurales. En un contexto de marginación generalizada pero diferencial respecto del acceso a los servicios básicos y de seguridad respecto de los terrenos urbanos, estos pobladores indígenas urbanos desarrollan múltiples estrategias de supervivencia, inicialmente basadas en la movilización del capital social, entendido éste como redes de solidaridad basadas en el parentesco real o ficticio y de amistad o vecindad con un fuerte signo étnico y cultural. Una de las motivaciones fundamentales para las migraciones a las ciudades está referida a la búsqueda de oportunidades educativas. Las principales fuentes de sus ingresos provienen de la venta de fuerza de trabajo en un mercado genéricamente segmentado y discriminatorio de las mujeres y de la producción y comercialización de artesanías (Bogado 2002; Lehm 2002), con excepciones como el caso de los shipibos en el Perú (Lehm 2002); la escala de sus producciones y sistemas organizativos para la producción y comercialización son bastante más reducidos que en los Andes y Mesoamérica.

Aunque también es válido para los pueblos de Mesoamérica, el occidente de Centroamérica y los Andes con mayor evidencia con relación a los pueblos de la Amazonía Andina y Brasileña, la globalización con la preocupación mundial por el ambiente ha permitido un importante reconocimiento a los conocimientos de los pueblos indígenas y su aporte a la biodiversidad, posibilitando destacar como un valor agregado el uso diverso que realizan de los recursos naturales. De esta manera, lo que en el período de la “modernidad” aparecía como una rémora para el desarrollo, ahora aparece como una ventaja comparativa para la inserción de los pueblos indígenas en el mercado. Sin embargo, más allá de los postulados

teóricos, los mecanismos de mercado que permitían operacionalizar efectivamente esta potencial ventaja comparativa de los pueblos indígenas en términos de intercambio comercial real en su favor, presentan elementos inadecuados que obstaculizan que efectivamente esas potenciales ventajas comparativas beneficien a los pueblos indígenas. (Brenes 2002: 19). Los atributos asignados a las economías indígenas son, en su mayoría, aprovechadas por otros sectores; esto es particularmente notable en los procesos de certificación orgánica o ambiental. A pesar de ello, constituye un importante campo de concentración de esfuerzos tanto de productores indígenas como de ONG.

La preocupación mundial por el ambiente y la biodiversidad ha puesto también en primera línea de la discusión sobre pueblos indígenas y desarrollo del tema de los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, los ámbitos y niveles en los que se da esta discusión están fuera del alcance del comunario indígena de base y sus líderes cuentan con restringidos recursos para socializar esta problemática y sus potenciales impactos negativos o positivos.

Sin embargo, de acuerdo con Ricardo (2002), la población indígena confinada a pequeñas tierras y recursos naturales insuficientes o degradados de manera importante, tienen una baja interfase con estrategias ambientalistas, a diferencia de los pueblos que viven en tierras extensas, con baja demografía y recursos naturales conservados (Ricardo 2002: 6).

### **Condiciones y desafíos generales**

Los procesos generales de la región, en esta época, se caracterizan por las llamadas “políticas de ajuste estructural”, orientadas a reducir el gasto público para lograr una “estabilidad económica”, la suspensión de las subvenciones al sector agrario con consecuencias de recesión e incremento de las tasas de desempleo. Con reajustes, a partir de mediados de los 90, con la conformación de los Fondos de Solidaridad o de Lucha contra la Pobreza tanto para la atención de necesidades de inversión productiva como para el mejoramiento de los servicios sociales, en el marco de procesos de renegociación de las deudas externas (Zárate 2003:26). Muchos de estos fondos específicamente dirigidos para los pueblos indígenas han conducido a procesos de resignificación de las identidades.

A diferencia de las subvenciones que brindaba el Estado proteccionista, los nuevos fondos se basan en una racionalidad en la que se valora la eficiencia y la

eficacia. Aunque formalmente se presentan como participativos, esta racionalidad muchas veces produce nuevos cierres a la participación social. La nueva racionalidad se enfoca ya no hacia la comunidad, sino hacia grupos con objetivos económicos claramente definidos.

Si hasta finales de los 90's las ONG desempeñaban un papel importante en el apoyo técnico y financiero para las iniciativas económicas indígenas, aunque su incidencia en el sector productivo ha sido variable según los países y regiones, al parecer con un énfasis mayor en Brasil y la Amazonía Andina, en la actualidad, los fondos de financiamiento más importantes para el sector productivo indígena están viniendo de organismos multilaterales o bilaterales (Ricardo 2002; Lehm 2002:34) por medio de los Estados.

Si hasta los años 80 existía una visión idealizada de la comunidad en cuanto unidad económica colectiva apropiada como receptora de la cooperación técnica y financiera, en la actualidad las unidades familiares y particularmente las organizaciones de productores comienzan a tomar mayor relevancia; sin embargo, aquí se corre el riesgo de descuidar los niveles colectivos y desconocer las posibilidades que pueden brindar mecanismos de redistribución de los beneficios a los niveles comunales y supracomunales, asimismo, como mecanismos de prevención de los conflictos internos.

En América Latina, el tema de los subsidios para el sector agropecuario y de los recursos naturales renovables continúa siendo parte de un debate; al ser parte de las recomendaciones de los organismos multilaterales, contrasta con las políticas abiertamente proteccionistas de los países desarrollados. Sin embargo, un matiz importante de este debate se refiere a la necesidad de diferenciar los subsidios respecto a las prácticas patrimoniales (prebendales y de corrupción) en que derivaron los subsidios para el área rural en el pasado.

De hecho, esta distinción parece pasar por el desafío de reconfigurar las relaciones entre el Estado y las organizaciones económicas de los pueblos indígenas, lo que debiera pasar por un proceso de institucionalización claro y transparente en ambos polos de la relación. Aunque el trabajo de Agreda (2002) va más allá, al cuestionar el subsidio en sí mismo, apunta en el mismo sentido de ver distorsiones en el sistema institucional de apoyo al desarrollo rural; muestra que, además, es necesario reorientar los enfoques de intervención de las organizaciones no gubernamentales, en especial de aquellas que, con perspectivas más bien paternalistas,

distorsionan las relaciones de las comunidades con el mercado, pretendiendo ocupar, de manera poco eficiente determinados eslabones de las cadenas productivas (producción y comercialización), las mismas que, de acuerdo con este autor, deberían ser ocupadas por entidades típicamente económicas. En segundo lugar, la necesidad de valorar los servicios de asistencia técnica y capacitación, superando el carácter gratuito con que hasta ahora se ha actuado. En tercer lugar, en cuenta de que la asistencia debe ser altamente calificada, informada y orientada a colaborar en resolver problemas en un contexto de reconocimiento de las capacidades de los propios productores indígenas (Agreda 2002:56).

Los procesos de descentralización constituyen otro contexto en el que se desenvuelven las economías indígenas en el continente, habiéndose creado espacios locales de disputa y de ejercicio del poder con pretensiones de profundizar la democracia representativa hacia una democracia más participativa; sin embargo, un predominio de la noción de democracia que hace énfasis en la redistribución de los ingresos nacionales, en un contexto de crisis generalizada de los países, tiene por una parte la virtud de abrir una nueva posibilidad para que el fortalecimiento de los sectores indígenas puedan ejercer ciertos derechos; de otro lado, el impacto de esto es variable en cuanto el cambio se ve frenado o impulsado según el nivel de desarrollo de los procesos de redistribución de la tierra que determinadas zonas hubiesen alcanzado en el período anterior. La permanencia de estructuras patrimoniales en algunas zonas llevan a que las políticas de descentralización coadyuven más bien a un remozamiento de las oligarquías locales, produciendo nuevos cierrres a la participación social en general, pero particularmente de los pueblos indígenas, obstaculizando los procesos de desarrollo integral de las regiones. A pesar de esto, los últimos treinta años configuran un escenario en el que, de acuerdo con Ricardo:

*“los indios, hoy en día no tienen más como único referente económico después del contacto el modelo depredatorio de la frontera local o el modelo agrícola neocolonial del indigenismo tutelar (los proyectos de Desarrollo Comunitarios de la FUNAI)<sup>2</sup>. Los procesos de descentralización e interrelación creciente de lo local a lo global, fuera de la mediación del Estado, ponen hoy a su alcance un*

2. Ver, por ejemplo, C. Junqueira, 1984: “Sociedade e cultura”, Ciencia e Cultura 36 (8) sobre una propuesta hecha por la FUNAI a los Cinta Larga de Puesto Sierra Morena al comienzo de la época d 1980.

*universo complejo de fuentes de financiamiento, recursos técnicos y canales de decisión desde el Municipio hasta el Banco Mundial” (2002:19).*

## **Conclusiones y recomendaciones**

A pesar de que entre muchos pueblos indígenas se presentan importantes procesos de migración hacia los centros urbanos e incluso superando las fronteras, las redes sociales continúan siendo el pegamento fundamental de las colectividades indígenas. A su vez, de una o de otra manera, estas redes sociales tienen como referente los territorios ancestrales hacia y desde los cuales fluyen los recursos económicos. De esta manera, la seguridad de la tierra, el territorio del acceso a los recursos naturales en el largo plazo, continúa siendo una condición fundamental para el desarrollo de los pueblos indígenas; en las últimas décadas han existido procesos de avance, aunque aún incompletos en este sentido. Sin embargo, el desarrollo económico de los pueblos indígenas constituye ahora el mayor desafío. Este desarrollo debe tener una “personalidad” propiamente indígena. El camino de esta construcción está referido a una adecuada articulación entre la reciprocidad y la inserción en el mercado, aprovechando las ventajas comparativas de sus ciencias y experiencias históricamente acumuladas y refuncionalizadas, o aún resignificadas en el marco de un contexto que avanza inexorablemente, lo cual debe complementarse con el acceso, en condiciones equitativas, en relación a los demás sectores de capital financiero y capital cultural institucionalizado, es decir, tener la oportunidad de acceder a los conocimientos referidos a las ciencias y tecnologías del mundo occidental.

Lo anterior implica una reducción o un cambio en los estilos de las entidades que mediatizan estos procesos, sean las instituciones educativas, las ONG o los propios Estados, quienes en buena medida han construido filtros (paquetes tecnológicos o metodológicos unidimensionales) que obstaculizan la libre selección y construcción por los propios pueblos indígenas y que expresan u ocultan mecanismos desmovilizadores o paternalistas.

Frente a esto, en la región existen numerosos esfuerzos de las propias organizaciones indígenas por crear sus propias instituciones educativas a nivel superior. Aquí la discusión, como en otros campos que se relacionan con los pueblos indígenas, pasa por constatar el hecho de que estos esfuerzos se enmarcan en un contexto de dominio colonial que se traduce en una desvalorización de estos esfuerzos

y de sus resultados, produciendo nuevos cierres y obstaculizando una real acumulación del capital cultural institucionalizado.

El discurso de la “pobreza”, considerado como un atributo del ser indígena, constituye un signo de las políticas económicas internacionales de nuestra época; tiene un lado perverso que puede conducir a perpetuar a los pueblos indígenas en un nivel de subsistencia, quebrando el valor de la dignidad. De otro lado, al abrir ciertas válvulas para el flujo de capital financiero, plantea el desafío para los pueblos indígenas de convertirlo en una oportunidad para el desarrollo económico. En este mismo sentido, parece operar la preocupación por el medio ambiente que en algunas zonas, particularmente de Centroamérica, se está traduciendo en Pagos por Servicios Ambientales (Brenes 2002:21). Sin embargo, aquí, como en todos los órdenes de la vida indígena, la oportunidad del desarrollo económico parece pasar por un adecuado procesos de fortalecimiento político e institucional de las organizaciones a todos los niveles, en función de decidir por sí mismos adecuadas formas de inversión, con la finalidad de evitar el hecho de que:

*“Muchas iniciativas y esfuerzos en los que se han envuelto las comunidades, agencias y organizaciones una vez acabada la ‘lluvia’ de recursos, y absorbida por el desierto de necesidades, las economías locales quedan en el mismo punto” (Brenes 2002: 19).”*

Finalmente, otro desafío constituye la construcción de una agenda por los pueblos indígenas para identificar, operacionalizar, demandar y hacer prevalecer sus derechos en el orden económico.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Alberto. 2001. ¿Un modelo para América Latina?. Artículo difundido a través del correo electrónico a dos años de la dolarización. Ecuador.
- Agreda Ugás, Víctor. 2002. Economía Indígena y Mercado en los Andes. Oxfam / América y Fundación Ford.
- Barth, Frederik. 1974. Esferas económicas en Darfur. En: Temas de Antropología Económica. Raymond Firth. Fondo de Cultura Económica. México.
- Brenes Castillo Carlos. 2002. Punzando desafíos y preñando retos (Apuntes preliminares para una lectura curiosa de las relaciones entre economía indígena y mercado en Centroamérica). Oxfam / América y Fundación Ford.
- Lehm Ardaya, Zulema. 2002. Economía Indígena y Mercado en la Amazonia Andina: Avances, Limitaciones y Retos. Oxfam América y Fundación Ford.
- Ricardo, Carlos Alberto. 2002. Notas sobre Economía Indígena e Mercado no Brasil. Instituto Socio ambiental para Oxfam/América y Fundación Ford.
- Wray, Natalia. 2002. Pueblos Indígenas Amazónicos y Actividad Petrolera en Ecuador: Conflictos, Estrategia e Impactos. Oxfam / América – IBIS de Dinamarca. Quito.
- Zárate, Eduardo. 2002. Economías Indígenas en México, Retos y Perspectivas ante el Nuevo Milenio. Oxfam/ América y Fundación Ford.