

# ¿UNA ECONOMÍA ÉTNICA ES UNA ECONOMÍA AISLADA? CONSIDERACIONES EMPÍRICAS DE UNA ANTROPOLOGÍA RELACIONAL

**Bernardo E. Rozo L.**

---

*Se dice que existen sociedades sin historia. Tal aseveración implica afirmar que existan sociedades que han logrado conservarse intactas, sin ninguna relación evidente con otras. El presente trabajo pretende demostrar que esto es sólo un fetiche académico del Positivismo. Se pretende reflexionar empíricamente que no siempre es cierto que la penetración de la economía de mercado en una comunidad indígena es condición suficiente para considerar su desaparición. Se sostiene que la sola presencia de ciertos indicadores de apertura económica (como el jornaleo, el comercio y la circulación de dinero en efectivo), no son suficientes condiciones para considerar que se trate por ejemplo, de una economía con clara transición a la campesinización. Con el caso de comunidades estudiadas en la zona de Lomerío (Departamento de Santa Cruz, Bolivia), utilizamos el concepto de economía étnica, en cuanto a noción que no plantea lo local como un contexto cerrado o aislado.*

## AN ETHNIC ECONOMY IS AN ISOLATED ECONOMY? EMPIRICAL CONSIDERATIONS OF A RELATIONAL ANTHROPOLOGY

*It has been stated that societies without history do exist. This asseveration implies that societies that have keep themselves intact and without any evident relation with others exist. The present work, pretends to demonstrate that this is just an academic fetish of the Positivism. I pretend to reflect empirically that it is not always true that the penetration of the market economy in a indigenous community is a sufficient condition to consider its disappearance. We assert that the alone presence of any economic aperture indicators (like the wages, the commerce, and the circulation of cash), are not enough conditions to establish that for example, an economy is in a clear transition to a peasant category. With the case of communities studied in the zone of Lomerio (Department Santa Cruz, Bolivia), I use the concept of “ethnic economy” in the sense that it doesn’t establish the “local” as a closed or isolated context.*

**Bernardo E. Rozo L.:** Antropólogo social; desde 1996 trabaja en la zona de Lomerío, principalmente desarrollando Planes Comunales de Ordenamiento Territorial. Casilla Postal No. 10278, La Paz. E-mail: bernardoroza@hotmail.com

---

Sobre los restos inertes de una ortodoxia que todavía caracterizaba a las ciencias sociales en las últimas décadas, Erick Wolf (1994) plantea de forma contundente la necesidad de desarrollar una antropología relacional contemporánea a partir de la cual este autor se preocupa de poner en evidencia el gran fetiche de los “pueblos sin historia”, creado por la historiografía eurocentrista. Frente a esta tendencia, Wolf (1994) propone –por no decir, *opone*– desarrollar una nueva y fresca manera de desplegar la mirada sobre las sociedades que las ciencias sociales pretenden estudiar. Dicho autor demuestra

que no existen las denominadas sociedades ágrafas y “sin historia”, sosteniendo más bien que toda sociedad ha tenido un desempeño y “peso específico” en el devenir histórico mundial, aún cuando se hallen a miles de kilómetros de distancia de los *centros hegemónicos*.

En efecto, “los diferentes actores sociales son agregados humanos ‘inextricablemente relacionados con otros agregados’, cercanos y distantes, por medio de conexiones semejantes a telarañas, a redes” (Wolf 1994).

De ahí que, para nuestro autor, resulte imperante demostrar las interconexiones mundiales de los agregados humanos pero más aun explicar el desarrollo y naturaleza de dichas conexiones, cosa que no sería posible si no se tienen en cuenta las condiciones económicas y políticas que las generaron y mantuvieron.

Considerar a los agregados humanos interconectados en tiempo y en espacio induce a pensar de un modo más procesional sobre lo que es la sociedad. “Las sociedades afloran como alineaciones cambiantes de grupos, segmentos y clases sociales, sin contar ni con límites fijos ni con constituciones internas estables. Cada modo, en el ámbito de su influencia, genera conjunciones de grupos y clases que favorecen sus requerimientos bajo determinadas circunstancias históricas y geográficas. Estos requerimientos cambian, como también cambian los alineamientos resultantes. Por consiguiente, en vez de suponer que hay continuidad transgeneracional, estabilidad institucional y consenso normativo, debemos tratar a estos elementos como problemáticos” (Wolf 1994).

En síntesis, a través de una escritura por demás provocadora, Wolf invita a considerar que, en nuestros días y ante las nuevas problemáticas sociales que se nos presentan, pensar las sociedades como sistemas aislados y automantenidos no es científicamente prudente ni políticamente adecuado. Los grupos culturales se presentan más bien como conjuntos que, en el curso de su operación “se desarmen y se vuelven a armar, trazando consigo diversas sendas divergentes de grupos y clases. Estas sendas provienen del despliegue del trabajo social movilizado para dar cuerpo al mundo de la naturaleza. El modo en que ocurre esta movilización establece los términos de la historia” (Wolf 1994).

Entonces, a continuación, se pretende desentrañar el concepto de tejido de relaciones e interrelaciones en un contexto local más afín y específico: el universo chiquitano. El propósito principal es el de reflexionar acerca de las posibles razones por las que este grupo originario de las tierras bajas de Bolivia hacen lo que hacen al interior de lo que puede considerarse su sistema económico. Para ello se parte de la problematización del concepto de *economía étnica*, como concepto que delimita a una agencia social dentro de fronteras étnicas rígidas, cuando en realidad sostenemos que las agencias sociales se configuran de manera mucho menos rígida y más flexible, superando limitaciones que pueden resultar artificiales. Es en este sentido que se

procura analizar un ejemplo empírico en el que justamente se observa cierto grado de interacción e incluso interdependencia entre lo local y lo global, motor fundamental en la configuración histórica de la humanidad.

### Una precisión conceptual necesaria

Una economía étnica es definida por Olivia Harris (1987) como aquella economía en la que predomina la circulación de productos fuera del mercado, hecho que es posible gracias a su derivación de la organización del grupo en cuestión. En esta definición, la autora señala que en este hecho son fundamentales las fronteras étnicas, las cuales no son sólo económicas y mucho menos absolutas (Harris 1987). Con todo, cabe señalar que esta autora plantea de entrada el problema de los límites que circunscriben aquello que pueda ubicarse ya sea dentro o fuera de una economía de mercado. ¿Es posible plantear límites rígidos entre una economía étnica y una economía de mercado? Para procurar ideas al respecto, veamos el caso que nos ocupa.

### Economía y producción en Lomerío

Lomerío es una zona de transición geográfica entre el Gran Chaco y la Amazonía cuya vegetación –“mosaico de bosques naturales”– tiene las características de bosque semidecíduo, chaqueño, de sabanas, y palmares. En esta zona, el componente de bosques representa más del 50% de la superficie total, interrumpidos por extensas pampas, pastizales y afloraciones rocosas. Los bosques son la base para la actividad agrícola y otras actividades económicas. La intensidad de la actividad agrícola es baja ya que la riqueza orgánica y nutritiva de estos suelos no permite la práctica de una agricultura extensiva ni intensiva. Pese a su histórica intervención podemos todavía considerar a estos bosques como un entorno ecológico que conserva sus condiciones y características naturales.

Sobre estas condiciones, el sistema económico chiquitano configura la complementación estratégica de diferentes prácticas productivas como son la agricultura, la ganadería y cría de animales menores, la recolección (principalmente de miel), la venta de fuerza de trabajo (FDT) y el comercio a pequeña escala. Configura estas prácticas productivas y al mismo tiempo, depende de ellas.

En las comunidades del territorio, aunque no en todas, todavía se practican actividades más tradicionales como son la caza y pesca; en otras también se desarrollan actividades de origen más

reciente como ser la carpintería y la artesanía.

La Unidad Doméstica (UD) es la unidad básica de producción, unidad que privilegia más el intercambio de bienes para el aprovisionamiento y los servicios, que el autoconsumo estrictamente hablando.

En este sistema económico puede considerarse a la agricultura y la cacería como dos pilares distintos pero articuladores sobre los que éste descansa (Rozo 2000a). Sin embargo, en la actualidad, la agricultura –basada en la práctica tradicional de tala, roza y quema–, es la que moviliza la mayor cantidad de recursos humanos.

No obstante, las comunidades estudiadas no producen todo lo que consumen. Las UD no logran autoabastecerse sólo a través del empleo de fuerza de trabajo familiar. Éstas pueden ser razones suficientes para que las unidades domésticas se inserten en los mercados regionales, ya sea para vender su fuerza de trabajo o para adquirir aquellos productos que no pueden producir por sus propios medios. En este caso, los mercados regionales (Concepción y San Antonio de Lomerío) serán los centros mercantiles donde los chiquitanos realizan transacciones de compraventa con los comerciantes intermediarios que frecuentemente visitan la zona.

Dicho de otro modo, las unidades domésticas se insertan en la esfera mercantil cuando existe la necesidad o demanda, de diferentes productos mercantiles (ropa, víveres, materiales escolares, herramientas, insumos agrícolas, medicinas, etc.) o cuando se necesita dinero en efectivo, principalmente para hacer frente a los momentos de tensión económica. Esto, además de mostrarnos un doble destino de la producción (venta y autoconsumo), también indica que los productores de estas comunidades participan en el mercado tanto como vendedores de su propia producción (maíz, arroz, miel), como también en calidad de consumidores de los productos de fábrica indicados.

Este hecho implica claramente que las familias deben destinar parte de su producción, a la venta comercial y parte de sus esfuerzos productivos a la obtención de dinero en efectivo. Sin embargo, la forma, intensidad o frecuencia en que sucede este fenómeno no es igual en todas las comunidades. En algunas comunidades, la mayor parte de la producción agrícola se destina al consumo doméstico, en otras hay mayor tendencia al destino mercantil de la producción. Dicho esto, son necesarias algunas precisiones.

Un concepto importante que permite comprender factores económicos al interior de las comunidades, es el de “momentos de tensión económica” en la UD. El significado de este concepto se centra en aquellos momentos de la vida económica de una UD, cuando diferentes causas internas o externas originan cambios en las condiciones normales de producción y alteran el equilibrio de complementación del sistema en su conjunto. Cuando esto ocurre, en función de satisfacer las necesidades de su unidad, la familia toma una serie de decisiones accediendo a la variedad de alternativas de organización productiva a través de la cual se puede considerar la administración de sus propios recursos sobre roles productivos establecidos según diferencias de género.

Es posible ejemplificar lo que sucede en la unidad doméstica, cuando ocupen este tipo de *shocks* en la economía doméstica a nivel local. Para ello, se han registrado tres tipos de momentos de tensión, que teóricamente son los más frecuentes en la zona, a saber: enfermedades o accidentes de algún miembro de la unidad doméstica, la pérdida de cosechas (a causa de desastres naturales), y la pérdida de la vivienda (a causa de desastres naturales o accidentes). Cuando se presentan uno de estos momentos en la vida productiva y reproductiva de una unidad doméstica, surgen a partir de ésta, una serie de alternativas adaptativas, que le permiten sobreponerse al infortunio ocurrido y que generalmente implica la demanda inmediata de dinero en efectivo o bien, de recursos extrafamiliares.

En el estudio realizado entre 1997 y 1998 (ver Rozo 2000a, 2000b), las alternativas más frecuentes registradas en algunas de las comunidades del territorio giraban solamente en torno a los recursos familiares o domésticos (acceso a fuerza de trabajo familiar y venta de animales), mientras que en otras las alternativas son más variadas, tanto domésticas como extradomésticas (incluido el comercio, la migración laboral, y otras), lo que ofrece mayores posibilidades de hacerle frente a los infortunios con buenos resultados, hecho que además permite evitar el tener que abandonar la comunidad.

Otro aspecto importante que debe tomarse en cuenta, es la distancia existente entre las comunidades de la zona, con respecto a los diferentes centros mercantiles de la región. Estos centros mercantiles de la zona están ubicados en una distancia que es relativamente similar entre una y otra comunidad. Por ejemplo, comunidades del norte del territorio se encuentran

cercanas de Concepción, mientras que el resto se ubican más cerca de San Antonio (sede del gobierno municipal). Esto puede indicar similares condiciones ya sea de acceso o de contacto con dichos centros mercantiles, tomando en cuenta incluso que la ubicación de las comunidades, se halla sobre dos rutas troncales, rutas por donde transitan tanto movibilidades de transporte público como de instituciones privadas.

En la actualidad, San Antonio se ha constituido en la comunidad más mercantilizada de la zona (además que es la más grande). Si bien en esta comunidad<sup>1</sup> no existen mercados como tales –como son los tipos de ferias locales de la región andina– es sorprendente observar el incremento de negocios particulares en su interior (ventas, comercios, bares, pensiones, discotecas, etc.), y por lo tanto, cambios en las relaciones de producción que este hecho origina. Como se ve entonces, es considerable la influencia que este centro provoca sobre las comunidades que la rodean. San Antonio se constituye en otro tipo de centro mercantil de igual o mayor influencia que el de Concepción.

Entonces, la forma más directa en que las comunidades se hallan insertas en una economía de mercado regional con relación a estos centros mencionados, es a través de la venta de su FDT y el comercio, con sus respectivas variaciones. Veamos con mayor detalle algunos de los hallazgos de este trabajo.

### Circulación del dinero en efectivo

¿Cuál el origen del dinero en efectivo que circula en estas comunidades de supuesta economía tradicional?, ¿De dónde proviene el dinero en efectivo que se puede prestar a los comunarios necesitados?, ¿De dónde consiguen los comunarios, aquel dinero para pagar por ejemplo, los gastos de la educación en épocas en que la producción agrícola disminuye sus utilidades? Es común que en los contextos rurales la ganadería sea una alternativa de reserva económica (ahorro) para estos casos. Sin embargo, no siempre se posee animales en edad o salud suficiente para ser vendidos. Es más, muchas veces esta reserva se agota y uno debe actuar con rapidez para hacerle frente a algún infortunio inesperado.

Los registros realizados indican que, normalmente, la circulación del dinero en estas comunidades, es notablemente baja. Los períodos en el año en que las familias cuentan con mayor cantidad de dinero en efectivo están a principios de año y a mediados de éste. Al inicio de cada año, las unidades domésticas aumentan su demanda de obtener una serie de productos mercantiles. Más aún si la familia es grande, cuando empieza el año se debe tener recursos suficientes para poder comprarlos, ya que empiezan las actividades en las escuelas y se aproximan las cosechas. Ello requiere la disponibilidad permanente de un mínimo de dinero en efectivo. Las familias entrevistadas afirman que entre los meses de diciembre a marzo se hacen los mayores gastos del año: útiles y uniformes para la escuela y la compra de algunos productos más, principalmente agrícolas, aún cuando la preparación de los cultivos no representa gastos grandes, a no ser que suceda algún desastre natural. También indicaron que fuera de esta temporada, la circulación de dinero en efectivo al interior de la comunidad, baja mucho, que seguramente es cuando se activan las redes de préstamo interdomésticas. Con esta información puede entenderse entonces que normalmente, los meses de mayor circulación de dinero al interior de una comunidad, son diciembre a marzo, y que inmediatamente después sobredetermina la circulación de valores de uso.

Para analizar los patrones de circulación de dinero en efectivo, veamos lo que son los patrones de préstamo de dinero al interior de las comunidades. El préstamo de dinero se da entre comunarios quienes no necesariamente resultan ser parientes consanguíneos. Este tipo de préstamo, responde más bien a criterios de disponibilidad de dinero en efectivo –de la que generalmente gozan los dueños de ventas y los comerciantes chiquitanos– y también de confianza, que es producto de una serie de préstamos y contraprestamos no sólo de dinero en efectivo. La principal característica observada en varias de las comunidades estudiadas, es el hecho de que los préstamos realizados no implican el cobro de intereses acumulativos. Es decir que, el individuo que se presta tiene la posibilidad de pagar el monto ya sea en varios pagos o bien, en especie, sobre la misma cantidad prestada, totalmente libre de intereses.

<sup>1</sup> En la actualidad, San Antonio presenta evidentes indicadores de su transición a convertirse en un pueblo como Concepción. Las instalaciones de luz eléctrica y agua potable, los medios de comunicación (radio y televisión), los servicios de comunicación (transporte, ENTEL, etc.), los colegios e institutos de capacitación, su reciente nombramiento como capital de la Quinta Sección Municipal y su carácter de sede de la Iglesia Católica, son algunos de estos indicadores.

### Jornaleo

Un jornalero es aquel que decide vender su fuerza de trabajo a otra persona, para el desarrollo de una tarea determinada, a cambio de un pago que se fija con relación al tiempo, es decir, pago por día. Esta venta de fuerza de trabajo puede ocurrir a nivel regional a través de las migraciones, o bien a nivel local, es decir, al interior de las mismas comunidades. En algunos casos, por efectos de la migración laboral, la disponibilidad de mano de obra en la comunidad disminuye considerablemente, principalmente con relación a la población masculina la cual presenta una fuerte tendencia a la migración temporal anual, mientras que las mujeres una mayor tendencia a la migración definitiva. Ambos casos implican, por su puesto, diferentes grados de ruptura con el lugar de origen.

En otras comunidades, las tendencias migratorias parecen estar todavía dentro del control de la unidad doméstica. Este es el caso de las comunidades donde se concentra de la circulación de la fuerza de trabajo, en lugar de ser expulsada. Por una parte se ha visto que, aunque el jornaleo “interno” no es muy común, la tendencia sigue siendo la organización de la producción sobre la base de la fuerza de trabajo familiar. Por otra, sin embargo, también se han observado casos en que el jornaleo es bastante practicado por los pobladores. Tanto así que se pueden observar casos de familias que ya son bastante conocidas como jornaleros. Así también existen familias –aunque no muchas– que para atender su chaco prefieren pagar jornaleros. Éstas se caracterizan principalmente por tener mayor grado de acceso al dinero en efectivo, en el ámbito local, como es el caso de los trabajadores involucrados con las entidades de desarrollo y los proyectos externos. En estos casos, la familia continúa su racionalidad administrativa sobre sus recursos, lo que implica que no se conviertan en trabajadores asalariados en el sentido estricto del concepto (aún cuando, en comparación con otras actividades productivas, el jornaleo genere los principales ingresos a la UD).

De hecho, el jornaleo no ocurre de igual manera en todas las comunidades de la zona. En algunas se observó mayor tendencia a las relaciones

mercantiles de producción, dirigidas más hacia ámbitos externos de la comunidad. En otras, el fenómeno era inverso: las relaciones mercantiles de producción se dan con mayor tendencia dentro de la comunidad y, por lo tanto, adoptan un carácter más recíproco y personal.

Generalmente, los jornaleros contratados son miembros de la misma comunidad. Estos pobladores practican el mismo sistema cíclico de producción en el cual la venta de su fuerza de trabajo se realiza en momentos clave de su ciclo productivo, cuando se necesita dinero en efectivo o productos en particular, lo que implica que en términos de decisiones y opciones económicas, estos sujetos desarrollen otro tipo de actividad que les permita ingresos de productos o dinero en efectivo al hogar.

Algo digno de hacer notar es que, cuando algún productor contrata jornaleros de la misma comunidad, las relaciones de producción adoptan cierta formalidad en la contratación, propia de este tipo de relaciones de producción, como si logran hacer a un lado las relaciones contextuales previamente existentes en su entorno social, es decir, las de parentesco. Esta situación muchas veces aparece como una actitud extremadamente forzada. Normalmente, cuando esto sucede, ambas partes, contratante y contratado, optan por llevar adelante aquella “frialidad” en sus relaciones, propia de las relaciones obrero-patronales, hecho que culmina inmediatamente cuando el trabajo fue concluido. Así, las personas “vuelven a ser” parientes o vecinos, y dentro de estas relaciones más personales, se procura no comentar nada del contrato pasado.

### Comercio

Hoy en día, el comercio resulta ser una alternativa económica más en el contexto comunal, actividad que es practicada tanto por los mismos comunarios como por comerciantes externos a la zona.

Queda claro que las actividades comerciales son practicadas en mayor frecuencia por intermediarios que visitan la zona, principalmente desde Concepción<sup>2</sup>. Estos comerciantes externos

<sup>2</sup> En los últimos años, la localidad de Concepción ha ido adquiriendo fuertes características de un centro mercantil. Esto sucedió principalmente a causa de las inmigraciones de comerciantes “collas” que vinieron desde el occidente del país, incluidos los valles, al margen, claro está, del desarrollo del turismo en dicho lugar. A partir de este centro, los comerciantes refuerzan sus actividades de comercio, llevando una gran variedad de productos a las comunidades indígenas ubicadas al rededor de este pueblo, incrementando cada vez más el intermediarismo comercial entre estas comunidades y la región en su conjunto. Un fenómeno similar puede observarse en la mayoría de los pueblos que antiguamente fueron misiones jesuíticas (San Xavier, San Ignacio y otros). Con todo hay que tomar en cuenta que estos comerciantes se dedican a esta

—en su gran mayoría kollas, a quienes se le llama “paisanos o paisacos”<sup>3</sup> —llegan cargados de una gran variedad de productos, desde los más esenciales a los más lujosos. La práctica comercial que desarrollan estos individuos consiste en la denominada intermediación entre el productor y el consumidor, logrando así elevar el costo del producto en procura de un plusvalor para su ganancia. Por esta razón, a Lomerío llegan productos que a veces llegan a duplicar su precio original. En sentido contrario, los chiquitanos aprovechan de vender a estos comerciantes, algunos productos agrícolas y/o artesanales, entre los que se destacan el maíz, maní (los que tengan), arroz, miel de abeja, muebles, carne silvestre, frutas cítricas y verduras (los que tengan).

Al margen de los comerciantes externos, existen en las comunidades algunos pobladores chiquitanos que se dedican a esta actividad, ya sea como comerciantes locales (como propietarios de centros de ventas), o también como comerciantes intermediarios que traen el producto a su propia comunidad. En otras palabras, es cuando ciertas familias establecen una especie de almacén para la venta de productos de consumo doméstico o también cuando algunas familias salen de la comunidad con un pequeño monto de dinero, dirigiéndose a los centros regionales de mercado para traer a su comunidad algunos productos y poder revenderlos.

Cuando la práctica del comercio por parte de los mismo pobladores se realiza fuera de la comunidad (principalmente en zonas de colonización y comercio como por ejemplo, Cuatro Cañadas y Pailón, a pocos kilómetros de la capital), los sujetos aprovechan de llevar algunos productos locales a estos mercados externos. En muchos casos, también permanecen allí para fungir como comerciantes locales, lo que implica frecuentes migraciones anuales y temporales. Cuando la tendencia es hacia un comercio local en la misma zona de Lomerío, los comerciantes introducen a su propia comunidad diferentes productos que son vendidos en forma inmediata, a través de transacciones que muchas veces se concretizan mediante pagos en especie.

actividad a tiempo completo.

<sup>3</sup> A pesar de que muchos de los comerciantes que actúan dentro de la zona en su conjunto, son pobladores criollos o mestizos cuyas haciendas se hallan dentro del territorio oficialmente reconocido.

<sup>4</sup> Se cuenta que cuando los comerciantes foráneos recién ingresaron a la zona de Lomerío (en los años 40 aproximadamente), ponían sus puestos en las plazas comunales para ofrecer sus productos a cualquier comprador. En la actualidad, los comunarios actúan de diferente forma habiendo percibido que resulta mejor proteger su economía evitando hacer compras individuales. En lugar de eso procuran realizar transacciones que sean más bien colectivas, de manera que pueden obtener precios más bajos imponiendo así un control de precios del mercado regional.

En algunas comunidades hay mayor cantidad de “ventas” de propiedad privada. En otras, se registró mayor cantidad de cooperativas de consumo (ventas grupales). En consecuencia, la relación que se establece con los comerciantes externos, varía entre una comunidad y otra. En las comunidades donde no existe este tipo de agrupaciones, la compraventa de productos con los comerciantes es directa e individual. Esta práctica responde a las necesidades de consumo y la disponibilidad de recursos que cada unidad doméstica tenga. En los otros casos se puede decir que se ha establecido una estrategia que permite permeabilizar el impacto de la intermediación comercial a través de dichas cooperativas. Este mecanismo resulta de la organización de pequeñas “pulperías”, las cuales fueron establecidas con la finalidad de comprar *al por mayor* las mercancías de los comerciantes para luego realizar su venta entre los socios, a precios prácticamente similares a los puestos de expendio original (se ha comprobado inclusive que esta opción ha permitido establecer precios más bajos que los mismos mercados regionales).

Esta estrategia de conformar sociedades entre hombres y mujeres permite el ingreso de los productos esenciales a las unidades domésticas, a través de una organización colectiva, de tal manera que en cierta medida, el manejo y las decisiones de inversión domésticas llegan a ser atributos del grupo y no de un individuo (en tanto que intereses particulares), hecho que además implica cierto control social sobre la acumulación<sup>4</sup>.

Otro aspecto interesante de observar en la práctica de actividades comerciales es que, aún tratándose de personas que acceden más fácilmente al dinero efectivo en comparación con el resto de los comunarios, muchas veces la frecuencia y flujo de los ingresos continuos cesan de manera que, como no se trata de familias con planificación presupuestaria interna como cualquier familia urbana o dado que no hay una vocación comercial en el sentido estricto del término, resulta inevitable ver trunca la actividad comercial de venta. En tales casos, de manera inmediata el propietario vende su stock restante en los mercados regionales y continúa así con sus

actividades de subsistencia que podríamos denominar *tradicionales*. De esta manera vemos que la actividad comercial individual dentro de la comunidad no resulta siendo rentable, al menos no bajo el espíritu de acumulación de excedentes.

Aún tratándose de personas cuyo éxito comercial es considerable, no se interrumpen las redes de intercambio y los criterios de confianza recíproca sino que se modifican. Incluso el comerciante exitoso sigue recurriendo a la ganadería como mecanismo de reserva y también recurre a personas de confianza para prestarse dinero u otros bienes.

Con relación a la venta de otros productos agrícolas locales, es fácil reconocer que la venta de cítricos y de miel en algunas comunidades ha recobrado importancia en los últimos años, productos que se venden tanto a los comerciantes como también en diferentes centros de mercado. Sin embargo, es importante destacar el hecho de que normalmente los cítricos son vendidos a los comerciantes, forasteros y empleados técnicos que trabajan en las instituciones de desarrollo, mientras que entre las familias, estos productos son regalados o intercambiados en forma recíproca.

### Conclusiones

En general, este estudio presenta una sociedad chiquitana ampliamente abierta a la economía de mercado: el conjunto de estas comunidades indígenas sí dependen del mercado para abastecerse de lo que no pueden producir, no son autárquicas en el sentido estricto de la palabra y hay una evidente circulación del dinero en su interior, aunque todavía en niveles muy bajos. No obstante, la sola presencia de estos indicadores de apertura económica no son suficientes condiciones para considerar que se trate de una economía con clara transición a la campesinización. No hay una total dependencia de los mercados para permitir la satisfacción de las necesidades básicas de subsistencia. Lo que ocurre más bien es que, al interior de varias de estas comunidades, se logra reproducir una unidad comunal que desarrolla una economía étnica. Economía étnica, pero nunca cerrada.

Es común creer que la penetración de la economía de mercado en una comunidad indígena es condición suficiente para considerar su desaparición, en un sentido cultural e incluso social. Los resultados de este trabajo demuestran que esto no siempre es cierto. Por ejemplo, el caso de la comunidad de San Lorenzo de la zona de Lomerío es un buen ejemplo para argumentar

esta afirmación. Esta comunidad se presenta con una marcada apertura a la economía de mercado, la cual se introdujo principalmente con la apertura de caminos y la aparición de organismos de desarrollo. La práctica del comercio, las dinámicas temporales de migración laboral, la circulación del dinero en efectivo, y otros indicadores, demuestran este hecho. Tales prácticas son dirigidas principalmente a fortalecer una economía local, o como podemos denominarla, una economía chiquitana, cuyo tronco fundamental aparece en la integración de cultivo de maíz y redes sociales de intercambio recíproco. Asimismo, los proyectos comunales se desarrollan con gran éxito. Ocurre lo propio con las inversiones domésticas y es evidente el crecimiento de dicha comunidad, no sólo demográficamente. En otras palabras, aparentemente su fortaleza se deriva de la interacción y —en cierto grado, interdependencia— con el contexto regional a través de la economía de mercado e iniciativas sectoriales para el desarrollo local.

En sentido contrario, existen otras comunidades de la zona que muestran lo que ocurre cuando no se logra alcanzar un fuerte desarrollo de los mecanismos antes mencionados. En estos casos también existe una fuerte apertura a la economía mercantil, empero esta apertura conlleva más bien a la expulsión de su población y de sus recursos, hacia fuera. Es decir, todos los esfuerzos y todos los recursos en la mayoría de las UD's están dirigidos, o mejor dicho invertidos, fuera del contexto comunal, originando así una fuga o dispersión de los elementos constituyentes de dicha comunidad. En este caso, podemos constatar una debilidad estructural que incide fuertemente desde la práctica de las formas tradicionales de cooperación laboral, hasta la reproducción de una vida social comunitaria. Tal efecto incide además en la disponibilidad de fuerza de trabajo al interior de este tipo de comunidades, así como en el incremento de dinámicas migratorias tanto de carácter temporal como definitivo.

En la actualidad, la economía chiquitana de Lomerío está definida por la interacción de dos esferas económicas distintas: la esfera mercantil y la esfera no-mercantil. En su interacción, estas esferas llegan a complementarse dentro de la circulación de bienes y servicios a nivel doméstico. En este sentido, consideramos que la articulación de dichas esferas depende de la reproducción de la fuerza de trabajo local, lo cual depende a su vez de la reproducción de las redes intradomésticas de intercambio y cooperación y la apropiación del dinero como

valor de uso dentro de dichas redes intradomésticas.

Esta lógica económica, imbricada estrechamente con la lógica cultural de la vida social comunitaria, mantiene su racionalidad al oscilar entre lo mercantil y lo no-mercantil, de acuerdo a las decisiones tomadas en el seno de la UD, entre dos esferas económicas distintas. Estas decisiones corresponden a una estrategia de vida cuyo centro es un sistema económico de carácter cíclico: práctica de diferentes actividades productivas en diferentes épocas del año, de acuerdo a responsabilidades establecidas por roles de género y edad.

Una peculiaridad en este sistema cíclico de producción, es el hecho que, bajo la lupa formalista de análisis de costos, se trataría de una modalidad de derroche irracional cuyo fin debiera ser la bancarrota. Sin embargo esto no ocurre. La producción se limita en términos cuantitativos, pero se amplía en términos cualitativos, donde las relaciones sociales de larga duración, son el “producto” más demandado y demandante a la vez, de la inversión doméstica.

Es posible afirmar además que ante el impacto de la penetración de la economía de mercado en la economía chiquitana, el proceso de desarticulación de estas formas tradicionales no se realiza de una manera automática. Vemos más bien que una comunidad puede desarrollar mecanismos de resistencia que se traducen en la articulación estratégica de dos esferas económicas distintas, apropiando elementos ajenos a su propio sistema económico, como elementos que engranan en una lógica de reciprocidad contraria a la acumulación de excedentes o bien que coadyuvan a la redistribución.

Pero, en este marco, ¿Qué ocurre con el dinero en efectivo? Como dijimos, ocurre que en una economía como la observada en la comunidad de San Lorenzo, el dinero es refuncionalizado principalmente por sus cualidades de valor de uso, permitiendo su circulación en las redes sociales de intercambio recíproco, debilitando sus cualidades como equivalente general de valor, ya que deja de ser un factor de acumulación, posible a través del cobro de intereses. El dinero en esta comunidad puede ser observado como un bien que es prestado y devuelto como cualquier otro.

Elementos mercantiles, como el dinero en efectivo y las relaciones mercantiles de producción, son apropiados de tal manera que

pueden jugar una doble función dentro de este tipo de comunidades indígenas: el dinero funciona como equivalente general de valor y, a la vez, como un valor de uso más, que circula en las extensas redes sociales de intercambio, mediadas principalmente por las relaciones sociales y la reciprocidad, todo esto determinado por las necesidades sociales y biológicas de las personas. Al mismo tiempo, las relaciones mercantiles de producción se refuncionalizan al desarrollarse bajo fuertes normas de parentesco y/o vecindad, convirtiéndose en relaciones productivas más personales. En el mismo sentido, podemos asegurar que el principal “valor” que circula dentro de este tipo de comunidades todavía fortalecidas, son las relaciones sociales, las cuales son objetivo de la mayor parte de las inversiones económicas y sociales de los pobladores.

De ahí que con este caso sea posible en efecto pensar en una economía étnica, pero que por ningún motivo sea una economía étnica que se encuentre aislada. Por ello, trabajar con el concepto de *economía étnica* requiere, en cualquier caso, de claras circunscripciones de las localidades a su inevitable vinculación global, principio precautorio de una antropología relacional.

### Referencias Citadas

- Harris, O.  
1987 El trabajo y el producto de una economía étnica en el norte de Potosí. En *Economía Étnica*, editado por O. Harris, pp. 7–49. Hisbol, La Paz.
- Rozo, B.  
2000a *Impacto diferencial de la economía de mercado sobre las formas tradicionales de cooperación laboral. Estudio de dos comunidades chiquitanas de Lomerío*. Tesis de Licenciatura inédita, Carrera de Antropología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.  
2000b Apuntes etnográficos sobre la importancia del maíz en la reproducción cultural y económica y cultural de una comunidad chiquitana en la zona de Lomerío. En *Anales de la XIII Reunión Anual de Etnología (1999)*, Tomo I, pp. 279-293. MUSEF, La Paz.
- Wolf, E.  
1994 *Europa y la gente sin historia*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F.