

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE ANTROPOLOGÍA-ARQUEOLOGÍA**



**VALORES CULTURALES E INTEGRACIÓN AL
MERCADO: LA RECIPROCIDAD ENTRE LOS
TSIMANE' DE LA AMAZONIA BOLIVIANA**

**TESIS DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ANTROPOLOGÍA**

**POSTULANTE: SANTOS ROBIN MAMANI QUISPE
TUTOR: DR. TOMÁS HUANCA LAURA**

LA PAZ - BOLIVIA

2008

RESUMEN

La presente investigación se realizó en la provincia José Ballivián del departamento del Beni desde febrero del 2001 a diciembre de 2005, en 36 comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima –esta carretera fue abierta por la empresa del mismo nombre que se encuentra trabajando en el Territorio Indígena Chimane (TICH).

Esta investigación pretende explicar los niveles dependencia y los cambios graduales de la economía indígena Tsimane', pese a la integración al mercado de las compras y ventas directas e indirectas que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas. Este proceso de penetración y dependencia del mercado logro expandirse en el Territorio Tsimane', los cuales se quedan endeudados por el resto de sus vidas por los productos comerciales que adquieren de los intermediarios mediante el crédito y el intercambio asimétrico, convirtiéndose las comunidades Tsimane' en directos *consumidores y dependientes* siendo los jóvenes los más afectados en sus relaciones socioculturales al incorporar otros valores ajenos a su cultura, donde el sistema reciproco se afianzo más en las familias nucleares reduciendo el radio de acción en la comunidad.

Finalmente esta la consolidación de la *economía del momento y del consumo* en las familias nucleares pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas, por los constantes contactos que realizan con los intermediarios que lograron tener un espacio de accesibilidad en la zona gracias a los productos comerciales que introdujeron. Convirtiéndose en poder de dominación y control para los Tsimane' mediante las técnicas del crédito, endeudamiento, obligación y el compadrazgo ficticio, que emplean los intermediarios.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	1
ÍNDICE DE MAPAS.....	4
ÍNDICE DE FIGURAS.....	4
AGRADECIMIENTOS	
RESUMEN	
PRIMERA PARTE: ANTECEDENTES GENERALES	
INTRODUCCIÓN.....	1
1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.....	6
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
3.1. Objetivo General.....	13
3.2. Objetivos específicos.....	13
4. MARCO TEÓRICO.....	14
4.1. Algunas precisiones conceptuales.....	18
5. HIPÓTESIS.....	23
5.1. Hipótesis de trabajo.....	24
6. METODOLOGÍA.....	25
6.1. Delimitación Espacial.....	28
6.2. Delimitación Temporal.....	29
6.3. Delimitación Temática.....	31
6.4. Tipo de Estudio.....	33
6.5. El Universo.....	33
6.6. Muestra.....	33
6.7. Criterios de Selección de las comunidades.....	34
6.8. Unidad de análisis.....	35
6.9. Técnicas empleadas según los objetivos.....	35
6.10. Procesamientos de la información recopilada.....	36

SEGUNDA PARTE: UBICACIÓN GEOGRÁFICA

1. ESPACIO GEOGRÁFICO TSIMANE’	38
1.1. Ubicación geográfica.....	38
1.2. Clima.....	40
1.3. Territorio.....	41
1.4. Comunidades próximas a las cercanías de San Borja, Yucumo y Rurrenabaque	45
2. IDIOMA.....	46
3. DEMOGRAFÍA ÉTNICA TSIMANE’	46
2. ORGANIZACIÓN SOCIO ESPACIAL.....	48
4.1 Asentamientos.....	48
4.2. Residencia.....	49
4.3. Movilidad espacial.....	50
4.4. Parentesco.....	51

TERCERA PARTE: SISTEMA ECONÓMICO AMAZÓNICO

1. PERCEPCIÓN ECONÓMICA DE LOS INDÍGENAS AMAZONICOS	58
2. SISTEMA ECONÓMICO TSIMANE’	62
2.1. La Caza.....	66
2.2. La Pesca.....	71
2.3. La recolección.....	75
2.4. La agricultura de subsistencia.....	79
3. POSESIÓN DE OBJETOS, INSTRUMENTOS COMERCIALES Y NO COMERCIALES.....	82
3.1. Prestamos de los instrumentos, utensilios en las comunidades intervenidas y no intervenidas.....	115
4. INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA INDÍGENA TSIMANE’ A LA ECONOMÍA DE MERCADO.....	122
4.1. Análisis de la adaptación de la economía Tsimane’ a la economía de mercado.....	124
4.2. Interacción adaptación y conflicto entre economía indígena y la economía de mercado regional.....	127
5. VALORES DE LA ECONOMÍA RECÍPROCA.....	129
6. RELACIONES RECÍPROCAS EN LAS COMUNIDADES TSIMANE’	145
6.1. Sistema de redistribución en las familias Tsimane’	145
6.2. Circulación de productos de subsistencia en las comunidades Tsimane’	148

7. DOBLE DESTINO DE LA PRODUCCION (CONSUMO/VENTA).....	151
7.1. El proceso de cultivo del arroz y el plátano.....	151
7.2. El aprovechamiento de los bosques naturales: la jatata (Geonema deversa).....	157
7.3. La caza de animales silvestres.....	160
7.4. La recolección de la Balsa (Perea).....	162
7.5. La recolección de frutos silvestres.....	163
7.6. Melear miel de abeja.....	164

CUARTA PARTE: SISTEMAS COMERCIALES

1. COMERCIALIZACIÓN.....	166
1.1. Comercialización de los productos agrícolas.....	176
1.2. Comercialización de animales y de frutos silvestres.....	178
1.3. Centros comerciales regionales.....	178
1.4. Apropiación de espacios para generar relaciones sociales.....	180
2. DEPENDENCIAS DEL MERCADO.....	182
2.1. Penetración del comercio en las comunidades Tsimane’.....	182
2.2. Crédito (endeudamiento-obligación).....	187
2.3. Adquisición de productos de las casas comerciales.....	190
2.4. Compadrazgo ficticio.....	192
2.5. Búsqueda de empleos temporales.....	193
3. RELACIONES COMERCIALES.....	198
3.1. Misioneros.....	199
3.2. Comerciantes.....	201
3.3. Ganaderos.....	204
3.4. Madereros.....	206
3.5. Colonos.....	209

QUINTA PARTE: VISIÓN DE LA NUEVA ECONOMIA

1. PERCEPCIÓN DE LA NUEVA ECONOMIA AMAZONICA A PARTIR DE LOS TSIMANE’.....	211
1.1. La economía indígena del don en los tsimane’.....	211

1.2. Orden moral y solidaridad social.....	212
1.3. Diversificación de las estrategias.....	213
1.4. Viabilidad socio cultural.....	214
1.5. Compatibilidad cultural.....	215
CONCLUSIONES.....	218

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

FOTOS

ÍNDICE DE MAPAS

MAPA: 1 TERRITORIO TSIMANE'	26
MAPA: 2 ACCESO A LAS COMUNIDADES TSIMANE'	26
MAPA: 3 ASENTAMIENTOS DE LAS COMUNIDADES TSIMANE'	39
MAPA: 4 SECCIONES MUNICIPALES DE TIERRAS COMUNITARIAS DE ORIGEN.....	42
MAPA: 5 LÍMITES DE MUNICIPIOS TERRITORIO TSIMANE' (TICH).....	43
MAPA: 6 MICROREGIÓN MUNICIPIO DE SAN BORJA.....	45

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA: 1 ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DOMESTICA TSIMANE'	53
FIGURA: 2 ESTRUCTURA DE PARENTESCO TSIMANE'	57
FIGURA: 3 VISIÓN INTEGRAL DE LA ECONOMÍA INDÍGENA TSIMANE'	61
FIGURA: 4 PERCEPCIÓN DE LOS TSIMANE' DE SUS ACTIVIDADES DIARIAS Y COMPLEMENTARIAS.....	67
FIGURA: 5 NIVELES DE INTEGRACIÓN DE LAS COMUNIDADES TSIMANE' ..	83
FIGURA: 6 GRADOS DE INTEGRACIÓN DE LAS COMUNIDADES TSIMANE'	110
FIGURA: 7 PRESTAMOS QUE REALIZAN LAS COMUNIDADES INTERVENIDAS Y NO INTERVENIDAS.....	121
FIGURA: 8 DISTRIBUCIONES QUE REALIZAN LAS COMUNIDADES INTERVENIDAS Y NO INTERVENIDAS.....	132
FIGURA: 9 PRODUCTOS COMERCIALES CON LOS PRECIOS EN SAN BORJA Y EL EQUIVALENTE CON LOS PRODUCTOS DE LA COMUNIDAD..	191

INTRODUCCIÓN

Las poblaciones amazónicas conviven entre dos sistemas económicos; la primera, denominada, sistema de reciprocidad y la segunda denominada sistema mercantil. Ambas son complejas, de ahí la importancia de reflexionar encontrar respuestas entre las dos economías; el sistema de reciprocidad y el sistema mercantil. La tesis de la reciprocidad se sustenta en dar, recibir y devolver que ha logrado sobrellevar, en la medida que se presenta: la necesidad, responsabilidad, solidaridad social, producción, consumo de bienes y servicio, que es el fruto de la reciprocidad, que da lugar a la unidad para el beneficio social de la población participante. Por tanto la cosa material tiene un valor simbólico en la medida que testifica esta amistad y el prestigio del donador. En el sistema mercantil se sustenta en la acumulación individual, la explotación humana, la injusticia social, discriminación, marginamiento y empobrecimiento de la mayoría de la población.

El sistema de reciprocidad pese a las vicisitudes del tiempo, continúa siendo practicado por las poblaciones indígenas tanto por la población andina, como por la amazónica. A diferencia del sistema mercantil que logro expandirse a lo largo de la territorialidad mundial, este sistema de reciprocidad, pese a los factores que influenciaron en los cambios se manifiesta de acuerdo a los procesos de integración al mercado, que se presentan en nuevo contexto. Por ello, es importante comprender ambos sistemas para poder diferenciar la complejidad que tiene ambos sistemas.

La mayoría de las investigaciones que se refieren a los procesos económicos, concentran la atención en territorios andinos. En el caso de la amazonía boliviana existen pocas investigaciones que hacen énfasis en la relación del sistema de reciprocidad y el mercantil.

Las poblaciones de la amazonía boliviana se caracterizan por ser complejas y dispersas, por todo el proceso histórico que se tiene y que se fue consolidando por el devenir histórico de las poblaciones amazónicas que constituyen el 70 % del Territorio nacional. Sin embargo, su área geográfica espacial de ocupación es limitada.

La geografía y topografía son ecológicamente diversas en la amazonia, incluye zonas tropicales, húmedas intermontano y sabanas. Se estima que la población indígena alcanza a 4.133.138 habitantes de los 1.857.342 residen en el área urbana (44,94%) y 2.275.796 en área rural (55.06%). INE (2003).

Las poblaciones amazónicas lograron interactuar con el medio que los rodea, respetando el sistema ecológico por la constante fragilidad del suelo logrando mantener un equilibrio y armonía con la naturaleza, el ser humano y sus seres sobrenaturales, permitiendo tener una producción y utilización a largo plazo del bosque y una densidad demográfica. Sin embargo, estas estrategias de sobrevivencia fueron perturbadas por otros factores ajenas a su cultura, como: las reducciones y las misiones, la explotación de la castaña, la apropiación de territorios por estancias ganaderas, la extracción de la maderera, la apertura de caminos integradores interdepartamentales, –con nuevos asentamientos protagonizados por los colonizadores y el crecimiento paulatino del comercio– penetrando hasta las últimas comunidades de difícil accesibilidad. Estas formas de intervención y penetración por los agentes externos hacia los bosques amazónicos con su afán de acumular capital a costa de las poblaciones indígenas de las comunidades intervenidas y no intervenidas¹, que se caracterizan por una *economía del momento* y que esta poniendo en riesgo la producción de los recursos naturales, por ejemplo la demanda de los paños de jatata, incrementar la producción agrícola, la búsqueda de recursos maderables, son las nuevas formas de dependencia del mercado de las comunidades Tsimane’ asentadas en el territorio.

Esta investigación gira en torno a la problemática vigente de los procesos de aculturación, integración al mercado cambios acelerados hacia los sistemas globales mercantiles, que conlleva la pérdida parcial o total de los sistemas de reciprocidad que son necesarios para la reproducción y sostenibilidad de las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima² de la provincia José Ballivián del departamento del Beni.

¹ Entendemos por comunidades intervenidas, aquellas donde se impartieron talleres de capacitación en temáticas de salud, economía y agricultura por el equipo de investigación del proyecto “Might Culture pay off”. En cambio las comunidades no intervenidas son aquellas en la que no se dieron los talleres de capacitación, sin embargo se tomó en cuenta en la investigación de campo para la comparación respectiva.

² La carretera Fátima, que lleve el mismo nombre de la empresa maderera que trabaja en la zona, es otro de los accesos a las comunidades asentadas en el territorio (TICH), en época de lluvia esta ruta es intransitable por la

Los primeros contactos que se realizó con la población Tsimane', fue a partir de la penetración de los misioneros redentoristas (1950) que lograron concretar algunas iniciaciones económicas con la población Tsimane', reconociendo que estos acercamientos tienen poco éxito, de acuerdo a los datos que se tienen. Otro elemento que contribuyó en su momento fue la apertura de los caminos integradores, generando conflictos interétnicos por las sucesivas migraciones y los nuevos asentamientos de colonos, que trae como consecuencias un mayor dinamismo económico en las comunidades Tsimane' y dependencia de sus nuevos empleadores que tendrán la disposición del capital de trabajo, cuando lo requieran en su debido momento.

Seguidamente ingresaron empresas madereras para la explotación de estos recursos que fueron devastadores para el ecosistema del Territorio Tsimane', sin previo estudio del manejo sostenible que el Estado exigía, para su sistema de reforestación en las concesiones acreditadas por dichas empresas. Con la explotación de la madera, estaba ligado también la explotación a las poblaciones indígenas Tsimane' bajo el sistema del crédito y el endeudamiento y el intercambio asimétrico que empleaban los contratistas y la empresa maderera Fátima, donde los Tsimane' prestan sus servicios laborales como buscador de palos.

Posteriormente con el crecimiento paulatino del mercado regional y la penetración del comercio mediante los intermediarios comerciantes fluviales hacia las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, lograron consolidarse y tener un espacio de acceso para poder llevar consigo mismo los productos básicos comerciales que las comunidades requerían. Estas penetraciones generaron un tripe ingreso económico en los intermediarios, a costa de la población Tsimane', que se enfrentan a nuevos retos, presiones, dependencias y endeudamientos por el resto de sus vidas, por sus proveedores que utilizan los sistemas de crédito y obligación para poder así tener el poder y control mediante los productos comerciales.

Finalmente están los ganaderos vecinos que requieren intercambiar productos agrícolas con sus proveedores Tsimane', con una participación asimétrica. La población indígena Tsimane'

fragilidad del suelo.

se siente presionado por el sistema mercantil. La búsqueda de trabajos temporales, que les permite acceder en actividades agrícolas y madereras que son mal remuneradas, son vistas en el último nivel de la estratificación social, dentro de las comunidades. Por un lado existe el proceso de aculturación étnica por la presión que ejercen los agentes externos, marginando, discriminando e introduciendo nuevos hábitos a las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Al olvidar en algunos casos la elaboración de algunos instrumentos útiles que ellos mismos construían, fueron reemplazados por la compra de productos comerciales, como el arma de fuego, redes para pescar, lana sintética, maquina de sembrar, etc, sustituyendo así a los instrumentos de caza que tienen gran valor simbólico. Todo este proceso de sobrevivencia de las comunidades Tsimane' implica que tienen que ampliar los chacos agrícolas³, buscar madera para las empresas madereras, vender algunos productos del monte y elaborar paños de jatata (geonema deversa) para comercializar a bajos costos y trabajos temporales mal remunerados, son factores determinantes que han generado cambios en el comportamiento económico de los Tsimane', para el beneficio de los intermediarios rescatadores que saben aprovechar al máximo, incrementando sus ingresos económicos significativamente, gracias a la población Tsimane' que participa del sistema mercantil en condiciones asimétricas. Al no tener la lógica de acumulación del capital mediante los productos básicos comerciales que quedan en desventaja frente a los intermediarios.

La metodología y técnicas aplicadas en la investigación, se desarrollaron a partir de la consulta a las familias nucleares, los representantes de las comunidades Tsimane', la observación participante, fotografía y la utilización de entrevistas formales y no formales. Por otro lado, el muestreo de la aplicación de la encuesta en hogares, constituye un aspecto importante para la elaboración de la investigación. Se cuenta con una base de datos para las áreas económicas seleccionadas, utilizando como técnica la estadística descriptiva con lo que concluye la primera parte.

³ El Chaco es la apertura de un espacio mediante la técnica de la tala, quema y roza, que sirve para poder sembrar productos agrícolas: arroz, yuca plátano y camote y otros, que es otro de los sustentos diarios de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

En la segunda parte, se describe el contexto geográfico del espacio que ocupan las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas en el Territorio Tsimane', con una movilidad espacial constante que permite fortalecer y ampliar las redes socioculturales parentales. Bajo la lógica del sistema de reciprocidad que ha marcado la sobrevivencia de la población amazónica.

En la tercera parte, nos referimos al sistema económico de la población Tsimane'; que la he denominado, una *economía del momento*, sustentada en la caza, pesca, recolección y la agricultura de subsistencia, que son pilares para la sobrevivencia de la población de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima. Lo cual, se mueve al interior de esta estructura económica basándose en las relaciones recíprocas, la distribución de productos agrícolas –lo que la naturaleza les provee de animales, frutos y otros productos–, de acuerdo a las necesidades de cada familia nuclear, que les permite por un lado el consumo interno o la venta de estos productos en los mercados regionales. Por otro lado, la adquisición y la dependencia de los productos comerciales, donde son los directos consumidores.

En la cuarta parte, se presenta los sistemas de comercialización y las relaciones comerciales que adoptaron las comunidades intervenidas y no intervenidas mediante la venta de productos agrícolas en los mercados regionales, apropiándose de espacios como puntos de encuentro con la finalidad de socializar y fortalecer los lazos socioculturales de la población. La dependencia del mercado por los productos comerciales que adquieren directamente de los centros comerciales o indirectamente de los intermediarios bajo las reglas establecidas e condicionadas del crédito, obligaciones y el endeudamiento. Finalmente está la búsqueda de empleos temporales que son mal remuneradas por sus contratadores; comerciantes, colonos, ganaderos y madereros que aprovechan al máximo para tener ingresos favorables gracias a los Tsimane' que prestan sus servicios laborales.

En la quinta parte, se describe algunas consideraciones de una nueva economía desde las comunidades intervenidas y no intervenidas bajo la economía del momento y del consumo que es tomada muy en cuenta estas normas y valores en las familias nucleares.

I. PRIMERA PARTE:

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Es importante reflexionar el acontecer diario de lo que esta sucediendo en la comprensión de los dos sistemas económicos: el sistema reciproco y el sistema mercantil, estas dos economías han logrado desenvolverse al interior de las poblaciones indígenas que fueron aceptadas e incorporadas de acuerdo a las necesidades y estrategias de sobrevivencia de cada uno de ellos, comprendiendo la magnitud de esta compleja realidad que presenta estas dos economías. Por un lado el sistema reciproco que esta vigente en la población Tsimane' y el otro sistema mercantil que logro ser aceptado al interior de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, por la necesidad de acceder a ciertos productos comerciales.

Esta integración al mercado se presenta de acuerdo al proceso gradual de penetración de agentes externos que operan en las comunidades con la finalidad de aprovechar los recursos disponibles que las comunidades intervenidas y no intervenidas producen o recolectan de la madre selva para la sobrevivencia de la población Tsimane'.

Se postula que el proceso de integración al mercado de la población Tsimane' se da de acuerdo a la *necesidad de acceder* a ciertos productos comerciales y posteriormente estos recursos comerciales se convierten en un *poder de control y dominación* hacia las mismas comunidades intervenidas y no intervenidas, que tienen una relación directa o indirectamente con el mercado y los intermediarios. El sistema que emplean estos agentes externos, *es el endeudamiento, el crédito y la obligación* de intercambiar los productos comerciales que llevan consigo y son los que aprovechan al máximo bajo una percepción individualizada donde el mercado enfatiza el sistema individual a diferencia de la población Tsimane' que se caracteriza por el sistema social, por tanto, los cambios que ocurran en el sistema económico, afecta directamente a todos los componentes sociales que rige las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Con la penetración del mercado y los intermediarios en las comunidades intervenidas y no

intervenidas se tiene un proceso de integración y cambios acelerados en la población Tsimane', es decir las relaciones de *intercambio asimétrico* con el mercado se dio en diferentes grados de integración como es:

En primera instancia: se presenta con la llegada de los misioneros a la región con la finalidad de poder concentrarlos en lugares estratégicos, como son las misiones empleando el sistema de reducciones y adoctrinarlos, introduciendo nuevos valores religiosos, siendo de esta manera que algunos indígenas Tsimane' lograron intercambiar y obtener de la misión Fátima, algunos productos comerciales que los misioneros les proveían; ropas, herramientas y otros. Esta apertura del mercado y la adquisición de los productos comerciales que los misioneros intercambian genero un cambio trascendental en las comunidades Tsimane', es decir desde esa época empiezan a producir para el mercado, donde los misioneros habilitaban *tiendas de intercambio*, que tiene doble sentido de control y dominación donde las comunidades Tsimane' son los recursos principales para el mantenimiento de la misión, como mano de obra disponible y por otro lado como los nuevos devotos de difundir y dar a conocer la religión que los misioneros profetizan, donde los misioneros son los directos responsables y encargados de la administración de la misión.

En segunda instancia: esta la presencia de los comerciantes inescrupulosos que intentaban controlarlos los espacios comerciales, "...quienes desde hacia mucho tiempo atrás, es decir de la presencia de los jesuitas pugnaban por establecer relaciones de intercambio comercial con las misiones..." (Alvarado, 1996:18). Esta penetración de los comerciantes dio lugar al crecimiento acelerado de la integración al mercado de las comunidades Tsimane' por los productos comerciales que ellos adquieren de estos intermediarios, convirtiéndose las comunidades Tsimane' en directos *consumidores y dependientes* de los productos comerciales que introducen estos agentes externos convirtiéndose a la larga en *poderes de control y dominación, discriminación, utilizando la técnica del crédito, endeudamiento y obligación* de adquirir los productos, que son muy bien utilizados por los comerciantes para tener ingresos favorables a costa de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Es importante resaltar las estrategias que utilizan los comerciantes que se dan modos para perseguir a los Tsimane' hasta los lugares más alejados para realizar *intercambios asimétricos* con la mercadería que llevan consigo por ejemplo el alcohol, con productos agrícolas y los recursos naturales como la jatata que las comunidades Tsimane' producen para su sobrevivencia, de las cuales se aprovechan para tener ingresos favores para el beneficio personal de los intermediarios.

En tercera instancia: esta la explotación de los recursos maderables de las empresas madereras que operan en el Territorio, particularmente por la carretera Fátima, esta explotación esta sustentada directamente en la extracción de los recursos maderables (mara, cedro roble palo maria, tajibo, etc.) y que es exportado como materia prima al viejo continente. Esta explotación también es dirigida a los Tsimane' por los bajos sueldos mal remunerados y en algunos casos no son pagados por su empleadores -como son los contratistas o la misma empresa-, la técnica que utilizan los empleadores es el *crédito el endeudamiento* y la *obligación de adquirir los productos comerciales* que el contratista o la empresa utilizan como medios para tener a disposición la mano de obra de los Tsimane' en cada zafra, donde son empleados como buscadores de palos sin seguro de vida. Esta penetración de las empresas madereras y contratistas han abierto una desestructuración social, del despoblamiento en las comunidades Tsimane' y la incorporación de nuevos hábitos en las comunidades intervenidas y no intervenidas que ha generado cambios en el sistema reciproco.

En cuarta instancia: tenemos la presencia de los ganaderos en la región con un crecimiento acelerado de la ganadería que se origino por la demanda de los mercados regionales, los ganaderos les emplean a los Tsimane' para el cuidado y el limpiado de los corrales y el aprovisionamiento de productos agrícolas que las comunidades producen realizando intercambios asimétricos. Estos intercambios asimétricos se originan por el *desconociendo de los sistemas de intercambio* de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

En quinta instancia: se da con la apertura de caminos integradores patrocinados por el Estado, que esta cargada por la presencia de colonizadores que dio lugar a nuevos asentamientos

alrededor del Territorio Tsimane', y la larga esta generando conflictos interétnicos por problemas limítrofes e intercambios asimétricos entre los colonizadores y las comunidades. Estos nuevos asentamientos de los colonos y la apropiación de nuevos espacios esta generando una nueva discusión donde los territorios otorgados por el Estado se esta convirtiendo en cárceles territoriales.

Con todos estos procesos de integración y los cambios que ha generado la penetración del mercado en las comunidades Tsimane', donde el sistema recíproco de la población Tsimane'; la producción, la redistribución y el consumo es el elemento articulador entre las familias y que mantiene dinámicamente activa a una sociedad, donde no existe la discriminación y la marginación étnica, las cuales son reguladas y practicadas al interior de las comunidades intervenidas y no intervenidas. Los sistemas recíprocos adquieren una vital importancia en la actualidad ya que existen pocos estudios de estas inserciones de los sistemas recíprocos a medida que las sociedades indígenas entran en contacto con el sistema mercantil.

En las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima se ha observado que no ejercen control ni tienen poder de decisión en los sistemas de mercado, sino que más bien, resultan vulnerables al cambio por dos motivos. Primero son vulnerables –por la marginación constante y la discriminación socio-cultural que atraviesan las poblaciones indígenas–. En segundo lugar por el proceso de integración a los sistemas económicos mercantiles, expresados en la explotación individualizada y la acumulación del capital a costa de la población indígena que ha resultado no en otra cosa que un “...economicidio...” (Temple, 1989:49). En otras palabras, la integración al mercado de las poblaciones indígenas es la subordinación hacia las economías mercantiles.

Por un lado el sistema recíproco de las comunidades Tsimane' de la amazonia boliviana es una economía del don; es decir, una *economía del momento y del consumo* establecida en la producción la redistribución y el consumo de regalos y productos para luego ser consumidos. Esta economía recíproca es la que dinamiza e integra a todos los miembros de una economía local ancestralmente establecidas y reguladas por la sobrevivencia étnica, dando lugar a la seguridad y fortalecimiento estratégico a largo plazo de cada uno de ellos y el resto de su

sociedad, que va mucho más allá que el moderno sistema de mercado en la resolución de deseos y apropiación de riquezas individuales y las necesidades de su sociedad. Estas formas de redistribución y consumo esta presente en las poblaciones amazónicas que permite fortalecer los lazos socioculturales para la sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Por otro lado la economía de mercado, por el contrario, impone diferentes obligaciones y presiones a sus participantes; esto es, permitir que cada miembro individual de la sociedad acumule y disfrute de más riqueza material como se ve en este estudio que los miembros de las comunidades indígenas amazónicas basadas en economías recíprocas están entrando aceleradamente a la economía de mercado, lo cual se encuentran en esta compleja y dinámica situación entre las dos economías.

Estas dos economías –el sistema de intercambio y el sistema recíproco- están presentes en la actualidad, es importante enfatizar que el sistema recíproco que las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima⁴; han logrado sobrellevar y manteniendo en pleno siglo XXI, recreando estos *valores* locales y ancestrales, por otro lado la presencia del mercado que logro introducirse en las comunidades intervenidas y no intervenidas con la penetración de los intermediarios que lograron introducir el sistema individual acumulativo para el beneficio personal de los agentes externos, dejando en segundo plano a la economía tradicional, con la finalidad de desterrar los sistemas recíprocos e integrar al mercado a las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Las comunidades Tsimane’ de la amazonia boliviana están atravesando este proceso de de integración al mercado, por la creciente demanda de los mercados regionales y los intermediarios que controlan ciertos poderes comerciales en los productos básicos, donde las comunidades intervenidas y no intervenidas tienen que cubrir las demandas con productos agrícolas y paños de jatata (*geonoma deversa* itálicas). Este crecimiento acelerado se da por la falta de políticas comerciales, mecanismos de control sobre los sistemas comerciales y la

⁴ La carretera Fátima es la vía principal de acceso que lleva el mismo nombre la empresa, que trabaja en el Territorio Tsimane’. Esta carretera es controlado y mantenido por la empresa que opera en la zona.

demanda de productos básicos por las poblaciones indígenas.

Para la comprensión de esta problemática es pertinente los aportes teóricos de Temple (2003), quién desarrollo la “teoría de la reciprocidad”, por los estudios que realizo con poblaciones indígenas, dentro de la corriente estructuralista que hoy por hoy es tomado en cuenta y en la investigación se tomo los conceptos de *dar redistribuir y devolver*, que ha permitido comprender la lógica de la económica Tsimane’ durante los primeros contactos que se realizo en la investigación y en él trabajo de campo se observó que existía estas lógicas en las comunidades visitadas para el estudio, ya que se tenia presente las dos economías: el sistema mercantil y el sistema reciproco. En el tiempo de investigación se vio el crecimiento y la penetración de los agentes externos en las comunidades visitadas y que se corroborara con los datos encontrados en la investigación que se muestra a partir del capítulo II para adelante.

Desde el momento en que se dan las relaciones interétnicas en los Tsimane’, surgen los procesos de aculturación y cambios acelerados a los sistemas más globales del mercado. El paso a estos nuevos sistemas económicos conlleva la pérdida parcial o total de los sistemas de reciprocidad que son necesarios para la reproducción autónoma de las poblaciones indígenas. Si estos sistemas de redistribución desaparecen, los grupos pequeños, como los de la Amazonía boliviana, se hacen más vulnerables.

La investigación nos lleva a mirar de cerca el acontecer diario que viven las comunidades Tsimane’, asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima de la provincia Ballivián del departamento del Beni. Estas comunidades sufren diferentes formas de maltrato como los constantes endeudamientos a largo plazo, trabajos mal remunerados, y los créditos que nunca logran pagar a los comerciantes, ganaderos, madereros y colonos que son los principales proveedores de los productos básicos comerciales que ejercen el poder de dominación y control. Las comunidades Tsimane’ establecen relaciones socioeconómicas con los mercados regionales. Más aún, las unidades familias Tsimane’ realizan intercambios asimétricos debido a la relación directa con los centros urbanos mediante la comercialización de productos agrícolas, la creciente demanda de los paños de jatata en los mercados regionales e interdepartamentales, y finalmente la dependencia de los productos básicos alimenticios e

instrumentos utilitarios.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con las investigaciones de Castillo (1995), Piland (1989) y Tobias (2000) se preciso que el sistema económico Tsimane' es compleja por las estrategias de sobrevivencia que adoptan la población Tsimane' y no se puede comprender de forma particular estas actividades de la caza, pesca, recolección y la agricultura de subsistencia como elementos independientes.

En las comunidades visitadas durante la investigación se evidencio estos cambios acelerados por la presencia de agentes externos como son los comerciantes, madereros colonos y ganaderos, cada uno de estos causantes lograron introducir gradualmente los sistemas individuales en las familias Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima de acuerdo al acceso y la confianza que van adquiriendo con las unidades familiares.

En este contexto teórico, me propongo estudiar el sistema recíproco característico de la economía tradicional Tsimane' como una *economía del momento y del consumo* y los cambios que sufre a medida que las comunidades intervenidas y no intervenidas se integra a la economía de mercado.

¿Cual es el sistema de intercambio recíproco de la economía Tsimane' y como este se integra a la economía de mercado, y que procesos de cambio esta teniendo en la comunidades intervenidas y no intervenidas?

El ultimo Censo indígena de la amazonía boliviana se estima que la población Tsimane' llega a 6.351 personas Censo Indígena (2003). Los Tsimane' habitan en las planicies y bosques húmedos del departamento del Beni y en otros espacios de la amazonia boliviana⁵ y presentan diferentes grados de aculturación. Los Tsimane' datan a comienzos del siglo, cuando

⁵ Estos espacios geográficos que se encuentran en diferentes regiones del país fueron otorgados por el gobierno de Jaime Paz Zamora, gracias a la gran marcha por el territorio y la dignidad en 1990, protagonizada por la población indígena amazónica que permitió el reconocimiento como Territorios Indígenas: Territorio Indígena Chimane (TICH), Territorio Indígena Multiétnico (TIM), Territorio Indígena Pilon Lajas (TIPL) y otros territorios.

empezaron a lavar oro, extraer quina, picar goma, vender arroz y a trabajar como asalariados en estancias ganaderas y aserraderos (Piland 1991; Chichón 1992). De hecho la investigación viene a ser relevante en tanto que por el espacio que ocupan los Tsimane' y sus recursos naturales que disponen hacen que establezcan una complejidad de relaciones económicas con los misioneros, comerciantes, madereros, colonos y ganaderos. Asimismo, la comercialización de productos agrícolas y no agrícolas, los Tsimane' hacen que mantenga una relación continua con los centros poblados urbanos en el área. Por eso, un estudio de los Tsimane' se hace necesario, en una situación de transformación y cambio acelerado, para examinar no solamente la integración de los Tsimane' al mercado regional sino también los procesos de expansión del mercado.

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Objetivo General

El objetivo del presente trabajo de investigación es describir, conocer, comprender los cambios de la sociedad Tsimane' entre los dos sistemas económicos, a saber; el sistema de reciprocidad y el sistema de intercambio mercantil, para explicar los procesos de cambio gradual de la economía indígena Tsimane' en la integración a las esferas mercantiles del mercado regional.

3.2. Objetivos Específicos

- **Describir el sistema socio-económico tradicional de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.**
- **Explicar los niveles de dependencia del mercado regional, de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui, y de las que se hayan en la carretera Fátima.**

- **Conocer los cambios que ha generado la integración al mercado en el sistema recíproco de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.**

4. MARCO TEÓRICO

Las poblaciones amazónicas se diferencian de las otras localidades por ser dispersas y complejas y donde ocupan un territorio otorgado por el Estado gracias a la marcha por el Territorio y la Dignidad (1990), por ello, estas formas de ocupación se dan de acuerdo a la relacionalidad y la triangulación perfecta entre el ser humano, la naturaleza y sus divinidades que fueron heredados ancestralmente.

La concepción que tiene los indígenas es que todo tiene vida y que tiene gran utilidad para la sobrevivencia de la población, según la interpretación de APCOB, el territorio “abarca todo lo que constituye el hábitat de un pueblo indígena, el espacio histórico y religioso, heredados de sus antepasados, el espacio que utiliza para las actividades de producción, caza, pesca y recolección, el espacio necesario para la preservación de los ecosistemas y recursos naturales y áreas que garanticen el crecimiento y desarrollo de la población indígena” (APCOB, 1994:19)⁶. Se entiende la percepción del *hábitat* que es muy amplio y a la vez compleja, es decir que todo esta conectado y relacionado entre el ser humano, la naturaleza y sus divinidades que tienen vida, compartiendo rasgos culturales, religión, idioma costumbres y valores culturales que fueron heredados ancestralmente en las familias y las preferencias en la alimentación, que cada uno necesita para sobrevivir a diferencia de la percepción occidental que los recursos naturales son para la explotación y obtener beneficios de forma individual gracias al conocimiento económico que tienen los agentes externos que utilizan para poder aprovechar al máximo a costa de la población indígena.

En este sentido los Tsimane' forman una *nacionalidad* y que han mantenido en este tiempo su identidad, su cultura y que se diferencian de las otras poblaciones amazónicas gracias a las estrategias de sobrevivencia que adoptaron, manteniendo el idioma, los tejidos artesanales -

⁶ Citado por Tobias (2000)

que realizan y que dan utilidad de acuerdo a la necesidad que tienen cada una de las familias-, la construcción de las viviendas, costumbres y valores culturales que expresan a *partir de la cotidianidad*. Esta forma de relacionarse y convivir con su entorno se da a partir de una *economía del momento* que determina las estrategias de sobrevivencia y que esta sustentada a partir de la *producción redistribución y consumo* como los pilares de esta economía recíproca donde "...las actividades de los hombres están, pues, sometidas al principio de reciprocidad para tener sentido (...) pero cuando la reciprocidad se especializa, cada una adquiere su propio sentido..." (Temple, 2003:64) que da lugar a la redistribución para la sobrevivencia de la población.

Olivia Harris define como una "economía étnica" (Harris, 1987:10) en su estudio realizado en el norte de Potosí con los Layme, afirma que la familia tiene acceso a los medios necesarios y a los recursos naturales que la naturaleza provee para asegurar su propia sobrevivencia, a partir de la cooperación que existe en el trabajo y las formas recíprocas que mantienen en cada uno de ellos. A pesar que su estudio se refiere a un espacio diferente es importante rescatar para entender la economía Tsimane' ya que esta población amazónica viven el presente y que esta estructurado a partir de la lógica de sobrevivencia, a pesar de la integración al mercado y los cambios que ha generado en las comunidades intervenidas y no intervenidas, que han adaptado su forma de vida: vestimenta, incorporando nuevos hábitos ajenos a su cultura.

Para la mejor comprensión en la presente investigación utilizamos el concepto de reciprocidad desarrollado por Temple "...que es importante reconocer la reciprocidad como estructura de producción de valores humanos (...) que es el principio de una economía centrada sobre la producción del sentido, de una economía que tiene por motor no el interés biológico sino la función simbólica como la teoría de la reciprocidad..." (Temple, 2003:17). Este planteamiento teórico nos permite precisar y sustentar la lógica de estas tres obligaciones *dar, recibir y devolver*, que son los pilares de la reciprocidad "...esas tres *obligaciones* son, en realidad, las diversas operaciones de una sola estructura, ya que ninguna de ellas tiene sentido sin las otras dos..." (Temple, 2003:336). Donde la reciprocidad es la que mantiene viva y dinamiza el sentimiento de los valores humanos que se da en la sobrevivencia de las poblaciones indígenas a partir de las relaciones de parentesco, tanto como el don, que están regidas por el principio

de reciprocidad, que es la matriz de un sentimiento humano que se plasma en las actividades diarias.

Los sistemas recíprocos en las poblaciones indígenas han sido estudiados en profundidad por D. Temple, (1985) J. Michaux, (1997) J. Medina (1998) quienes afirman que la economía tradicional no se debe analizar de forma autónoma, e independiente separada del contexto social, ritual, y religioso. Por el contrario, la sociedad es la que fija las reglas del campo económico tradicional ejerciendo un control riguroso de la capacidad de producción y distribución en función de la colectividad.

Sahlins (1977) señala que en los sistemas económicos tradicionales, la distribución organiza la producción y da lugar al desarrollo de principios opuestos al sistema capitalista. En los sistemas económicos tradicionales, la redistribución resulta muy importante porque es en ella donde se desarrollan las relaciones de reciprocidad. Cada ser humano tiene oportunidad de intercambiar con unos y otros sin que exista una mediación mercantil. De modo que la reciprocidad viene a ser el intercambio de “dones” entre dos personas. La reproducción de esta relación económica tiene un significado social y un valor simbólico más que económico.

En este sentido el sistema recíproco de los Tsimane’ en las comunidades intervenidas y no intervenidas se entiende como una ***economía del momento y del consumo*** que esta sustentada a partir de las actividades diarias que realizan distribuidas por sexo y edad que adquieren especialidades en la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia, que son los pilares estratégicos de la sobrevivencia de la población Tsimane’ a partir de la ***producción, redistribución y el consumo***. El uso de estos conceptos permite comprender mejor el sistema recíproco de las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima. “...a pesar de que las relaciones económicas entre diferentes sociedades indígenas no siempre han sido igualitarias, lo cierto es que la economía de mercado rompe todo sentido de equilibrio al poner las sociedades indígenas al servicio del capital (...) como la lógica capitalista es la ganancia los intercambios siempre dan ventajas a la sociedad dominante (...) por eso cada vez más se explotan más recursos, se ocupan chacras mayores, se produce con mayor

intensidad...” (Chirif, 1991:97)⁷. En este sentido se entiende de que las comunidades Tsimane’ han logrado mantener los sistemas recíprocos a pesar de la integración al mercado de forma directa e indirectamente y que de una o otra manera influye en la población amazónica. Los Tsimane’ necesitan los productos comerciales que el mercado regional y los intermediarios les proveen y que a la larga se convierte en una **necesidad y dependencia** de los productos comerciales que ellos no producen. Riester señala que “... la introducción de bienes por un lado les facilita la vida, pero de otro, les lleva a una dependencia...” (Riester, 1993:92), que es aceptada al interior de las comunidades intervenidas y no intervenidas durante la investigación.

Con la integración al mercado de las comunidades Tsimane’ han abierto un espacio de **explotación, discriminación y marginación** a la población amazónica que se da a partir del **endeudamiento, el crédito y la obligación de adquirir los productos comerciales** que los intermediarios llevan consigo. Esta política que utilizan los agentes externos es para obtener beneficios económicos gracias a la demanda del mercado por los productos agrícolas y los paños de jatata que producen las comunidades intervenidas y no intervenidas, ampliando los chacos agrícolas, a la larga se convierten dependientes de los productos comerciales y del mercado regional donde deben **producir más y consumir más del mercado** que se extiende en los **intercambios asimétricos**.

Estos intercambios asimétricos se origina por la falta de conocimiento de las estrategias de intercambio y el valor que se debe dar a los productos que producen o extraen de la madre selva, -ya que la lógica de las comunidades intervenidas y no intervenidas se caracterizan por una **economía del momento y del consumo**- y que dan un precio que esta por debajo de su valor y el tiempo que ha invertido no es reconocido por el intermediario. Lo mismo ocurre en los empleos temporales que los contratan las empresas maderas, en las cosechas agrícolas que son mal remunerados donde los Tsimane’ acceden a estos trabajos **por necesidad** y que son controlados mediante los **productos comerciales** que los empleadores lo utilizan como poder de dominación y control, para contar con la mano de obra barata en el momento que necesitan y obtener ingresos económicos favorables gracias a la participación de los Tsimane’.

⁷ Citado en Tobias (2000)

Para precisar la investigación se ha construido algunas precisiones conceptuales, que nos permite conocer estos dos sistemas económicos: el sistema recíproco y el sistema mercantil que están presentes en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

4.1. Algunas precisiones conceptuales

Reciprocidad: es el intercambio entre personas socialmente iguales, quienes se hallan normalmente relacionadas por los sistemas de parentesco como el matrimonio y otras formas de vínculos personales. Estos sistemas recíprocos se reproducen al interior de las familias en la población étnica. Para el presente trabajo se tomó como unidad de referencia analítica la familia nuclear Tsimane' compuesta por el padre, la madre y sus hijos. La familia nuclear juega un papel importante en el sistema recíproco, dado que la redistribución se realiza principalmente a nivel familiar y extra familiar. De hecho, es la familia nuclear la que toma las decisiones de los bienes a dar y a recibir de acuerdo a sus necesidades y posibilidades, a objeto de asegurar los lazos familiares y comunitarios.

Aquí conviene entender la comunidad como un conglomerado de familias que dependen mutuamente entre sí, viven, comparten, y trabajan {juntas en una zona dada, generalmente en una asociación de total proximidad. Para Winick (1970) la comunidad es una agrupación} de familias indígenas que tienen sus formas organizativas y representativas de acuerdo a la composición sociocultural de cada uno de los grupos culturales.

Redistribución: nace a partir del reparto de la riqueza y crea sentido de solidaridad y alianzas sociales que posteriormente se revela en la producción como un interés colectivo. La redistribución no es más que una fase del ciclo económico recíproco en la que se reparte la riqueza material, especies, y productos. La distribución se hace de forma gratuita para crear nuevas entidades sociales solidarias que son reconocidas, como el prestigio o autoridad. La solidaridad se manifiesta a su vez por una producción solidaria colectiva.

La distribución gratuita de las riquezas se despliega del centro y se expande a la comunidad. Es decir parte de la familia nuclear, hacia las otras familias, se dirige a los parientes más

próximos, a los más lejanos, y a los integrantes de una comunidad. Esto permite sellar una relación de alianza, solidaridad, y en lo posible de una unidad colectiva.

Integración: este término es considerado como el más apropiado para explicar la relación entre las familias indígenas y el mercado. Los indígenas se están insertando en el mercado al efectuar intercambios comerciales esporádicos con pobladores no indígenas. La integración al mercado, se da por la participación de las familias indígenas en el mercado: compra y venta de productos de primera necesidad, trabajos remunerados o venta de fuerza de trabajo y productos manufacturados regulados por los precios del mercado, que integran a todos los sectores de la sociedad. Todo este proceso se realiza gracias a las informaciones suministradas en los asuntos económicos por el sistema de precios. [a su vez el sistema de precios es] determinado por la fuerza de la oferta y demanda.

Se podría decir que la integración al mercado entre los pueblos indígenas de la amazonía boliviana se ha hecho de forma escalonada. En el caso de los Tsimane' empezó con la llegada de los misioneros redentoristas en 1621 que hicieron los primeros contactos con el mundo occidental, aunque la integración en esta época era de forma muy restringida. En este tiempo empezó la compra-venta de productos, pues si bien, ya se consumían productos manufacturados, como las herramientas de metal, éstos eran obtenidos por intercambios con otros productos locales. Sin embargo, en 1850 se fomenta el comercio de la quina en la zona, para la exportación hacia los mercados internacionales de Europa, generando grandes divisas para el estado boliviano ampliando la fluidez de los comerciantes y empresarios inescrupulosos que se dedicaron a explotar a los indígenas mediante el intercambio asimétrico de los productos manufacturados, herramientas por materia prima, y productos agrícolas. Donde la población estaba obligada a trabajar por salarios ficticios, y por medio de contratos establecidos verbalmente que no eran pagados. Es por esta razón, el trabajador estaba destinado a realizar trabajos obligatorios por las deudas contraídas dejando de lado sus actividades cotidianas.

Con la caída de los precios de la quina y la goma elástica, una de las actividades más importantes en la zona pasó a ser la ganadería que estaba principalmente en manos de

mestizos. En estos centros, algunos indígenas se vieron obligados a trabajar como empleados o mozos jornaleros, asalariados en estancias y aserraderos (Piland 1991; Chichón 1992), han dedicado la mayor parte de su tiempo en las actividades agrícolas, el cuidado y refacción de las casas de sus empleadores, lo que resultó en el abandonando de sus actividades hogareñas y prácticas culturales.

Sin embargo, los que más influyeron en la vinculación de los indígenas al mercado, fueron y continúan siendo los comerciantes provenientes de diferentes poblaciones mestizas vecinas. Los mercaderes se dedican a internar productos de consumo hacia las comunidades indígenas a través de los ríos navegables y carreteras transitables. Los comerciantes ofrecen sus productos para controlar y someterlo a los Tsimane' a su disposición bajo el sistema del *endeudamiento y el crédito* anticipado lo que resulta en el fondo la dependencia de las altas tasas de interés y la persecución de los indígenas hasta los lugares más alejados. Los comerciantes utilizan como mediador social el alcohol para los fines de intercambio comercial. Los productos urbanos son intercambiados por productos agrícolas, y paños de jatata a precios bajos, los mismos que son revendidos en el pueblo a triple del precio adquirido lo cual genera jugosas ganancias a los comerciantes. Además de los comerciantes locales, los nuevos vecinos colonos que fueron favorecidos principalmente por el gobierno de Jaime Paz Zamora, también participan en las relaciones de intercambio comercial con comunidades indígenas, principalmente las más alejadas de los centros poblados y del comercio.

Sin embargo, la apertura de los nuevos caminos para la extracción de la madera y la instalación de campamentos que eran ocupados por los empleados de dichas empresas madereras, fueron los factores que aceleraron en gran medida en la integración al mercado de las comunidades Tsimane'. Ya que los Tsimane' por un lado sirvieron como mano de obra temporal mal remunerados en las empresas madereras y por otro tenían la facilidad de intercambiar productos de consumo y herramientas con las empresas madereras, ya sean por productos agrícolas, mano de obra u otros productos.

Según Harris (1987) El intercambio entre las sociedades indígenas y no indígenas se puede dar de diversas maneras, variando entre unas y otras de acuerdo a sus costumbres y necesidades.

En el caso de los pueblos indígenas de estudio, consideramos que las relaciones de intercambio de mercado, a medida que fueron pasando los años, se fueron intensificando en algunas comunidades más que en otras debido a diversas causas. Por ejemplo, con la expansión del mercado se producen cambios económicos sociales, demográficos, y políticos entre los pueblos indígenas, lo cual crea restricciones a la producción de los hogares, así como también incentiva al consumo de otros productos no producidos por ellos, al ahorro y las inversiones. Bajo el nuevo sistema los Tsimane' venden animales domésticos, se prestan u obtienen créditos de los centros comerciales, contratan personal para la cosecha del arroz por la escasez de la mano de obra en las familias nucleares⁸ y trabajan en los aserraderos, en las estancias o pequeñas fincas, según la época que se presenta para cada actividad. Por ultimo los Tsimane' dependen de regalos de parientes cercanos como manera de fortalecer los vínculos recíprocos en tiempos difíciles.

Mercado: en términos económicos, es el área ideal donde convergen las fuerzas de la oferta y la demanda determinando la fijación de los precios Ricossa (1990). El mercado se constituye como un modelo de intercambio de mercancías, para el servicio de las personas desprovistas de lazos sociales comunes. Según Harris los mercados aparecen en forma rudimentaria donde quiera que grupos de gentes sin lazos de parentesco y extraños se reúnan e intercambian artículos Harris (1987) teóricamente, en el mercado el precio de los bienes y servicios intercambiados es determinado por compradores y vendedores que compiten entre sí y en la práctica todo lo que se produce o consume tienen un precio, y la compra-venta se convierte en una importante preocupación socioeconómica.

Otro ejemplo, Adam Smith "...aceptó la idea de que los precios se determinan en "mercados libres" por los efectos supuestamente equilibradores de la oferta y demanda. Para ello, Smith fundamentó su teoría económica en los conceptos newtonianos del "equilibrio", en las "leyes del movimiento" y en el supuesto de la "objetividad científica..." (Temple, 2003: 12). Es decir que los productores y consumidores se reúnen en un espacio establecido por el mercado, cada uno de estos encuentros se da de acuerdo a los conocimientos y reglamentos de información

⁸ Es importante diferenciar dos tipos de familias nucleares; los de mayor contacto y próximos a los centros urbanos que cuentan con 2 a 3 Has. de arroz con fines comerciales y las otras familias nucleares, que viven alejados de los centros urbanos que cuentan con 2 tareas o ½ Ha de arroz.

que adquieren del mercado, guiados por el interés individual y egoístas de cada uno de ellos, que el efecto final de ese encuentro produciría el bien común de satisfacción de necesidades entre las dos instituciones sociales regulados bajo este modelo mercantilista newtoniano y que se sigue utilizando hasta el día de hoy.

El mismo concepto de “mercado libre” es muy complejo y problemático por las características estructurales que presenta. Sí bien, sabemos y conocemos como se mueven las sociedades industriales que controlan el suministro de mercancías; crean demandas artificiales mediante la publicidad y ejercen una influencia decisiva en las políticas nacionales.

El poder económico y político que adquieren estas instituciones transnacionales va impregnando y esparciendo el control e incidiendo en cada una de las facetas de la vida pública de las sociedades marginas del desarrollo, implementando nuevas políticas y variables económicas para el beneficio personal de cada uno de ellos que inciden mediante los proyectos de cooperación.

Es importante realizar un balance sobre la situación que atraviesan la población Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, el futuro de la sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas. Rioja (1993) afirma que la sobrevivencia de los Tsimane’ es bastante sobria, con un territorio constantemente amenazado por las empresas madereras, propiedades ganaderas y colonos. Dentro de poco tiempo estos no- indígenas cercaran el Territorio Tsimane’ para su posterior apropiación, ya que no existe un control de los hitos limítrofes y la creciente dependencia de los Tsimane’ del mercado regional con los intermediarios, (particularmente con los comerciantes fluviales que operan en la zona), la venta de su fuerza de trabajo y de sus productos agrícolas, está produciendo procesos de cambio gradual en esta última década.

Tobias (2000) confirma que estas formas de relaciones comerciales y aprovechamientos de parte de los comerciantes, madereros colonos y ganaderos, desembocan en un *intercambio asimétrico* desfavorable para las comunidades Tsimane’. Los Tsimane’ son sujetos de explotación por parte del no-indígena, cuya lógica es la ganancia a costa de los demás. Tobias

enfatisa que las comunidades Tsimane' no están cerradas en su sistema tradicional, sino que realizan relaciones sociales, económicas y en alguna medida política con la sociedad regional. De esta manera los Tsimane' viven un desafío al enfrentar los procesos integradores socioeconómicos que atraviesan las comunidades asentadas en el Territorio Tsimane'.

Chichón (1999) analiza las comunidades asentadas por el río Maniqui Alto explica el proceso de la recolección hasta el acabado del tejido de las hojas de jatata y su posterior comercialización en los mercados regionales. Las comunidades del Maniqui Alto se dedican a estas actividades que requieren mayor tiempo en la construcción, a diferencia de las otras zonas donde no existe la jatata o están más próximos a los centros urbanos de San Borja, donde se especializan más en productos agrícolas.

El sistema de comercialización de las comunidades Tsimane' se realizan bajo dos formas de transacciones comerciales, "...aquellas que emanan por iniciativa del productor e implica su traslado a San Borja en canoa, bicicleta y pie y por otro lado aquellas que proceden por iniciativa del comerciante que visita a los asentamientos Chimane..." Chichón (1999)⁹. La integración al mercado es compleja y tiene su propia dinámica en la creciente integración a los espacios comerciales como una necesidad de adquirir productos del mercado. Esta dinámica a lo largo del proceso tiene efectos de dependencia del sistema mercantil y crece la demanda de los productos agrícolas para satisfacer las nuevas demandas regionales. Alvarado (1996) enfatiza que la inserción a los mercados regionales se debe por la apertura de nuevos chacos grandes por las exigencias del mercado regional.

5. HIPÓTESIS

Se considera que la problemática económica de los Tsimane' no se debe analizar de forma aislada, sino en interacción permanente en el contexto sociocultural y socioeconómico de la región. De esta forma se pueden proponer nuevas alternativas económicas para la población boliviana, que necesita fortalecer y difundir estos sistemas económicos tradicionales.

⁹ Ver: En XII Reunión Anual de Etnología, Musef, La Paz-Bolivia 1999.

Cuando hablamos del sistema económico tradicional nos referimos a las formas de distribuir, consumir, y devolver, formas que son reguladas por una fuerza simbólica conocido como el “don”. Mauss (1971) reconoce que los dones no son volitivos, sino que forman parte de una red de obligaciones sociales. Dicho de otra forma, la oferta y la devolución de los dones representan obligaciones dentro de la estructura social que permite la integración y la igualdad en el grupo.

El presente trabajo intenta entender la economía de los Tsimane’ enfocándose en la reciprocidad y ver cómo las formas de devolución económica ayudan a fortalecer lazos de parentesco como grupo social, que hoy en día se encuentra en una situación de procesos de dependencia, marginación, y discriminación del sistema económico mercantil.

5.1. Las hipótesis de trabajo a ser estudiadas son:

1.- Pese a la integración al mercado los Tsimane’ siguen manteniendo relaciones económicas con el mercado local con la compra y venta de productos básicos, es así, que se vuelve más dependiente del sistema mercantil. Esto genera cambios de comportamiento cultural en las comunidades, donde el sistema de reciprocidad se convierte en una necesidad estratégica de la sobrevivencia de las familias nucleares.

2.- La población joven de las comunidades Tsimane’ ingresa en procesos de dependencia y endeudamiento por el resto de sus vidas por los productos comerciales que adquieren mediante el crédito y el intercambio asimétrico, siendo los jóvenes los más afectados en sus relaciones socioculturales al incorporar otros valores ajenos a su cultura.

3.- A pesar de los niveles de integración al mercado de algunas comunidades Tsimane’, el sistema recíproco se afianza más en las familias nucleares reduciendo el radio de acción en la comunidad, por la incorporación de nuevos valores ajenos a las lógicas establecidas por el sistema recíproco, que significa *producir para dar, consumir para recibir y producir para volver a dar*, esta concepción es la que ha mantenido como una estrategia de resistencia a partir de la reciprocidad restringida como una *economía del momento*.

6. METODOLOGÍA

La investigación se realizó del 2001 al 2005. En el primer mes se realizó un cronograma de las actividades y objetivos que se querían cumplir. A partir del mes de Febrero a Diciembre se realizó el trabajo de campo en 36 comunidades Tsimane' por el área del río Maniqui y la carretera Fátima¹⁰ de la provincia Ballivián del departamento del Beni, (**Ver el siguiente Mapa: 1 Territorio Tsimane' y el Mapa: 2 Acceso a las comunidades**). En esta fase se identificaron procesos de cambio en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, por la creciente demanda de los paños de jatata y productos agrícolas para la comercialización en los mercados regionales e interdepartamentales y la constante demanda de los productos básicos comerciales por las comunidades Tsimane'.

Consideramos que un verdadero análisis de la problemática actual que viven las comunidades Tsimane' de la amazonía boliviana debe incluir los cambios que está generando la dependencia del sistema de mercado y la creciente demanda del mercado por la población Tsimane'. Ya que, los Tsimane' se encuentran entre dos esferas económicas: el sistema recíproco y el sistema mercantil.

La investigación es parte de una investigación multidisciplinaria, compuesta por las disciplinas: agronomía, economía, y la estadística descriptiva. Estas disciplinas nos permiten precisar y comprender la complejidad de la problemática que está atravesando las comunidades Tsimane' en la amazonia boliviana. Los aportes de la agronomía permitieron tener un panorama general de la calidad de suelos que se presentan en la región, para su posterior mejoramiento de los productos agrícolas introduciendo nuevas semillas como el gandul¹¹. Esta leguminosa está en fase de experimentación para su posterior producción y apropiación de este producto ecológico en las comunidades intervenidas y no intervenidas. La economía ayudó a precisar algunos conceptos básicos sobre principios de mercado, sistemas

¹⁰ La carretera Fátima es la que conecta con la empresa del mismo nombre que opera en el territorio y es restringido para vehículos particulares ajenos a la empresa.

¹¹ El gandul es una leguminosa con bastante proteína que permite nutrir el suelo, para la alimentación de la población y de los animales, se siembra después de cosechar el arroz, de febrero a abril, durante su crecimiento permite abonar la tierra con las hojas que se desprende de la planta -mata las malezas-. La cosecha se realiza después de 6 meses de la siembra, durante la época seca.

de comercialización de productos agrícolas, los equivalentes y medidas que deben conocer, para que los comerciantes inescrupulosos no les engañen y se aprovechen de la circunstancia.

Finalmente la estadística ayudo a precisar los datos y clasificar las variables según el grado de integración y la dependencia del mercado de las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Antes de llevar acabo las entrevistas, se realizó una reunión con cada una de las comunidades para explicar el trabajo que se iba a realizar, entrevistando a la mayor cantidad posible, según la población por comunidad. También entrevistamos a las personas que no asistieron a la reunión, para evitar los desvíos de la muestra. En cada comunidad se entrevisto aproximadamente el 70 % del total de la población adulta. Las entrevistas fueron conducidas con la ayuda de Tsimane' bilingües¹². La presencia de interpretes Tsimane' facilitó la investigación, pues las entrevistas se realizaron en el idioma Tsimane' en que el entrevistado se sentía más cómodo durante el proceso de recopilación de datos. Durante el trabajo de campo se tomaron notas de campo, observación participante, historias de vida, imágenes fotográficas, entrevistas semi- estructuradas, y finalmente se aplicaron las encuestas en las 36 comunidades seleccionadas para tener una muestra del total de la población Tsimane'.

Se recogió información sobre las características demográficas de todos los entrevistados (edad, lugar de residencia, educación, intercambios, ventas, préstamos, regalos a las familias, regalo a la comunidad, trabajo con los familiares, y trabajo con la comunidad). Para comprobar las hipótesis planteadas, se tomaron en cuenta variables relativas a los sistemas económicos. Por un lado se consideraron variables de integración al sistema económico occidental (información sobre ventas o cambios de productos, así como posesión de objetos obtenidos a través del mercado) y por otro lado, se estudiaron variables representativas del sistema económico tradicional (préstamo y regalo de objetos y alimentos, así como trabajo recíproco).

¹² Los Tsimane' bilingües fueron seleccionados y capacitados mediante un taller de preparación para realizar la investigación en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

6.1. Delimitación Espacial

Los Tsimane' están asentados y expandidos a lo largo del Territorio Tsimane'¹³, especialmente a lo largo del río Maniqui y la carretera Fátima. Los asentamientos de las comunidades por el río Maniqui que están distribuidas de la siguiente manera:

La parte **baja del río Maniqui** están las comunidades: Puerto Méndez, Santa Elena, San Antonio, Campo Bello, Chacal, Chaco Brasil, y Cero Ocho.

La parte **central del río Maniqui** están las comunidades: Pampita, La Cruz, San Ramón, Nápoles, San Miguel de Martirio, Santa Anita del Maniqui, Sharaton, Puchuya, Arenales, Cara Cara, Wasichi, Maraca, Puerto Yucumo, y El Dorado.

La parte de **arriba del río Maniqui** están las comunidades: Santa María, San José de Yaranda, Cachuela, Cosincho, (en el río Cosincho), Munday, Misión Fátima (ubicado en el río Tsimane'), Anachere, Emeya, Catumare, Voreyo, Cuchisima, Dunuy, Pachene y Manguito

Por la **carretera Fátima** están las comunidades: Jamanchi I, Jamanchi, Moseruna, Nuevo Mundo, Campana, Vishiricansi, Cuverene, Aperecito, Otunsi, Araratunsi, Otoisi, y Oromono.

En general, estas comunidades se caracterizan por ser asentamientos relativamente distantes entre sí. Algunas de las poblaciones están próximas y otras lejanas a los centros regionales de San Borja y Yucumo el acceso a las comunidades intervenidas y no intervenidas es por vía fluvial y terrestre. Muchas comunidades viven básicamente de la comercialización de los paños de jatata, la agricultura de roza y quema, la caza, la pesca y la recolección de productos silvestres de la región, la venta de su fuerza de trabajo mal remunerado. Son actividades diarias que son asumidas por la familia nuclear por la situación actual que atraviesan con la integración al mercado de las comunidades Tsimane'. Esta situación es muy bien aprovechada

¹³ En este trabajo consideramos el "Territorio Tsimane'" como un espacio geográfico definido con sus respectivos límites, que se ubica en la actualidad entre las latitudes 14.5° y 15.5° Sur y las longitudes 66.5° y 67.5° Oeste desde el Río Quiquibey hasta las cabeceras de los ríos Matos, Dumi, Chevejecure y Cuverene, y entre la cabecera del río Maniqui y la población de San Borja de la provincia Ballivián del departamento del Beni, con una superficie de 392.000 hectáreas.

por los comerciantes, ganaderos, madereros, y colonos que tienen el control de los productos básicos que llevan consigo y proveerlos de estos recursos, para poder tener ingresos favorables a costa de la población Tsimane' por la falta de conocimientos de las políticas comerciales acordadas al mercado regional en el momento de realizar los intercambios de los productos que producen o recolectan de la madre selva.

6.2. Delimitación Temporal

La investigación se realizó del 2001 al 2005. Durante este periodo observamos la intensificación de la comercialización de los paños de jatata y productos agrícolas que demandan los mercados regionales. También se acrecentó la dependencia de los productos básicos comerciales que los intermediarios proveen a las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Estos intercambios generan un movimiento constante entre los seres humanos que interactúan entre sí. Por un lado, existe la penetración de los comerciantes, ganaderos, madereros, y colonos quienes tienen el control y el poder de dominación, marginación, discriminación hacia la población indígena Tsimane'. Por otro lado las comunidades Tsimane' se sienten controlados y endeudados por el resto de su vida por los productos básicos que obtienen de los intermediarios que operan en la zona.

Estos sistemas de intercambios asimétricos con las comunidades Tsimane' y las demás poblaciones amazónicas han generado un proceso de dependencia del mercado, sufriendo profundos cambios en los ciclos económicos anteriormente mencionados, ya que los datos estadísticos de la población indígena no son muy confiables, tampoco se cuenta con estudios históricos a pesar del enorme caos por el auge del caucho. La vida de las comunidades Tsimane' y el resto de las otras poblaciones indígenas de la amazonia transcurre dentro del contexto de sus sociedades tradicionales basadas en el parentesco. Sus actividades sociales y económicas están estructuradas recíprocamente con la finalidad de aprovechar al máximo la enorme diversidad de los recursos disponibles que la naturaleza les provee, y mantener la vida cotidiana de las poblaciones locales y reproducir la sociedad y la cultura para la siguiente generación.

Estos cambios y apropiaciones de los sistemas comerciales y la orientación al mercado han generado reacciones en cadena espontáneas en las comunidades Tsimane' ante las nuevas y crecientes necesidades de bienes manufacturados. Esta transición ha sido extremadamente traumática para las comunidades Tsimane' y las demás poblaciones indígenas de la amazonia, las cuales se basan en sistemas relativamente estables de manejo de productos y recursos en una ética social que valora las obligaciones recíprocas y la solidaridad social.

La recolección de datos y el trabajo de campo se realizaron de acuerdo a la planificación y al cronograma de actividades previamente establecidas. Entre los años del 2001 al 2005, -en los tres primeros años de investigación las visitas fueron constantes y posteriormente se visitó en época seca para poder precisar los cambios que ha generado la integración al mercado- se recorrió las 36 comunidades seleccionadas para el estudio en el Territorio Tsimane'. En la primera fase se visitó a las comunidades más próximas al centro urbano de San Borja; en la segunda fase se visitaron las comunidades más alejadas a lo largo del río Maniqui; y finalmente, se recorrieron las comunidades asentadas por la carretera Fátima. En cada una de las comunidades visitadas para las entrevistas se dio un margen de 3 a 5 días, dado que la población de estudio frecuentemente sale de caza por tres días a la selva y luego retorna. En el año 2003 se realizó el seguimiento a los mismos hogares encuestados en las mismas comunidades combinando el seguimiento de las actividades diarias que realizan de la caza, pesca, recolección y la agricultura de subsistencia. El trabajo de campo tuvo una duración de 6 meses. En los cinco años de investigación se aplicaron las técnicas de entrevistas estructuradas, recopilación de historias de vida, y la observación participante.

Previo al trabajo de campo se recurrió a la revisión de fuente primaria y secundaria a objeto de substanciar el universo de estudio y con el fin de definir los tópicos de la investigación. En este sentido, se puso atención en la economía de los Tsimane' y las bases sobre las cuales se dan los cambios en los años que se ha estudiado.

Como veremos más adelante el contacto con las diferentes sociedades no indígenas, comerciantes, ganaderos, madereros, y colonos, tuvo lugar en la región mucho tiempo atrás. No obstante este estudio apunta más bien a considerar los cambios que ocurren en la población

indígena Tsimane' en relación al mercado regional vinculado a la economía de mercado nacional. De hecho, el vínculo con el mercado es el inicio de nuevas dinámicas sociales que se configuran en base a empleos temporales, discriminaciones sociales sustentadas en la ideología colonial, y en el intercambio desigual de productos de la economía Tsimane' y el mercado.

6.3. Delimitación temática

Esta investigación busca comprender las formas de cambios en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima con la economía de mercado regional. La investigación toma en cuenta la comercialización de los productos agrícolas, productos selvícolas, elaboración de paños de jatata, mano de obra indígena y barata por una parte, y por otro, los intermediarios que dinamizan la economía regional como los comerciantes, ganaderos, madereros y colonos. Estos intermediarios operan en la zona a través de los diversos mecanismos de control como el endeudamiento, sistemas de coerción, intimidaciones abiertas, etc. estos agentes externos lograron consolidar estas formas de explotación gracias a los productos comerciales que llevan consigo y que a la larga se convierte en *poder de dominación y control* para el beneficio personal que operan en el Territorio Tsimane'.

Al abocarnos en la comercialización de los productos el estudio intenta hacer un balance de los sistemas recíprocos de las comunidades Tsimane'. Teóricamente, el sistema económico tradicional refuerza las relaciones socio-culturales en acciones que implican reciprocidad como el *dar, recibir y devolver* según las necesidades de la familia nuclear o de la comunidad, este sistema de redistribución permite la sobrevivencia de la población amazónica y que se caracteriza por una *economía del momento y del consumo*. Donde el sistema recíproco es el que dinamiza y genera los valores humanos que permite fortalecer las relaciones de alianza y parentesco que están regidas por el principio de reciprocidad.

Actualmente a simple observación las comunidades intervenidas y no intervenidas practican este sistema económico basado en la reciprocidad que se manifiesta en el *respeto mutuo entre ellos, la solidaridad, laboriosidad y cooperación mutua* entre los miembros que participan en

la comunidad. El sistema económico tradicional Tsimane' es complejo. Se basa en la complementación de las diferentes actividades que realizan cada uno de los miembros de la familia nuclear, para sobrevivir. En este trabajo estudiaré la estructura económica de la caza, la pesca, la recolección, la agricultura de subsistencia que son pilares de la *economía del momento y del consumo* para la sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Por un lado la apertura de mercados regionales e Inter-departamentales generó un mayor crecimiento de la comercialización de productos agrícolas y paños de jatata, y de hecho, una mayor demanda de la fuerza de trabajo. Este proceso movilizó la fuerza de trabajo al interior de las familias nucleares y/o comunales de los Tsimane', Asimismo, esta claro que los Tsimane' que dedican mayor tiempo a la caza y a la pesca empezaron a dedicar más tiempo a otras actividades como al tejido de jatata y la ampliación de chacos agrícolas en las comunidades intervenidas y no intervenidas. Este contacto directo y indirecto del mercado y los intermediarios han abierto una brecha para poder aprovechar al máximo y tener ingresos favorables por un lado por los productos comerciales que llevan consigo suministrando a las comunidades del río Maniqui y la carretera Fátima, realizando intercambios asimétricos desfavoreciendo a la economía de la población Tsimane' que esta estructurado a partir de de una economía del momento y del consumo.

Nuestro enfoque apunta a los cambios en las comunidades intervenidas y no intervenidas de la integración al mercado regional y, en este proceso valorar las formas de reciprocidad practicadas por la población indígena. Para este objeto, el estudio asume dos niveles de análisis: **a)** el sistema de intercambio asimétrico que emplean los no-indígenas comerciantes, ganaderos, madereros, y colonos, que incursionan en la apropiación de los productos básicos por el poder y el control que ejercitan en las comunidades Tsimane', y **b)** el sistema recíproco que emplean las comunidades Tsimane' del río Maniqui y la carretera Fátima en la distribución de su economía basado en la solidaridad, respeto, y cooperación entre las familias nucleares Tsimane'.

Bajo este enfoque de estos dos sistemas económicos la problemática de los Tsimane' debe de

resaltar los diversos problemas coadyuvantes a la integración al mercado que suelen ser relacionados a las cuestiones culturales como el marginamiento, discriminación, aprovechamiento de grupos económicos por falta de conocimiento de la lengua oficial, etc. Que en general lleva a la confrontación de valores culturales y sociales entre el indígena y no-indígena.

6.4. Tipo de estudio

Por sus características que presenta la investigación es analítica interpretativa.

6.5. El universo

Para el mejor análisis de la investigación, se vio por conveniente delimitar nuestro universo de la siguiente manera.

6.6. Muestra

Para el estudio del tema propuesto se ha tomado una muestra de 374 familias entrevistadas de las 36 comunidades asentados en el río Maniqui y la carretera Fátima de la provincia Ballivián del departamento del Beni. Esta muestra de comunidades se ha distribuido en dos grandes espacios geográficos: Las comunidades del río Maniqui y las comunidades de la carretera Fátima.

Río Maniqui Bajo: Puerto Méndez, Chacal, San Antonio y Campo Bello. Alta Gracia, Pampita, Puchuya, Charaton, Manguito y Martirio.

Río Maniqui Medio: Munday, San José de Yaranda, Cachuela, Cosincho, San Maria, Maraca, Puerto Yucumo, Cara Cara, Arenales Nápoles, San Ramón y Dorado

Río Maniqui Alto: Dunuy, Arroyo Tsimane', Misión Fátima, Ucuña, Voreyo, Catumare, Cuchisama, Anachere y Emaya.

La carretera Fátima: Vishiricansi, Campana, Aperecito, Cuverene, Jamanchi y Moseruna.

Durante la investigación se pudo constatar que en las 36 comunidades visitadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, cuenta con una población de 2279 habitantes¹⁴.

6.7. Criterios de selección de las comunidades

En primer lugar, la selección de las comunidades Tsimane' asentadas en el Territorio se tomo en cuenta la diferencia de áreas geográficas: el río Maniqui y la carretera Fátima. El río Maniqui se especializa por ser comunidades ribereñas y variadas en números de hogares. Asimismo, se escogió por ser el principal acceso hacia las comunidades Tsimane', con el tiempo se convirtió en la ruta principal de comercio, debido a la demanda de paños de jatata, el intercambio de productos agrícolas, y por ser el medio natural barato para transportar la madera. La carrera Fátima, se caracteriza por ser un camino abierto por las empresas madereras y para transportar troncas. Aquí solo acceden los madereros y comerciantes con autorización de la empresa. De hecho, los trabajadores y la empresa ejercen una gran influencia sobre las comunidades Tsimane' aledaños a la carretera.

Las dos espacios seleccionados para la investigación, las comunidades Tsimane' del río Maniqui y la carretera Fátima, se presentan como áreas naturales de expansión del mercado regional. Por eso la hipótesis es valida en tanto que intenta substanciar los cambios que se producen en los intercambios económicos y sus efectos en los sistemas de reciprocidad Tsimane'. Asimismo, la selección del número de comunidades tiene por objeto evitar errores al efectuar el estudio y obtener mayor consistencia en los resultados. Dado que, cuando son pocas comunidades el error suele ser mayor y las tendencias no pueden ser generalizadas. Las 36 comunidades seleccionadas varían en número de hogares y en los recursos económicos, dado por las diferencias ecológicas locales.

Para tener un mayor numero de informantes se tomaron hogares en el interior de las

¹⁴ Ver anexos cuadro: 1 Población Tsimane'.

comunidades y se pidió la participación activa a las familias y jefes de hogar para la realización de la entrevistas. Esto a objeto de disponer su tiempo dado que la mayoría de los Tsimane' hablan solo su lengua originaria y consecuentemente las entrevistas llevan mayor tiempo.

6.8. Unidades de análisis

La unidad de análisis es la familia nuclear o familia conyugal de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, para el caso de estudio denominado, hogar por razones de codificación. Se define la familia nuclear compuesto por el Padre, la Madre e hijos de ambos, que comparten el hogar las diversas actividades de producción y consumo.

6.9. Técnicas empleadas según los objetivos

En la antropología es importante relevar la cultura pero también sustentar las afirmaciones con datos cuantitativos. En este sentido la etnografía es parte esencial para captar la parte cultural de los Tsimane', por eso, en esta investigación se ha propuesto utilizar dos técnicas fundamentales: la observación participante y las entrevistas estructuras. De modo que los datos cualitativos sean confrontados con los datos cuantitativos.

La observación participante permitió involucrarse en todos las actividades que realizan las comunidades Tsimane', asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Especialmente se observó los procesos de producción de la economía de sobrevivencia, consistentes en la producción de paños de jatata, la producción agrícola, formas cooperativas de trabajo y la dependencia de los productos básicos comerciales introducidos por los comerciantes, ganaderos, madereros, y colonos. Se realizaron también entrevistas informales a las familias participantes a fin de complementar la información sobre las diversas formas de relación económica que establecen los Tsimane' con los comerciantes, madereros, ganaderos y colonos.

Las entrevistas estructuradas formo la parte central en la investigación ya que es la encuesta

que recoge datos rigurosamente orientados a la hipótesis y es sujeto a la cuantificación. En las entrevistas se preguntó sobre el precio que pagan los intermediarios en la misma comunidad y las ventas directas de los productos agrícolas y silvestres que realizan las comunidades Tsimane’.

6.10. Procesamientos de la información recopilada

La investigación se realizó en tres fases, durante todo el periodo de investigación:

Recolección de datos primarios:

- ❖ El equipo de investigadores y traductores registraron la información mediante una encuesta con los siguientes módulos: demografía, economía, salud, agricultura, capital social y autovaloración cultural. Los datos fueron codificados en el campo y luego enviados a San Borja para que fueran introducidos en una base de datos de Access en la computadora.
- ❖ Visitas temporales a las comunidades entrevistadas para hacer el seguimiento en las comunidades seleccionadas.
- ❖ Con los datos introducidos se trabajó durante 9 meses en la limpieza de datos vía Internet. Este proceso permitió corregir los errores de codificación y rechazo de encuestas incompletas.
- ❖ La información obtenida en Access fue transferida al paquete estadístico de Stata. Este trabajo fue realizado por Dr. R. Godoy quien hizo todos los cruces de variables.
- ❖ Y para la tesis que se presenta, se pidió variables de intercambio, ventas directas e indirectas, cambios, crédito, trabajos asalariados, la riqueza familiar y las variables para medir la reciprocidad.

- ❖ La información procesada fue analizada e interpretada comparando las comunidades intervenidas y no intervenidas y las variables. Asimismo, se pudo acceder a los trabajos realizados por el equipo de investigadores: Godoy, Huanca, Reyes y Vadez. Este equipo tiene mucho material de las comunidades Tsimane' consistentes en textos, folletos, y artículos.

Con todo este proceso de sistematización y rigurosidad de los datos, permitió tener una muestra confiable para no caer en los errores estadísticos, sobre el comportamiento de las comunidades Tsimane' dentro de las esferas del mercado regional y tener una aproximación real de la diversidad de productos y sus lógicas económicas que suelen influir en la producción y la obtención de sus ingresos. Este proceso de sistematización de las variables económicas nos permitió contextualizar y poder comprender el sistema económico de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

II SEGUNDA PARTE:

1. ESPACIO GEOGRAFICO TSIMANE'

1.1. Ubicación geográfica

La región ocupada por los Tsimane' se divide en tres zonas principales: el valle intermontano, la serranía y la llanura. La serranía, por lo general constituye una zona más importante para la cacería y la pesca que para la agricultura o para la creación de nuevos asentamientos. El territorio Tsimane' esta conformado por colinas escarpadas y terrenos planos levemente elevados, cuenta con ríos extensos e importantes y varios arroyos pequeños, áreas pantanosas y zonas de sabana. Las zonas bajas son de inundación periódica que se encuentran en la llanura hacia el norte y hacia el este CIDDEBENI (1990). La mayor parte de la superficie de esta región está cubierta por un bosque húmedo y un clima estacional subtropical.

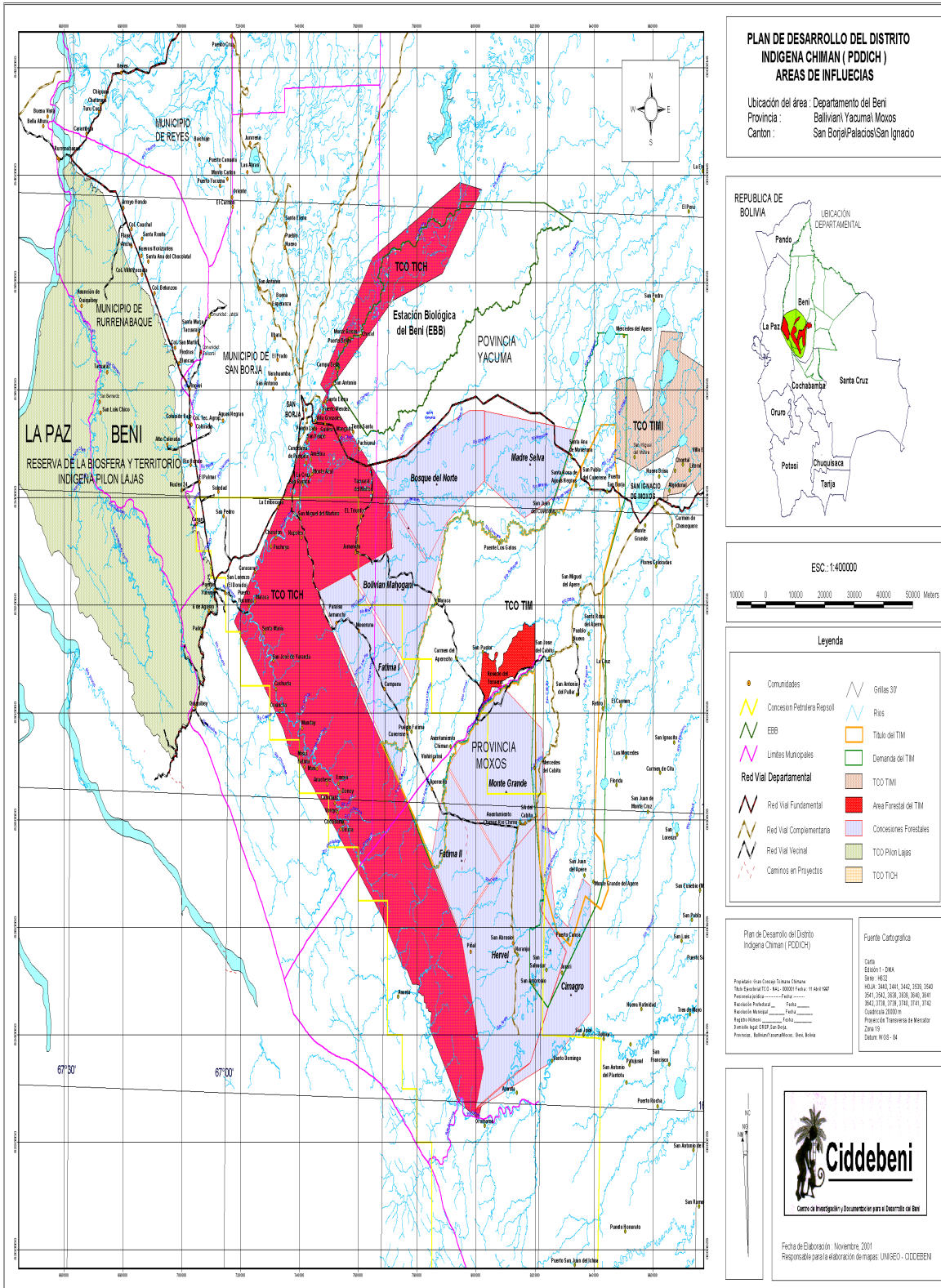
El río Maniqui denominado Cojiro¹⁵ en la lengua Tsimane'. Este río es el eje central de navegación que conecta gran parte del Territorio Tsimane'. El Cojiro tiene sus nacientes en las serranías del pie de monte sub andino; el mismo que es alimentado por muchos arroyos provenientes de dichas serranías. En sus primeros tramos tiende a ser bastante torrencioso, inclusive se pueden encontrar cachuelas peligrosas, las cuales dificultan la navegación. Además, el caudal del río varía de acuerdo a la temporada, en la época de lluvias es bastante caudaloso y en la estación seca baja considerablemente el nivel del agua y dificulta la navegación especialmente en las cabeceras del río y comienzos de la pampa.

Las comunidades Tsimane' se encuentran asentadas en todo el espacio del Territorio Indígena Chimane (TICH) y un 85% de núcleos poblacionales están asentados a lo largo del río Maniqui. **(Ver mapa: 3 Asentamientos de las comunidades Tsimane')**

Los Tsimane' prefieren establecerse principalmente a lo largo del río Maniqui y afluentes,

¹⁵ En el idioma Tsimane' el río Maniqui o "Mañeque" que significa el nombre de un árbol que existe en la zona según informaciones de algunos comunarios. ALVARADO (1996).

MAPA: 3 ASENTAMIENTOS DE LAS COMUNIDADES TSIMANE'



aunque "...también podemos encontrarlos en las riveras de los ríos Curiraba, Cuberene, Matos, Aperecito, Apere, Jorori, y Chinzi dentro del bosque Chimanes. Así mismo ocupan riberas de ríos y arroyos en las serranías del Pílon Lajas, río Colorado, Hondo y otros; e inclusive se los puede encontrar en la parte alta del río Sécore..." (Alvarado, 1996:51). La población Tsimane' es dispersa y obedece a la diversidad del medio físico, por la gran variedad de ecosistemas que existe en la región, y consecuentemente por su alta diversidad biológica. Todo este medio físico y ecológico ofrece a la población indígena una variedad de recursos naturales, especialmente, animales de caza, frutas silvestres y pesca.

1.2. Clima

El clima de esta región varía de acuerdo a las dos épocas estacionales: la época de lluvia que se presenta entre los meses de diciembre a marzo con un máximo en enero y el periodo seco de abril a noviembre, con lluvias muy ocasionales al ser parte del ecosistema pie de monte subandino. Los constantes "zurazos"¹⁶ son muy frecuentes en la región y se presentan temporalmente en los meses de junio a agosto. Los vientos del sur que recorre de sur a norte provocan lluvias torrenciales por el encuentro de altas y bajas temperaturas.

Las temperaturas y precipitación corresponden enteramente a una región subtropical y de bosques húmedos. Durante la investigación se calculó la temperatura media por meses y la precipitación media mensual del 2001 al 2003. Los datos obtenidos para la investigación arroja una temperatura media anual de **25.6°C**, con un máximo mensual de **27.6°C** y un mínimo de **22 °C**¹⁷.

Donde se puede precisar que la temperatura mensual varía según la época estacional de la zona de estudio¹⁸ que nos permite hacer el seguimiento en la zona de estudio.

¹⁶ La palabra "surazo" es un denominativo de la población oriental; para dar a conocer los cambios de temperatura que son frecuentes en esta zona por corrientes de aire frío húmedo.

¹⁷ Ver anexo gráfico: 1 Temperatura media mensual San Borja.

¹⁸ Ver anexo cuadro: 2 Temperaturas mensuales.

Las precipitaciones media mensuales varían según la época estacional¹⁹, esta precipitación máxima mensual es de **601.3 %** de humedad y una mínima de **0.0%**, durante la investigación se pudo precisar que en los primeros meses de cada año son mayores las precipitaciones y a mediados de año, estos cambios climatológicos son muy frecuentes en la zona que varían según la época estacional²⁰, Con estas temperaturas y precipitaciones anuales nos permiten aproximarnos al comportamiento climatológico de la zona de estudio, tomando en cuenta que estos cambios climatológicos son mayores que los anteriores años. Estos cambios climatológicos se presentan con mayor intensidad en toda la amazonia y en el resto del planeta por la apertura de la capa de ozono de la tierra, que el ser humano logro desarrollar e implementar grandes industrias tecnologías sin la prevención ambiental a futuro.

1.3. Territorio

El área habitada por la población Tsimane' se encuentra hoy dividida en tres territorios indígenas; El Territorio Indígena Tsimane' (TICH), Territorio Indígena Multiétnico (TIM) y el Territorio Indígena de Pilón Lajas (TIPLA). Estos tres territorios fueron reconocidos en 1997 como Territorios Comunitarios de Origen (TCOs) como fruto de un largo proceso reivindicativo. **(Ver el siguiente Mapa: 4 Secciones Municipales de Tierras Comunitarias de Origen y Mapa: 5 Límites de Municipios Territorio Tsimane' TICH).**

Las tierras comunitarias de origen TIM y TICH constituyen una parte de lo que en 1978 fue declarado por el D. S. 15584 como “Reserva de Inmovilización”, con una superficie de 1.160.000 hectáreas.

A fines de 1986, mediante el D. S. 21483, se levanta la “Reserva de Inmovilización” y se designa como el Bosque de Producción Permanente. El área en producción, bajo el apelativo de concesiones forestales, las empresas aprovechan al máximo las maderas finas, aunque eufémicamente se decía, bajo un plan de manejo sostenible. De acuerdo a la información de

¹⁹ Ver anexo gráfico: 2 Precipitación media mensual de San Borja.

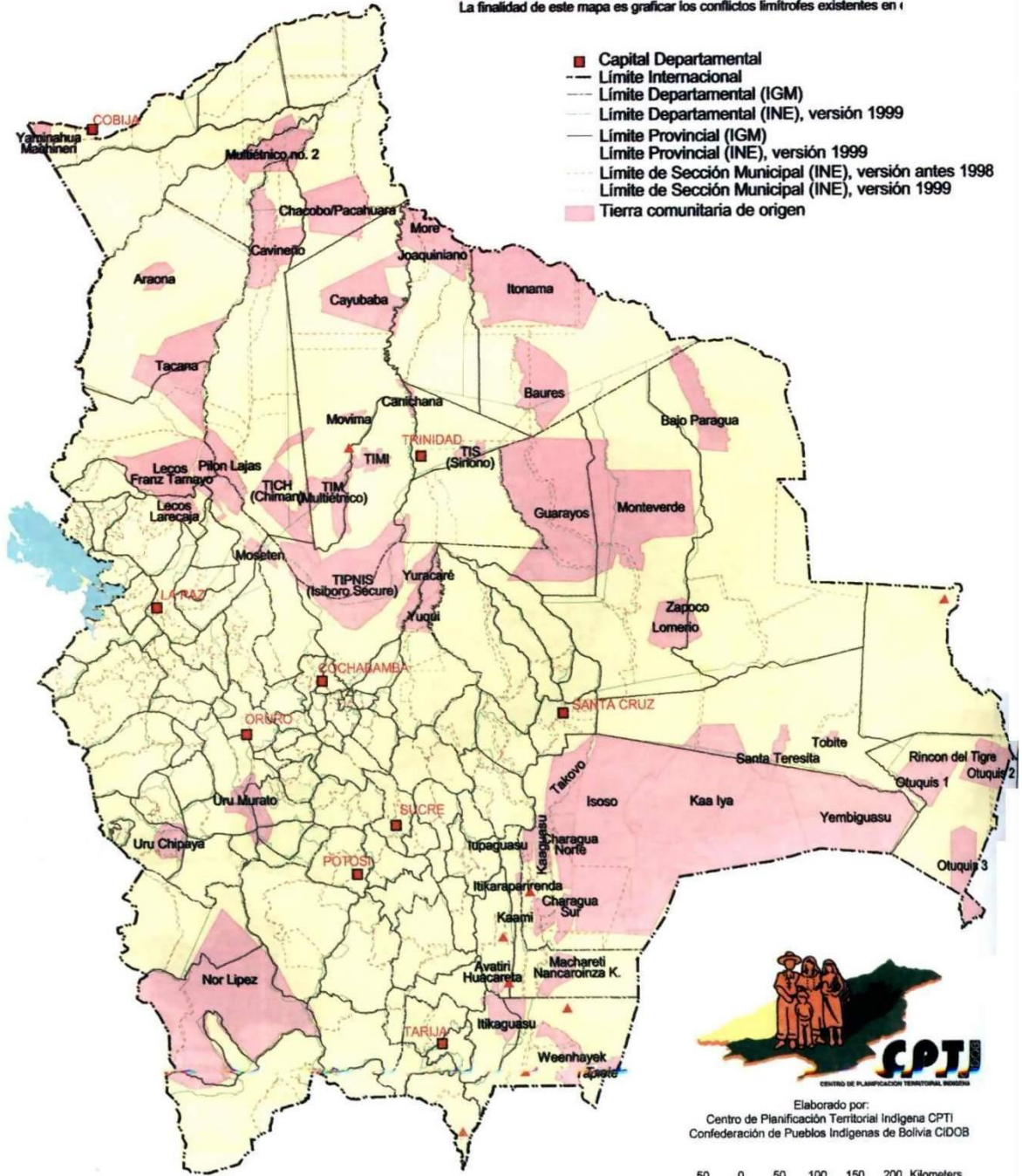
²⁰ Ver anexo cuadro: 3 Precipitaciones mensuales.

MAPA: 4

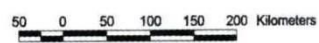
SECCIONES MUNICIPALES DE TIERRAS COMUNITARIAS

DE ORIGEN

Nota: En el presente mapa se contrasta los límites departamentales, provinciales y secciones municipales, elaborados en distintos periodos por el IGM, INE, COMLIT. La finalidad de este mapa es graficar los conflictos limítrofes existentes en:



Elaborado por:
Centro de Planificación Territorial Indígena CPTI
Confederación de Pueblos Indígenas de Bolivia CIDOB



Fuentes:
IGM (1998) : División política de Bolivia, escala 1:1.000.000
INRA (1997-99) : Títulos y resoluciones de inmóvilización de TCO's
COMLIT- INE (1999) : Límites de secciones municipales, versiones provisionales

(FUENTE: ATLAS TERRITORIALES INDIGENAS DE BOLIVIA)

CIDDEBENI (1990)²¹ las áreas de explotación forestal fueron zonificadas de la siguiente manera²².

Para el saneamiento de los títulos comunitarios hoy reconocidos como TCOs se realizó una evaluación de un diagnóstico elaborado por una Comisión Técnica en 1987-1989 bajo tres subprogramas Tsimane'; lo forestal, biológico, y socio-económico. Los resultados del trabajo definieron tres tipos de zonas: a) Zonas de Protección, b) Territorios Indígenas y c) Zonas de Aprovechamiento Forestal. Respaldo por el D. S. 22611 (1990) que permitió la reubicación y la reducción de áreas de concesión a las empresas madereras establecidas en la zona. Todo este trabajo permitió la titulación inmediata del Territorio Indígena Tsimane' (TICH) y el Territorio Indígena Multiétnico (TIM). Con la promulgación de la Ley INRA los territorios indígenas TICH, TIM, y TIPLA quedaron consolidados como TCOs el 15 de mayo de 1997. Conocido con el nombre de Plan de Gestión Territorial Indígena Tsimane' (PGTI).

Actualmente el Territorio Indígena Tsimane' (TICH) es una TCO que por haber un convenio entre PRODESIB e INRA, se dio a la zonificación territorial en poder del Gran Consejo Tsimane' (GCT), con título ejecutorial TCO-NAL 000001 con personería jurídica otorgada 1996 para su conservación y preservación en beneficio de las comunidades que habitan en el Territorio.

Finalmente, indicar que la estación biológica del Beni (EBB) que contaba con 135.000 hectáreas, ahora cuenta con aproximadamente 30.000 hectáreas de reserva. Esta área que esta en los llanos de Beni, esta formado por bosques, pantanos y sabanas neotropicales. Parte del territorio Tsimane' esta dentro de la reserva biológica de la Estación. Los Tsimane' que viven dentro y en las áreas aledañas están sujetos a las normas y regulaciones que la Estación Biológica ejercita en esta reserva.

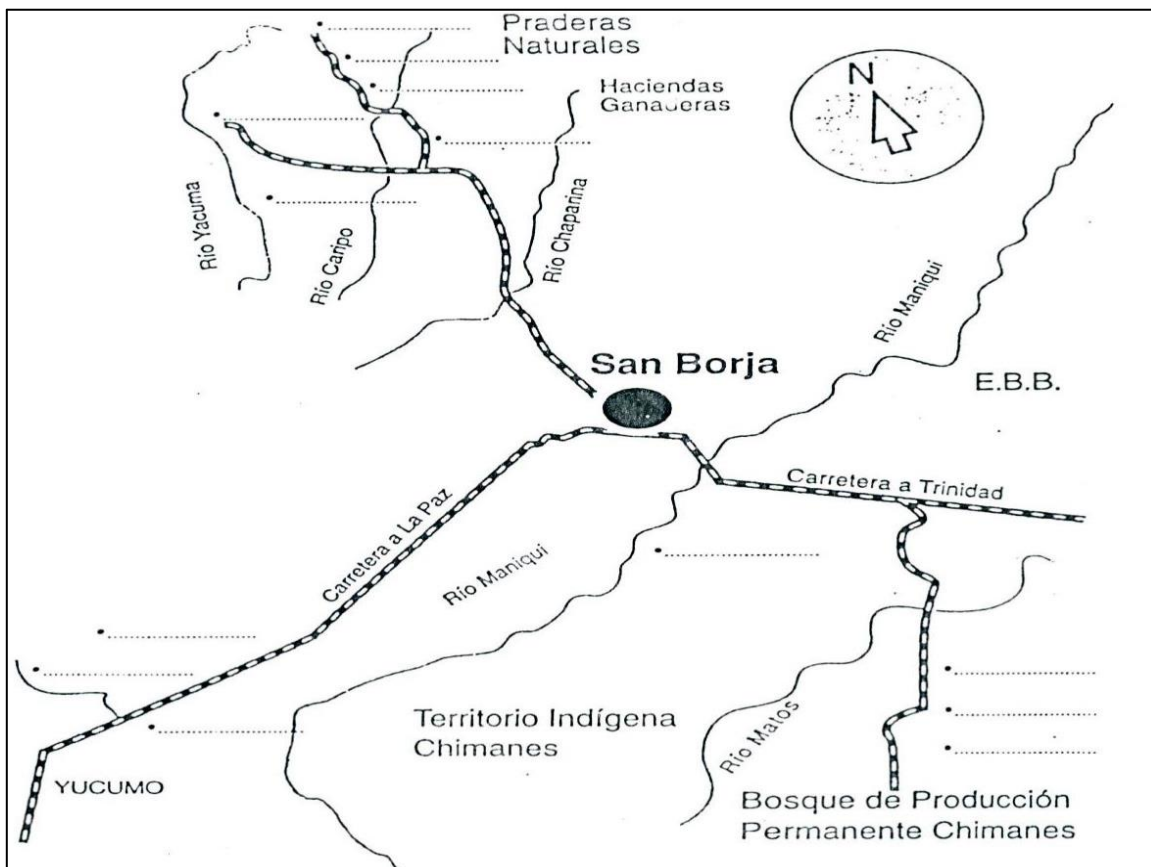
²¹ Ver CIDDBENI, (1990).

²² Ver anexo cuadro: 4 Distribución de áreas de explotación forestal.

1.4. Comunidades próximas a las cercanías de San Borja, Yucumo y Rurrenabaque

Es de hacer notar que fuera de los territorios indicados existen otros asentamientos Tsimane' y se encuentran a lo largo de la carretera La Paz-Trinidad, Rurrenabaque y Yucumo. Esta última población Tsimane' convive con otras poblaciones sobre todo con los migrantes andinos (colonos, campesinos, comerciantes, y ganaderos). Como se muestra en el mapa: 6

MAPA: 6 MICROREGIÓN MUNICIPIO DE SAN BORJA



(FUENTE: TOBIAS 2000)

Estas comunidades Tsimane' mantiene una dinámica más fluida con los centros urbanos más cercanos. De hecho la comunicación es facilitada por las carreteras y ferias dominicales que moviliza tanto a los productores como a los comerciantes.

2. IDIOMA

El idioma Tsimane' es una familia aislada de las otras familias lingüísticas amazónicas y la lengua más próxima es el Mosesten. El idioma Tsimane' es la lengua principal de comunicación en los diversos espacios establecidos por el grupo étnico: familias, comunidad, reuniones, encuentros sociales, y ampliados comunales que dinamizan y fortalecen las relaciones sociales. El idioma es uno de los pilares fundamentales en la identidad étnica Tsimane', pero no así para la comunicación con el mundo exterior, los "napo"²³. Los Tsimane' tienen contactos con los no-Tsimane' solo con fines comerciales. Para tal propósito un 70% de los varones tuvieron que aprender el castellano para relacionarse y/o comunicarse con el otro mundo exterior como son los "carayanas" (Rioja, et al.1993)²⁴.

El término "Tsimane'" aparece en los manuscritos coloniales del padre Bolívar quien en 1621 menciona a un pueblo Chomano, "...cabeza de una provincia de este nombre y donde su gobernador Aouecuitiny y toda la gente que ya estuvieron muy aficionados a ser christianos" (Maurtua 1906, VIII: 218 citado en Arteaga (1996). Según una investigación contemporánea los Tsimane' prefieren la auto-denominación métki, que significa "gente" o "humanidad" (Pérez Diez 1987). Sin embargo, para el propósito del trabajo, a pesar de haber una variación ortográfica en la escritura como son Tsimane', Chimán, Tsimán, etc. aquí hemos adoptado la escritura sugerida por el Gran Concejo Tsimane'.

Como resumen podríamos decir que las fuentes consultadas nos dan varias versiones que son imprecisas. De hecho, no se conoce bien el origen del nombre Tsimane' y de los variantes Chumano, Chimanisia, etc.

3. DEMOGRAFÍA ÉTNICA TSIMANE'

No existe un registro de población exacta sino datos aproximativos propuestos por los investigadores y algunos censos indígenas. Estos documentos de algún modo, nos aproxima al

²³ El termino "napo" es una persona extraña o ajena a la cultura Tsimane'.

²⁴ Véase el artículo publicado del Taller de Antropología 1992. En Textos Antropológicos N° 5 UMSA.

comportamiento demográfico Tsimane'²⁵.

Como podemos ver estos registros nos muestran datos aproximativos de la población Tsimane' y no son definitivos. Presumiblemente la movilidad permanente de los Tsimane' entre diferentes áreas residenciales presenta dificultad para realizar estimaciones demográficas más fidedignas del total de la población Tsimane'.

Las 36 comunidades Tsimane' expandidas en el Territorio; por el río Maniqui y la carretera Fátima, es la muestra del total de las 116 comunidades de la región con una misión fundada en 1952 en Cara Cara posteriormente se trasladaron a la cuna de los Tsimane' re-fundada en 1955 que logro asentarse y fortalecerse con la ayuda de las familias Tsimane'.

El estudio se centro en las 36 comunidades Tsimane', debido al tamaño poblacional diverso que presenta cada una de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, de la ubicación estratégica en esos espacios geográficos, sus sistemas diversos de su ecosistema y su grado de integración al mercado.

Según el censo indígena del (2001) "...la población indígena en el departamento alcanza a 50,630 personas (13.97%), de las cuales 23,174 residen en área urbana (45.77%) y 27.456 en área rural (54.23%). Por otro lado, en área rural del departamento, se advierte que 9.30% de la población es indígena; en tanto que, en el área rural, 24.22%..." (I.N.E, 2001:59).

La población indígena donde mayor se concentra es en el municipio de San Borja 11,731 (34.14%) I.N.E (2001), en el territorio Tsimane' con una población total de 6351 habitantes, en nuestros centros de nuestro interés se registraron 2279 habitantes distribuidos por río Maniqui y la carretera Fátima.

²⁵ Ver anexo cuadro: 5 Demografía étnica tsimane'.

4. ORGANIZACIÓN ESPACIAL

4.1. Asentamientos

Las comunidades están establecidas a unas dos horas aproximadamente de distancia de comunidad a comunidad y la mayoría mantiene su relación con otra comunidad a través de parentescos sociales y los sistemas recíprocos. Cada comunidad generalmente se ubican donde hay recursos disponibles y son variados, pero por lo general se espera que en el área haya animales para cazar, pescar, recolectar y otros recursos como el chuchio y palmeras que son fundamentales en la economía familiar. Las construcciones de las viviendas son bastante sencillas y prácticas²⁶, ubicadas estratégicamente en lugares elevados donde pueden estar seguros en la época de lluvia. Se puede identificar el patrón de los asentamientos Tsimane' de los hogares que conforman familias consanguíneas y afines. Los hogares de estos asentamientos están a una distancia de 10 minutos aproximadamente de hogar a hogar que puede estar compuesto por una sola familia nuclear o en todo caso llegar hasta cinco familias en un solo hogar. Moderadamente es importante indicar que los hogares se han establecido alrededor de una escuela o cancha de fútbol, especialmente en las comunidades próximas a los centros urbanos.

La descripción siguiente refleja un hogar típico de los Tsimane': "...Un típico agrupamiento de viviendas están constituidos generalmente por una pareja y sus hijos menores, mientras uno o dos hijos (as) casados (as) con las nueras (yernos) y nietos ocupan la vivienda antigua (o a veces la misma vivienda). Los asentamientos de mayor tamaño están compuestos por varios de estos agrupamientos. Tanto al interior de cada asentamiento a lo largo y ancho del territorio Tsimane' se observan complejas relaciones de parentesco..." (Ellis, 1998: 7). A partir de estos asentamientos se conforma la comunidad.

²⁶ Estas construcciones en la gran mayoría solamente cuentan con un techo y en algunos casos cuentan con cercos. Los materiales que se utilizan son los paños de jatata y los chuchios, motacú para el techado respectivo. Las hojas de jatata no existe en todo el territorio sino que este producto se puede encontrar especialmente en las serranías y en la planicie donde no existe este recurso natural utilizan el chuchio o el motacú.

4.2. Residencia

Los patrones de asentamientos mencionados por Nodenskiöld (1922), Paulli (1928) y Pérez - Diez (1983) destacan que los Tsimane' viven en familias esparcidas a lo largo de los ríos, arroyos formando pequeños grupos, con un patrón de asentamientos familiares, compuesta por individuos ligados por alguna clase de parentesco, como familias extensas patrilocales ó cualquier otra clase de nexo de los que reconocen los Tsimane'.

El patrón de residencia familiar de los Tsimane' esta constituida por las preferencias de lazos familiares e intereses económicos que determinan: a) la residencia patrilocal, cuando viven con los padres del esposo, b) la residencia matrilocal, cuando viven con los padres de la esposa y c) neolocal, cuando escogen un nuevo lugar para vivir. Las variaciones pueden ser explicadas por los constantes movimientos de familias que realizan en razón de visita a familiares lejanos o para buscar nuevos lugares con mejores recursos de sobrevivencia.

Además de lo señalado es importante reconocer la residencia temporal (residencia bilocal alternada) descrita por Ellis (1998.) Este tipo de residencia surge: en primer lugar la nueva pareja reside un tiempo en el lugar donde viven los padres del esposo. En segundo lugar residen donde los padres de la esposa por un tiempo determinado, finalmente la pareja decide buscar un nuevo lugar de residencia de acuerdo a sus intereses. Las residencias temporales pueden variar desde viajes temporales, trimestrales, hasta anuales que sirven para mantener contactos y fortalecer los lazos familiares entre los Tsimane' y las familias extendidas.

Daillant (1994) y Chicchon (1992), mencionan que los asentamientos Tsimane' constan de uno ó dos agrupamientos de familias extendidas, formado por grupos de unidades domésticas establecidas mediante el sistema de parentesco de los primos cruzados. Estas alianzas maritales potenciales que llegan a denominarse "*fom*", son los vehículos articuladores del fortalecimiento solidario y la reproducción de la población Tsimane' con la finalidad de tener un respaldo y/o apoyo mutuo de los parientes más próximos cuando lo necesitan en el momento preciso en las diversas actividades socioeconómicas que desempeñan cada una de las familias Tsimane'.

4.3. Movilidad espacial

Para comprender la dinámica de la movilidad espacial, es importante reconocer el papel que juegan los viajes a grandes distancias ya que amplía los lazos de parentesco social, consolida y fortalece las identidades de grupo y de su cultura. Estos viajes permiten tener una amplia información de lo que está ocurriendo del entorno social distante. Por ejemplo: las rivalidades de los parientes, las nuevas alianzas matrimoniales, alternativas de lugares de caza, o ir simplemente a compartir chicha²⁷ ya que esto se considera como una obligación y una distribución social. Parte de la vida cotidiana de los Tsimane' es la preocupación constante de **“ponerse al día”** y enterarse de su extensa parentela. En encuentros ocasionales es común observar la pregunta sobre de donde viene y quienes son sus familiares, y lo mismo cuando uno visita informar de su parentela.

De hecho existe dos expresiones articuladoras y fundamentales en los encuentros oportunos en los Tsimane' **“Jana burami Châtidye”**²⁸, es el punto de partida para establecer una conversación o saludar, conocer su mundo social o enterarse a donde se dirige y el otro Chetidye'²⁹ responde **“Sóbaqui”**. El término **“sóbaqui”** está definido como pasear, visitar, viajar (Gill y Beesley, 1991). Ambas expresiones están directamente relacionados con la movilidad espacial Tsimane'. Estos desplazamientos de las familias pueden ser de visitas cortas, temporales, o de residencias prolongadas.

Estos desplazamientos y dinámicas culturales de las comunidades Tsimane' no siempre pueden estar motivadas de visitas o exploración de recursos, sino un recurso socio-cultural para evadir conflictos internos. Por ejemplo, cuando ocurren las manifestaciones de enojo. **El enojo** para los Tsimane', es una **reciprocidad negativa** que implica el hechizo potencial temperamental de confrontación entre sí. Cada individuo Tsimane', es sumamente cuidadoso en su forma de ser, para no expresar el enojo y provocarlo en los demás. Es decir cuando alguien se enoja

²⁷ Es una bebida fermentada de yuca, maíz, plátano, camote y arroz, existe variedad de chichas desde lo más suaves hasta lo más fuerte.

²⁸ Significa “donde vas”. Es la pregunta inicial para poder enterarse del otro hacia donde se dirige.

²⁹ El término, chetidye', significa hermano, pariente, amigo es la aceptación del otro como tal, de su misma sangre, de su misma familia, es decir este término se lo utiliza en dos niveles: para los mismos indígenas Tsimane' y los que no son indígenas que lograron ser aceptados por las familias Tsimane'.

automáticamente se alejan o se internan al monte para evitar los conflictos internos. Ellis (1998). Estos sistemas de reciprocidad negativa están presentes en las comunidades Tsimane' y que son desventajosos para las familias, ya que no podrían acudir al individuo o la familia Tsimane' en el momento que uno más lo necesita.

4.4. Parentesco

Para comprender el sistema de parentesco y sus elementos nos remitimos a Strauss que da conceptos básicos de la estructura del parentesco. Teóricamente se entiende por parentesco cuando “...los sistemas cuya nomenclatura permite determinar en forma inmediata el círculo de los parientes y el de los allegados; vale decir, los sistemas que prescriben el matrimonio con cierto tipo de parientes...” y en otras ciencias afines como la sociología “... denominan habitualmente matrimonio preferencial...” (Strauss 1991: 11). Dicho de otro modo, las estructuras elementales definen clases y determinan relaciones con el único individuo, cónyuge prescrito.

El parentesco como concepto antropológico no es lo mismo que la relación biológica basada en el engendramiento y el vínculo genético, si no es una *relación social*, Spedding (2003), esta relación en términos generales corresponde a las formas en que se asigna a los nuevos miembros, conectada con la teoría de la procreación de las poblaciones en cuestión. El parentesco por su complejidad que presenta “...se remite a las relaciones sociales que se basan en la procreación (según la forma en que se concibe esto en la sociedad en cuestión) y los arreglos sociales relacionados con esto –la pareja, la crianza y la convivencia íntima y cotidiana...” (Spedding, 2003:7). Estas relaciones sociales adoptan una serie de códigos, normas y conductas para decidir con quién va a vivir, que bienes son transmitidos entre las generaciones y por cual de las líneas va seguir, quienes colaboran con quienes o forman alianzas políticas y económicas ideológicas en el sentido de ideas del como los parientes deben tratarse entre ellos.

Estos conceptos de sistemas de parentesco nos permiten precisar el comportamiento social de las poblaciones amazónicas, las cuales, permitió desarrollar estrategias y líneas a seguir con la

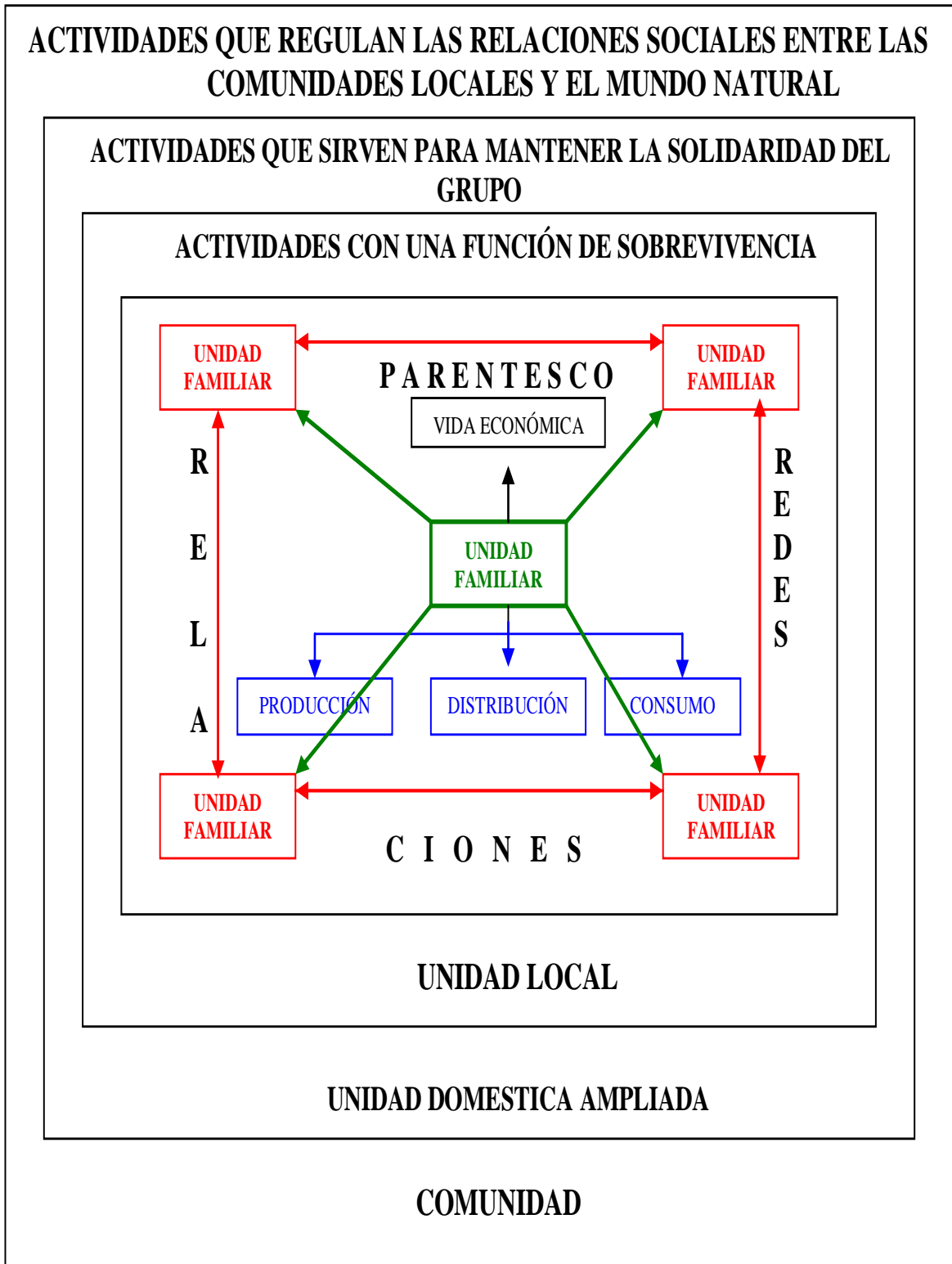
finalidad de fortalecer y conformar las redes familiares. Centramos la atención en las poblaciones amazónicas, en particular en los Tsimane', estas comunidades en su conjunto están estructuradas de acuerdo a las formas como viven y se desarrollan, los Tsimane' están constituidas en las relaciones de parentesco. La vida económica esta en la **producción, la distribución y el consumo** y está organizada a través de las relaciones y redes de parientes más próximos.

En las comunidades Tsimane', la unidad doméstica son la pareja de esposos y sus hijos y los parientes más próximos que comparten el fogón y un mismo techo, es la unidad básica de producción y consumo. Este grupo trabaja en conjunto para realizar las diversas actividades cotidianas que necesitan para su supervivencia; mediante la caza, la pesca la agricultura de subsistencia 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 vinculados por lazos del parentesco y que actuaban juntas como una *unidad doméstica ampliada*. (Ver la siguiente figura: **1 Estructura de la unidad doméstica Tsimane'**).

La unidad familiar es la vida económica que permite producir y distribuir de acuerdo a las necesidades y demandas de cada unidad familiar, la unidad doméstica en las comunidad Tsimane' esta conformada por el conjunto de las unidades familiares interrelacionadas unas con otras a través de los sistemas de parentesco y generando redes familiares que permiten fortalecer las relaciones familiares. Esta conformación de las unidades familiares esta representada por 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..." (Amazonia, 1995,160). De esta forma, vemos el mantenimiento, la transmisión y la reproducción de su cultura en la siguiente generación.

La unidad familiar tiene en común muchos de estos componentes culturales que lograron

FIGURA: 1 ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DOMESTICA TSIMANE'



(FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DE LA UNIDAD DOMESTICA TSIMANE')

diferenciarse de los demás no indígenas, es decir estas unidades familiares comparten una identidad lingüística e histórica. En nuestro caso de estudio, algunas comunidades Tsimane' comparten elementos culturales con otras poblaciones indígenas al interior de su territorio. Estas expresiones y innovaciones culturales –como las buenas ideas en todas partes- siempre encuentran la forma de difundir- se de un asentamiento a otro de un pueblo a otro, a pesar de la distancia o de las barreras culturales lingüísticas (amazonia 1995).

El modelo que se ha construido es a partir de la unidad familiar que esta sustentado en la **producción, distribución y consumo** que son pilares de cada familia nuclear, donde esto se convierte en una vida económica y que tiene un propósito en la sobrevivencia de las familias, las cuales conforman nuevos asentamientos a partir de la red y las relaciones de parentesco y que conforma una **unidad local**, en función de las actividades de subsistencia, posteriormente la conformación de la **unidad domestica ampliada**³⁰ que es una de las estrategias de sobrevivencia de las familias y que permite mantener la solidaridad en el grupo con las actividades que realizan cada unidad familiar y finalmente tenemos la conformación de la **comunidad** a partir de las relaciones sociales entre las comunidades locales y el mundo natural que son determinantes en la sobrevivencia de las familias nucleares asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

En nuestro modelo hemos dividido en tres partes los componentes culturales que interactúan con el mundo natural para generar la vida económica: 1) actividades con una función de sobrevivencia 2) actividades que sirven para mantener la solidaridad del grupo y,3) actividades que regulan las relaciones sociales entre las sociedades locales y el mundo natural.

Estas redes de lazos de parentesco es el sistema social y articulador de las unidades familiares que concentran a los asentamientos locales, cada familia ha sabido diseñar estrategias de supervivencia e integración a la economía de mercado. El mercado se vincula en las relaciones de contratos temporales; comerciales, cosechas de arroz, la búsqueda maderas preciosas, en las estancias realizando diversas actividades, como el cuidado de los animales, realización de

³⁰ La unidad doméstica ampliada, es la conformación de varias familias que están ligados a partir de los lazos de parentesco y que conforman un grupo familiar a partir de la proximidad afín y la ubicación espacial, que son determinantes y que permite relacionarse con los otros grupos dentro de la comunidad.

cercos, limpieza de los chiqueros y potreros, estos trabajos o de servicios son la vía de acceso y contacto directo con el mundo comercial.

Las actividades de producción, consumo y redistribución de las familias Tsimane' es la principal estrategia de supervivencia, de cada una de las unidades familiares y ha la vez permite reproducir una vida económica solidaria al interior de las familias Tsimane' que lograron mantener estas estrategias y estos sistemas de interrelacionamiento con la naturaleza y la solidaridad a nivel interfamiliar. Estos niveles de interacción es el principal motor de generar una vida económica recíproca al interior de las comunidades Tsimane'.

Para comprender el sistema de parentesco Tsimane', nos remitimos a dos aspectos principales la terminología y las preferencias matrimoniales Ellis (1998). La terminología Tsimane' esta presente de acuerdo a la identificación de las personas y la asignación de si mismos. El término **muntyi'** es la identificación de sí mismo, como ser humano, "...esta pertinencia de los individuos a esta categoría esta determinado por diversos factores: lengua, relaciones de parentesco a la identidad cultural y la ética social Tsimane'..." (Ellis, 1998:7). Este término esta presente en las familias y en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

El término **châtidyé'**, es otra de las terminologías que se utilizan para identificar a los parientes más próximos y cercanos dentro del sistema de parentesco, se refiere a diferentes niveles de filiación; en primer lugar se identifica a los mismos miembros de la misma comunidad y otras comunidades, en segundo lugar el **anicsi châtidyé'** o "verdadero pariente" se refiere a los parientes más cercanos o próximos a las redes y relaciones de parentesco de la familia nuclear, y finalmente esta el reconocimiento a terceras personas que no pertenecen al grupo y son aceptados como sus parientes.

El término **fom'** es la que "...se refiere a todas las personas de la categoría desposable y a la propia pareja, pero luego de la unión matrimonial existen términos precisos para distinguir al propio conyugue de todos los demás **fom'**"; estos son **vâmtyi'** (marido) y **pen'** (esposa, mujer)..." (Ellis, 1998:7). Este término es la que designa a los individuos las posiciones

genealógicas. En los Tsimane', el matrimonio preferencial es la unión entre primos cruzados bilaterales, por eso un miembro de la familia Tsimane' desde tempranas edades empieza a diferenciar quienes son sus primas paralelas (“hermanas clasificatorias”) **voji'yitacdye'**, con las cuales no se puede casar. Las primas cruzadas, (esposas clasificatorias) o **fom'**, son las mujeres preferenciales con las cuales si pueden casarse. En este sentido la terminología de parentesco distingue dos tipos de categorías de parientes: los consanguíneos y los afines.

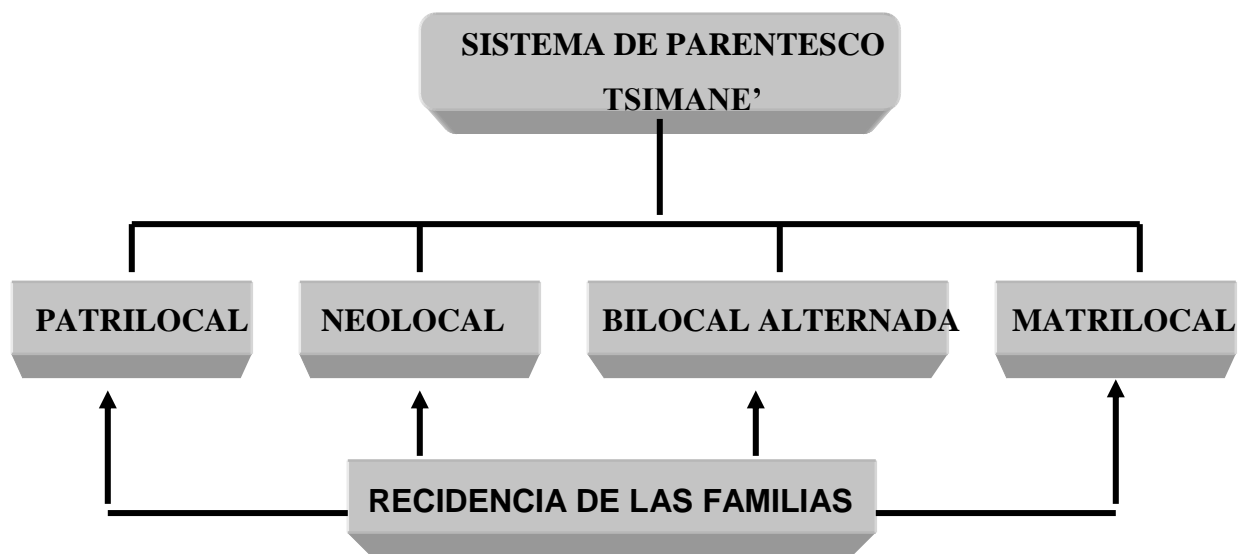
Después de contraer el matrimonio, la pareja recién casada³¹ tiene varias alternativas residenciales, en la actualidad aún no hay un patrón fijo de asentamiento y se puede observar algunos casos de neolocalidad, uxorilocalidad, virilocalidad, y bilocalidad alternada (Araoz, 1995 citado en Arteaga). **(Ver la siguiente figura: 2 estructura del sistema de parentesco tsimane')**.

El matrimonio no es un asunto de gusto y placer, como parece creerse, sino depende de una regla reguladora que prohíbe los matrimonios de los primos paralelos y favorece entre las familias a los primos cruzados como un lazo de parentesco que permite diseñar estrategias de supervivencia vinculadas bajo la lógica del sistema recíproco.

Estos sistemas de patrones de residencia son los más frecuentes que se presentan en las familias Tsimane': a) la residencia patrilocal, cuando viven con los padres del esposo, b) la residencia matrilocal, cuando viven con los padres de la esposa, c) neolocal, cuando escogen un nuevo lugar para vivir y finalmente esta la residencia temporal (residencia bilocal alternada) descrita por Ellis (1998). La pareja decide vivir donde los padres del esposo por un tiempo y luego deciden vivir donde los padres de la esposa y finalmente la pareja decide buscar un nuevo lugar de residencia de acuerdo a sus intereses y necesidades. Las residencias temporales pueden variar desde viajes temporales, trimestrales, hasta anuales que sirven para mantener contactos y fortalecer los lazos familiares entre los Tsimane' y las familias extendidas.

³¹ En el matrimonio Tsimane' no se encontró ningún tipo de actos ceremoniales, la unión de pareja lo deciden juntos cuando quieren conformar un nuevo hogar para luego reproducirse.

FIGURA: 2 ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE PARENTESCO TSIMANE'



(FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A LA OBSERVACION EN EL TRABAJO DE CAMPO)

Este sistema de parentesco Tsimane' esta relacionado directamente con la organización social y económica de los Tsimane' que permite recrear una dinamicidad y un complemento

reciproco entre estas dos estructuras, es por esta razón, el *sistema de parentesco no puede ir separado de la vida económica, ni tampoco la vida económica puede desarrollarse sola* en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Estos sistemas complementarios que se presentan diariamente en las actividades cotidianas: en las cosechas de arroz, en las expediciones de caza colectiva, y las pescas temporales que realizan reclutando a los individuos dentro la parentela, a los hijos, yernos y cuñados que son la principal mano de obra para la supervivencia de las familias Tsimane' bajo el sistema de reconocimiento, fortalecimiento de las relaciones y redes de parentesco.

III. TERCERA PARTE:

1. PERCEPCIÓN ECONÓMICA DE LOS INDÍGENAS AMAZÓNICOS

La economía indígena de las poblaciones amazónicas tuvo procesos históricos durante cientos de años. A lo largo de este tiempo, han desarrollado y difundido una variedad de estrategias de sobrevivencia ante el sistema del mercado regional. Esta forma de estrategia que han asumido los indígenas, les ha permitido sobrellevar en pleno siglo XXI, por la necesidad de mantener las relaciones socioeconómicas.

Algunos teóricos Chichón (1992), Chirif (1991), Daillant (1994) y aficionados en la amazonia cuestionaron de la complejidad que presenta la amazonia y sus poblaciones al ser dispersas y diversas al interior de cada territorialidad habitada que han logrado sobrellevar según sus principios y estrategias de sobrevivencia. Se trata de una población indígena que no ha dado lugar a la acumulación material ni al desarrollo urbanístico, si no que se organiza a partir de *poblaciones dispersas* a lo largo de un enorme *territorio*, Amazonia (1995). La base fundamental es la solidaridad, la convivencia, la armonía y el equilibrio con la naturaleza, una visión común del propósito que tiene la producción, el consumo y la redistribución, regulados con los principios y valores humanos que asegura la sustentabilidad de la población. A pesar de los elementos parecidos, estas poblaciones amazónicas reconocen la diversidad cultural y lingüística al igual que la variedad de especies faunísticas que existen en la amazonia donde habitan y conviven las poblaciones amazónicas.

La economía de las poblaciones amazónicas es compleja, integral y dinámica, la vida económica es el resultado de la interacción y la convivencia mutua entre el ser humano, la naturaleza y sus divinidades. Es decir, una familia nuclear genera una economía local para el *momento* aprovechando mejor la diversidad de los recursos disponibles en su ecosistema local. Esta economía sirve para tres propósitos fundamentales.

- Satisfacer las necesidades cotidianas de los asentamientos locales en términos de alimentación, abrigo, herramientas y otros requerimientos culturales.

- Permitir la reproducción y la sobrevivencia de la población, familia nuclear y de su cultura.
- Crear nexos de solidaridad reciproca dentro del asentamiento local y entre los asentamientos aliados por vínculos de matrimonio mediante el intercambio de productos y artículos de primera necesidad y de lujos.

La vida económica en las poblaciones indígenas no es una esfera separada del resto de la vida social; de hecho, es una parte de la cotidianidad integralmente relacionada e vinculada con la vida social, ritual y política de cada población amazónica. Para los indígenas amazónicos, la vida económica tiene un propósito social: mantiene y reproduce las relaciones reciprocas en la población, no persigue una acumulación de riqueza; sino vivir el **momento** a diferencia de la economía de mercado que busca incentivar la acumulación individual.

Estos sistemas económicos tradicionales que aún se mantienen en las poblaciones indígenas amazónicas, esta presente en la economía amazónica, donde la población indígena garantiza la economía del consumo para que funcione de forma estratégica. Las poblaciones amazónicas desarrollaron valores culturales que refuerzan en cada uno de los integrantes de la población de la necesidad e importancia de *dar, recibir, devolver* y actuar de manera reciproca, *la generosidad* se convirtió en un valor y un principio fundamental en este sistema económico tradicional, razón por la cual, es regulada y recompensada por el prestigio y del status. Por otro lado, la sociedad en su conjunto condena la acumulación de bienes de cualquier tipo “...los que no se muestren generosos, escondiendo alimentos o artículos son rechazados por el resto...” (Amazonia, 1995:166). Esta exclusión de la vida social por medio del desprecio o del chisme equivale a la muerte social del ser humano y también es importante subrayar que este sistema empleado permite realizar regulaciones y controles internos al interior de las poblaciones amazónicas para no caer en la individualización.

La economía del “don” regula la forma en que los bienes y servicios circulan en las poblaciones amazónicas. Pero éste, es sólo un aspecto de la economía, que también involucra la producción agrícola de subsistencia, el manejo y recolección de recursos naturales en el

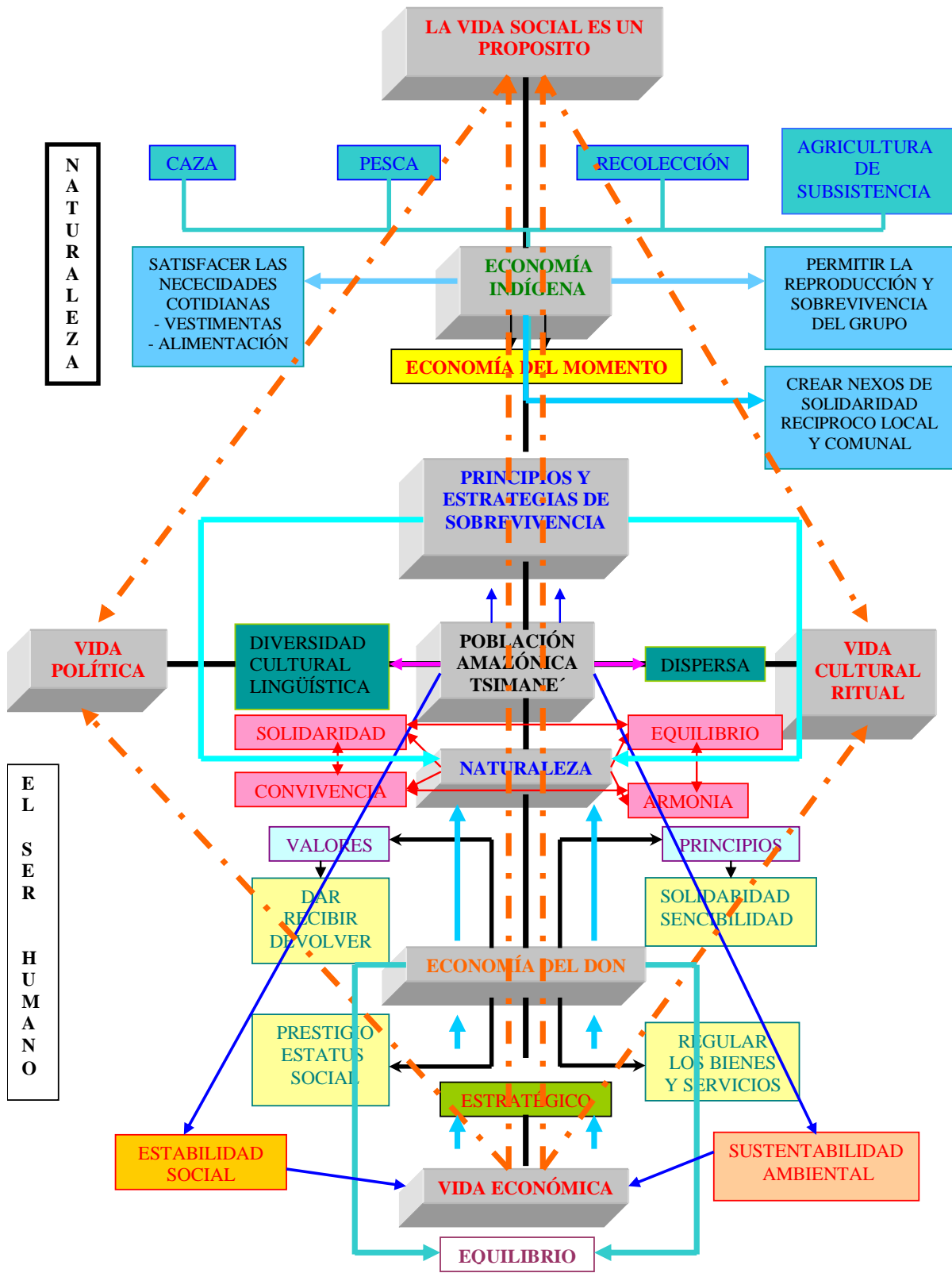
bosque, la caza, la pesca y la fabricación de una gama de artesanías e instrumentos de uso. Por esta razón, la economía como un todo se guía por un amplio orden moral que establece valores y normas para todo un comportamiento y armonía de la población amazonia.

El pensamiento indígena amazónico concibe a los seres humanos y a la naturaleza íntimamente relacionada el uno con el otro bajo 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 y relaciones entre las sociedad humana y el mundo natural y sobrenatural que los rodea..."(Amazonia,1995:167). Por ejemplo, cuando un cazador se interna en la selva tiene directa relación con su presa, con sus dueños y amos; entre el agricultor y la tierra, la lluvia, los cultivos, los insectos y otras fuerzas espirituales que interactúan entre sí para tener una buena o mala producción que esta en función del comportamiento del ser humano, finalmente están los pescadores siguiendo la misma lógica de la triangulación entre los pescadores y los ríos, peces y sus dueños que les proveen de acuerdo a las necesidades de subsistencia de las poblaciones amazónicas.

El comportamiento económico de los indígenas amazónicos es guiado bajo la lógica del equilibrio por un lado por las exigencias de las fuerzas sobrenaturales como por el cálculo racional de sus necesidades de producción, o para crear estrategias de alianza, estos modelos de convivencia reciproca están pensados estratégicamente para la sobrevivencia de las poblaciones amazónicas. Este equilibrio, es reforzado por las historias culturales de las poblaciones amazónicas interpretada a través de los mitos. Como Levi Strauss demostró, de que la mitología amazónica, esta constituida bajo el sistema de códigos morales que los chamanes, ancianos, sacerdotes y dueños juegan un papel importante en el mantenimiento y preservación del orden social. La siguiente figura nos permite precisar como esta estructura la economía indígena de la amazonia, **(Ver la siguiente la figura: 3 visión integral de la economía indígena).**

Esta economía indígena de la amazonia es un modelo de supervivencia estratégica de las poblaciones indígenas asentadas en todo su territorio, se caracteriza por su diversidad cultural lingüística y poblaciones dispersas. La población en su conjunto logró establecer una

FIGURA:3 VISION INTEGRAL DE LA ECONOMIA INDIGENA TSMANE'



(FUENTE: SISTEMATIZACIÓN PROPIA DE LA ECONOMIA INDIGENA)

estabilidad social y una sustentabilidad ambiental, buscado el equilibrio armónico con la naturaleza.

La economía indígena de la amazonia esta sostenida en cuatro pilares; la caza, la pesca, recolección y la agricultura de subsistencia, esta *economía son del momento* que cumple tres funciones específicas:1) satisfacer las necesidades cotidianas de las poblaciones indígenas (vestimentas, alimentación y instrumentos) 2) permitir la reproducción y sobrevivencia del grupo ó de la comunidad y finalmente 3) crear nexos de solidaridad reciproco local y comunal. En el fondo esta economía indígena, es una vida económica que esta al servicio social de la población indígena amazónica, articulada con la vida política y la vida cultural ritual que permite una triangulación perfecta y un equilibrio entre el ser humano, la naturaleza y sus divinidades o dueños.

Esta vida económica esta sustentada en la economía del momento y del consumo, por un lado implica valores y principios de *dar recibir y devolver* que lograron desarrollarlo bajo el sistema de solidaridad, el respeto por los otros, la generosidad, la equidad, la responsabilidad, el compromiso social y la sensibilidad, por otro lado adquiere un prestigio y estatus social dentro de las poblaciones amazónicas. Si bien, *esta economía del momento* es la que regula los bienes y servicios de las poblaciones amazónicas, es una parte de la economía indígena que permite tener una visión integral sobre como esta estructurado esta interacción de la cultura con el mundo natural bajo el sistema del equilibrio, la armonía, la convivencia y la solidaridad que son los pilares fundamentales para la supervivencia de las poblaciones amazónicas.

2. SISTEMA ECONÓMICO TSIMANE'

En la figura 2, presentamos un modelo integral de la economía indígena amazónica como esta estructurado de acuerdo a las actividades diarias; de la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia, como sistemas estratégicos de sobrevivencia de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, que lograron interactuar entre el mundo natural y el ser humano. "...La economía indígena se genera cuando un grupo local usa sus conocimientos acumulados, estrategias, herramientas, valores y creencias..." (Amazonia,

1995:156) para satisfacer las demandas y necesidades de las poblaciones amazónicas por las características de la diversidad de los recursos disponibles que presentan en su territorio.

Al sistematizar este modelo nos empuja a mirar sobre la complejidad del como esta estructurado esta economía indígena, es importante reconocer el riesgo que corremos al simplificar como una economía sin vida, creemos que su construcción y su sistematización se justifica por dos razones: 1) es útil como ayuda didáctica para introducir la discusión y el conocimiento de la realidad de los pueblos indígenas de la amazonia como fueron desarrollando este sistema económico indígena del *momento* y sus instituciones representativas; y, 2) existen suficientes elementos en común, en la vida económica de los indígenas amazónicos, del como lograr y mantener esa constante dinámica e interacción con la naturaleza y los seres humanos.

Al igual que la economía indígena, la economía Tsimane' esta fundada en estos cuatro pilares: la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia que constituyen el eje central de la *vida económica* y ocupan la mayor parte de su tiempo distribuidas de acuerdo a las necesidades y demandas de las comunidades Tsimane'. Esta *economía del momento*, es la que mantiene viva en las familias Tsimane' de forma tradicional, que deriva de su reconocimiento de la diversidad como un valor social fundamental y como una estrategia clave para la supervivencia económica.

Las actividades económicas están relacionadas con el abastecimiento socio-económico y las relaciones socio-culturales que fortalecen los lazos de parentesco. Esta economía esta sustentada en la división social del trabajo: por sexo y edad. Las actividades fundamentales de esta sociedad selvática son la caza, la pesca, la recolección, y la agricultura de subsistencia. Castillo (1988) menciona otras actividades complementarias como la cestería, la tejeduría, y la alfarería, aunque hoy en día hay un abandono gradual de estas actividades. El conjunto de estas actividades son las bases, las cuales se organiza la familia nuclear para la producción y reproducción del sistema socio-económico Tsimane'.

La cacería y la pesca son actividades fundamentales y principales para la subsistencia de las

familias Tsimane'. La cacería era considerada como una actividad específica del hombre, aunque también la realizan las mujeres en menor escala utilizando a los -perros entrenados para la caza-. Las mujeres asumen esta responsabilidad cuando existen diversos factores de impedimento; cuando sus esposos están enfermos o no están en la comunidad realizando actividades laborales temporales³² **“...mi marido no está aquí, está trabajando con la empresa...”** (Aperecito. 15/6/03). En la pesca las mujeres no están excluidas del todo y tienen participación activa, especialmente en la pesca con barbasco. En las expediciones grandes de cacería y pesca que realizan las familias Tsimane', participan activamente familias enteras. La participación de los niños es importante, ya que son los futuros contribuidores generacionales que formarán las nuevas familias: es decir desde muy corta edad el niño (a) va aprendiendo o adquiriendo ciertos comportamientos, responsabilidades, habilidades y técnicas.

El niño (a) va recreándose en su ambiente natural en su afán de ampliar su conocimiento y apropiarse de ciertas habilidades y destrezas, que sus padres le van enseñándolo en las expediciones de caza o pesca. Estas actividades o exploraciones son vitales para los niños (as) que les permite ubicar las zonas donde se puede cazar, pescar y recolectar productos silvestres, por otro lado les permite adquirir cierto conocimiento en la identificación, de cual, de los recursos naturales le va a servir y que utilidad le va dar para la construcción y el acabado de arcos *iniciales* y finalmente cómo debe afinar la puntería en el caso de los niños, practican la puntería en los hojas, insectos o lagartos que les sirve como blancos perfectos, al igual que los niños, las niñas realizan sus primeras prácticas en tejer sus primeros maricos³³, tejer esteras, sopladores o cuidar a sus hermanos menores.

En esta edad de niñez aprenden a elaborar los primeros instrumentos de trabajo que formará parte de su riqueza familiar y conocimiento de su medio que les servirá para proveerse de los recursos naturales. Luego cuando son adolescentes viene a ser uno de los requisitos fundamentales para conformar un nuevo matrimonio que se agrega a la familia extendida. Por ejemplo, la adquisición de los cuchillos, como primer instrumento que tiene varias funciones

³² Los trabajos temporales que obtienen son en la cosecha del arroz, apertura de nuevos chacos, responsable de bajar la jatata a los mercados regionales de San Borja, la búsqueda de maderas preciosas, abrir sendas empleados por los colonos, madereros y comerciantes.

³³ El marico es una bolsa que tiene varias utilidades que sirve para cargar alimentos, equipos de dormir, para cargar a los bebés y traer leña para la cocina

según la actividad que desempeñan: (en la construcción de flechas, batidores de cocina, destornillador, cortar alimentos, etc.). Este instrumento que tiene varias funciones es vital para los Tsimane' y los niños. Los niños (as) desde temprana edad van familiarizándose con el manejo del cuchillo adquiriendo una habilidad y destreza en su uso.

Esta combinación de la cacería, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia constituyen las actividades fundamentales para la subsistencia familiar de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Cada unidad familiar cuenta con un chaco³⁴, la selección de estos espacios agrícolas es de acuerdo a ciertos conocimientos y prácticas agrícolas que realizan los Tsimane', estos espacios agrícolas les permite proveerse de los productos que producen y que le servirá como sustento diario para su alimentación.

Estas actividades diarias que realizan; de la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia, son combinadas con la construcción y elaboración de instrumentos útiles que les sirven para determinados fines como por ejemplo la construcción de flechas por los varones, el tejido de los maricos por parte de las mujeres y otras artesanías que realizan los Tsimane', distribuidos según el sexo y edad adquiriendo especialidades en los Tsimane'³⁵ que han logrado sobrellevar en la actualidad a pese al proceso de integración al mercado.

Esta distribución de actividades es complementado en función al trabajo que ellos realizan los Tsimane', cada uno participa de acuerdo a la necesidad y la fuerza que tiene en ambos sexos, algunas veces la participación es individual o colectiva ya sea masculino o femenino. Por ejemplo la cestería y el tejido, son tareas exclusivamente femeninas e individuales, así como el tejido de maricos³⁶ o la apertura de nuevos chacos, el tumbado de árboles son del varón. Otra de las actividades es el campo agrícola, donde la participación es activa de ambos sexos, por ejemplo en la cosecha del arroz, maíz, yuca y otros, participan activamente en cada uno de los

³⁴ El Chaco es, la parcela o un espacio de terreno que se selecciona o se elige en el monte, para luego producir su alimentación de la familia. Los productos que más se cultivan son el arroz, maíz plátano, yuca, camote sandía, estos productos agrícolas tiene doble finalidad en algunos casos que les sirve para su consumo y la venta en menor escala en los mercados de San Borja y Yucumo.

³⁵ Ver anexo cuadro: 6 Preparación de instrumentos y actividades según el sexo.

³⁶ El sarai es el marico, que tiene distintas utilidades que sirve para transportar cosechas de productos agrícolas, cargar a los niños y existen varios tamaños, la elaboración de los maricos es de 3 a 5 meses.

procesos agrícolas, desde el sembrado hasta la cosecha participan todos varones, mujeres y niños. Al mismo tiempo que la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia implican a la vez formas de reciprocidad simple y formas de reciprocidad generalizada³⁷ según la necesidad y el momento oportuno de cada uno de los Tsimane' que interactúan entre sí. **(Ver la siguiente figura: 4 Percepción del ser humano en función de sus actividades diarias y complementarias).**

Finalmente están las actividades de trabajos comunales, familiares e individuales que son bien distribuidas y complementarias el uno con el otro, estas actividades diarias que realizan es de acuerdo a la organización, planificación y la necesidad que tienen las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

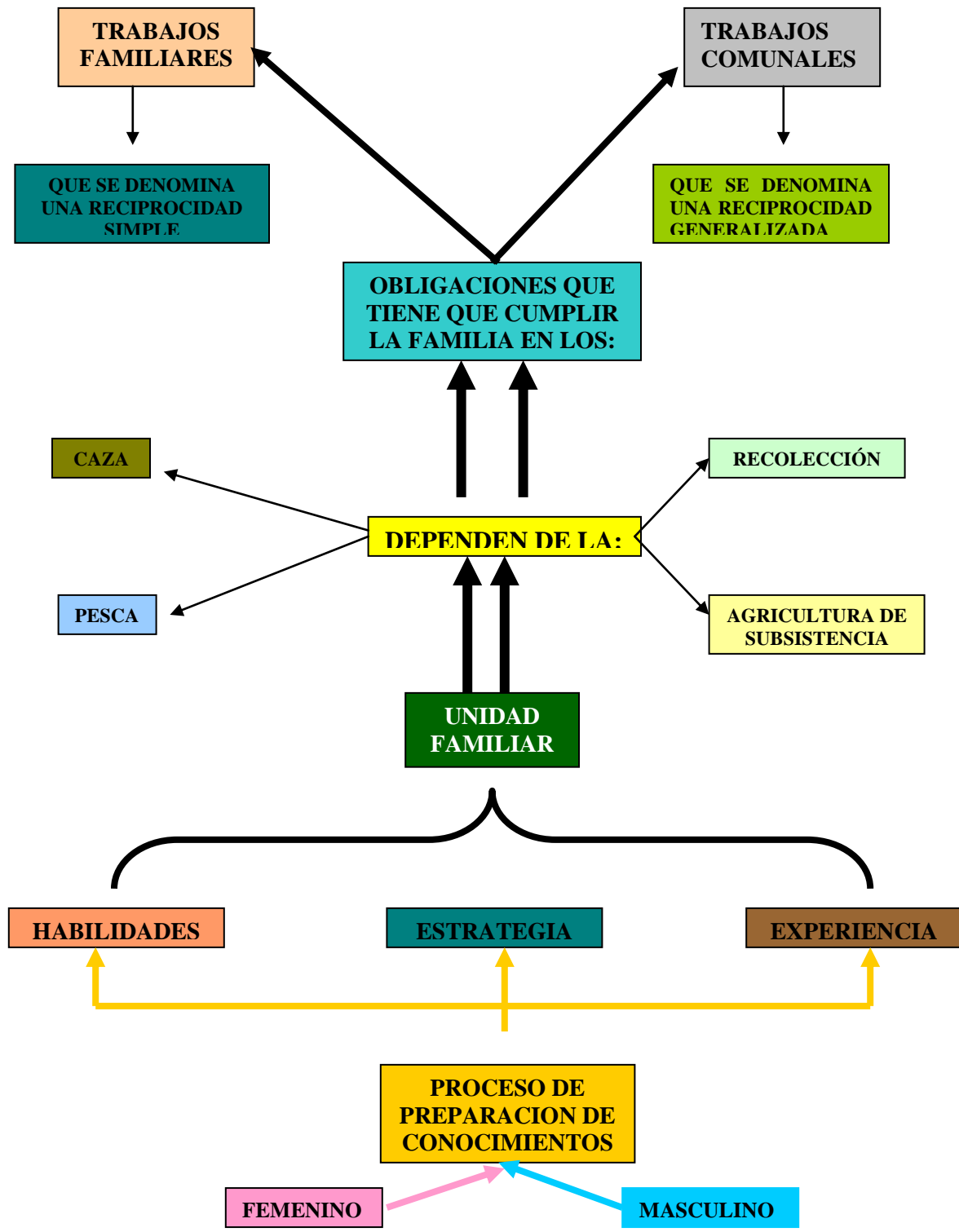
2.1. La Caza

La caza es una de las actividades principales para los Tsimane', en la sobrevivencia y el prestigio cultural. Es uno de los requisitos fundamentales de ser buen cazador para la obtención de la carne de monte que es la principal dieta alimenticia, un buen cazador implica tener un amplio conocimiento de la selva, por ejemplo: identificar las huellas si son recientes o posteriores, que tipo de huella es, identificar los excrementos, de que frutos se alimenta el animal, como y en que lugar se lo puede encontrar, que silbidos o ruidos realizan cada animal, imitar el silbido que hacen cada animal y en que épocas se lo puede obtener estos animales que son sus principales recursos alimenticios, pero debemos subrayar que este recurso es cada vez más escaso en la zona y tienen que recorrer grandes distancias y realizar prologadas expediciones. La escasez de carne es debida al crecimiento poblacional étnico y la caza indiscriminada por las empresas maderas y los colonos agricultores³⁸ que operan en la zona

³⁷ Entendemos como una reciprocidad simple a una forma de cooperación entre dos actores sociales como por ejemplo la transmisión de conocimientos generacionales (fabricación de flechas varones o la fabricación de sarais-marico para mujeres) con el fin de ejecutar el mismo trabajo. Y la reciprocidad generalizada, por el contrario concentra una gran cantidad de personas con un mismo fin por ejemplo en la cosecha de arroz, el barbasco y otros.

³⁸ El nombre de colonos es otorgado por I.N.C. (Instituto Nacional de Colonización), es la conformación de un grupo de actores sociales procedentes del territorio andino. Estas colonias migrantes enfrentan ante varios destinos alternativos y estrategias al ingresar a la selva, ajenos a su cultura y la ocupación de nuevos espacios amazónicos.

FIGURA: 4 PERCEPCIÓN DE LOS TSIMANE' DE SUS ACTIVIDADES DIARIAS Y COMPLEMENTARIAS



(FUENTE: SISTEMATIZACIÓN PROPIA EN BASE AL TRABAJO DE CAMPO)

para poderse abastecerse de la carne de monte. En ese sentido ya en 1991 el jefe del Gran Consejo Tsimane' hacía una denuncia donde expresaba que estas empresas no compran carne de vacuno para sus obreros y prefieren cazar los animales silvestres que viven en el bosque para su alimentación. "...Las empresas madereras Fátima, Bolivian Mahogani y Madre Selva que trabajan en el bosque Chimanes del Beni, cazan animales silvestres de las especies de los monos, taitetu, chanchos de tropa, guazo y mutún, para alimentar a sus trabajadores..." (Presencia 25/X/91). La caza que realizan los Tsimane' es ante todo para el consumo de la comunidad³⁹.

Las expediciones se realizan de forma individual (familiar como padre e hijo (o yerno) o hermanos (o cuñados) y colectiva. Recorren grandes distancias. Los viajes varían de un día, 3 días, 15 días, 3 meses, según la necesidad de la cacería. Las cacerías grandes involucran mayor organización para que varios hombres, mujeres y niños participen en ellas. Mientras los hombres exploran el bosque durante los días siguientes, dejando a las mujeres participantes en el campamento temporal, éstas llevan a cabo la ardua tarea de recolectar abundante leña para el ahumado y el disecado de la carne obtenida. En las expediciones que duran más de un día es siempre ahumada la carne en el bosque, para evitar la putrefacción y las pérdidas que ella implica.

Para realizar las cacerías existe un gran conocimiento y control de la temporada estacional, en que meses están bien gordos los animales⁴⁰ y en que zonas existen. Philippe Descola (1987) en su investigación, sobre los Achuar en la Amazonia Ecuatoriana, ve al igual que otras etnias de la amazonia, que el dominio de las técnicas de cacería es importante tanto como la familiarización el conocimiento del mundo animal "...lo esencial del arte cinegético...no consiste tanto en la destreza en el manejo de las armas como en el conocimiento profundo de las costumbres y del comportamiento de los animales cazados" (Descola 1987:324). Es por esta razón los Tsimane' son grandes conocedores de su entorno de sobrevivencia manteniendo el equilibrio y respetando a sus divinidades **"...nosotros siempre respetamos a nuestros abuelos lo que nos decían que los animales, los peces, las plantas tienen su dueño, tienen**

³⁹ Ver Tobias, 2000. (tesis)

⁴⁰ El tiempo de engorde de los animales silvestres es la época seca, particularmente el mes de mayo.

su jichi. Si cazas, pescas mucho el dueño del monte o el amo de tal cosa te va a embrujar...” (Cuverene 6/6/03) el *respeto* que tienen a sus dueños y a la naturaleza, es gracias a la trilogía que lograron consolidar por el devenir histórico -naturaleza, hombre y seres sobrenaturales- que conforman este constante equilibrio y armonía y comunicación entre los que habitan el mundo natural y sobrenatural. Es importante tener esta comunicación y el respeto mutuo entre ambos seres sociales y simbólicos para ser retribuidos **“...cuando van a cazar o pescar o recolectar hay que pedir permiso al dueño, para que te de el animal que necesitas para comer, eso es lo que nos decían nuestros abuelos...”** (Cosincho 3/3/03).

El Tsimane' para poder conseguir su alimentación debe pedir permiso a los amos y dueños de la naturaleza, “...no puede matar animales o peces según su propio criterio, sino correr peligro de ser muerto. Las reglas prescriben con exactitud cuántos animales puede matar una familia...” (Riester 1976:247). Esto se complementa con ciertas reglas simbólicas, que deben cumplirse sistemáticamente antes de salir a cazar o pescar.

Por ejemplo el esposo se abstiene de las relaciones sexuales antes de ir a cazar o pescar, para que tenga buenos resultados; caso contrario, no encontrarían ningún animal. Cuando regresa de la caza, la mujer tiene que esperarlo con chicha y si tiene éxito regresa con un animal grande como el Anta (*Tapirus terrestris*), o una mayor cacería se comparte el animal con sus consanguíneos cercanos o la comunidad. La redistribución la realiza la esposa, que juega un papel importante en las relaciones recíprocas, fortaleciendo los lazos sociales de las familias y la comunidad.

En las comunidades visitadas del río Maniquí y la carretera Fátima existe una marcada distribución de roles según el sexo y edad que ha permitido mantener el sistema recíproco al interior de las familias Tsimane'⁴¹. La gran mayoría de los Tsimane' ya no cazan con arco y flecha, estos instrumentos tradicionales son fabricados por ellos mismos; tienen diferentes tipos de flechas, cada una de ellas tienen una función específica como: flechas para cazar; aves, animales grandes, animales pequeños y para pescar. En los últimos años se han introducido armas de fuego como la escopeta y el salón, lo que poco a poco fue

⁴¹ Ver anexo cuadro: 7 Distribución de actividades por sexo y edad.

desvalorizando las armas tradicionales a pesar de la tendencia a la adquisición de las armas de fuego no todos lo poseen y es imposible conseguir suficientes municiones, ya sea porque no se cuenta con recursos económicos para adquirirlas o porque los lugares de abastecimiento quedan muy distantes de sus comunidades de origen. Una forma común de adquirirlas es a través de los comerciantes, por el río Maniqui y los madereros por la carretera Fátima quienes suministran estos productos de armas de fuego a la población indígena. Estos intercambios asimétricos que realizan los intermediarios generan una mayor dependencia de los empleadores bajo sus normas y reglas establecidas por el no-indígena.

Los cazadores Tsimane' distinguen dos aspectos importantes en la identificación de los animales; los animales que no sirven para su alimentación y que no cazan⁴², animales que deben cazar para obtener el recurso.

Estos animales no cazados son considerados los animales de los dueños y Jichis, que tienen y que no se debe matar sino que los castigara por no consumir lo que les dio sus proveedores⁴³. Los animales más buscados y apetecidos por las comunidades Tsimane' son la variedad de monos que cazan con un 120%, seguidamente está el mono chichilo con un 104% y el mono silbador con 100%, estos animales son los más apetecidos por los Tsimane', posteriormente se ubica el jochi pintado con un 92%, este roedor mayormente existe por la carretera Fátima, otro de los animales que cazan los Tsimane' es el venado con 86%, el maneche con un 78%, chancho tropa con 76%, seguidamente está el oso bandera, jochi colorado, tatu y el pejiche y el tapir, este último animal está en proceso de extinción y se hace muy difícil encontrar y cada vez los animales se van alejando y reduciéndose por la caza indiscriminada que practican los madereros y colonos. Esta caza indiscriminada de estos recursos renovables está siendo cada vez más amenazada por el bajo porcentaje de reproducción debido a la caza indiscriminada de las crías los no-indígenas y las comunidades Tsimane'.

Dentro de poco tiempo estos recursos faunísticos quedarán desiertas en todo el Territorio

⁴² Ver anexo cuadro: 8 Animales que no comen y no cazan.

⁴³ Ver anexo cuadro: 9 Animales que cazan para su alimentación en porcentajes.

Tsimane' y en el resto de la amazonia boliviana, lo cual, implica un crecimiento acelerado del desabastecimiento de los animales que la madre selva les le ha proveído y retribuyo durante siglos, donde las poblaciones Tsimane' serán los más afectados al no poder acceder a estos recursos e implementar nuevos estrategias de sobrevivencia.

Mediante la cacería, toda la producción era destinada al autoconsumo, es decir, a satisfacer las necesidades de alimentación de la familia y manteniendo los sistemas recíprocos con ellos mismos y la comunidad. Por otro lado, el espíritu solidario del indígena que permití ayudar a aquellas familias que se quedaban sin carne en la comunidad, ahora con la integración al mercado, los Tsimane' están dejando de lado estos sistemas de solidaridad en las comunidades intervenidas y no intervenidas, es decir existe una limitación de redistribución solamente a los parientes más próximos a la familia.

2.2. La Pesca

Al igual que la carne de monte, los peces es otro de los alimentos principales de los Tsimane'. La pesca es otra de las fuentes que proporcionan proteínas para el consumo de las familias de la comunidad. Esta actividad se realiza durante todo el año, aunque la presencia de peces y los volúmenes de extracción varían según la zona y la estación. Desde abril a agosto en este mes se presenta por ejemplo, la subida de los sábalos que genera grandes movimientos y desplazamientos de los Tsimane', familias enteras se dedican a la pesca y al ahumado de esta especie. Es común encontrar familias Tsimane' ausentes de sus comunidades por prolongadas temporadas, acampando y pescando en zonas donde abundan los peces, como en las lagunas y el alto Maniqui.

La pesca es otra de las actividades cotidianas de los Tsimane', esta actividad es importante para la sobrevivencia de las comunidades, cuando no han conseguido carne en la cacería el recurso más inmediato y seguro para obtener el alimento para el día es la pesca. Esta actividad de la pesca la practican todos los integrantes de la familia nuclear desde los niños hasta los más ancianos de la comunidad.

Las expediciones de pesca se realizan con la caza o independientemente. Combinan estas dos actividades al mismo tiempo les permite suministrarse de los recursos naturales que les ofrece la madre selva. Estos productos obtenidos son destinados para el autoconsumo de las familias enteras asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima y es limitado en los riachuelos y lagunas pequeñas que existe en la zona.

La pesca se realiza de forma colectiva o individual. En las colectivas; o el “barbasqueo”⁴⁴ que concentra una gran cantidad de familias, participando activamente los varones, las mujeres y los niños (as). Este sistema de barbasqueo concentra un grupo grande de participación de los Tsimane’, es importante mencionar dos aspectos fundamentales que se presentan al interior de las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Por el río Maniqui la participación es mayor de las familias nucleares que participan en el proceso del barbasqueo, por el abundante recurso que provee la naturaleza y por otro lado en la carretera Fátima el barbasqueo es limitada por la falta de ríos grandes, pero sí cuentan con riachuelos con menos caudales y lagunas pequeñas. La participación de las familias nucleares esta conformado de 1, 3, 5, familias, entre ellos están los suegros, abuelos y primos. Los Tsimane’ son concientes de la escasez del recurso y prefieren realizar las operaciones de pesca de forma individual.

El barbasqueo se efectúa en tiempo seco dependiendo de las estaciones climáticas o el nivel del agua del río que ha bajado bastante. Para el cercado de una parte del río, utilizan palos de chuchio (**shurúj**), y hojas de bejuco extraídos del monte para que quede como una pequeña represa. Este cercado facilita el trabajo de la pesca. Una vez preparado el lugar se procede a mezclar y golpear el toxico del **Washi** previamente cosechado de la cercanía de sus casas. Hay que señalar que es difícil de encontrar este toxico en el monte. Otro de los tóxicos que utilizan es la resina del Ochoó o soliman, el Conofoto, esta resina se mezcla con tierra en una bolsa, golpeando con un palo para que se expanda en el agua. El efecto de estos dos tóxicos es como una anestesia de adormecimiento para los peces que les permite salir a la superficie o buscar otro lugar que no esté envenenado. Esta circunstancia es aprovechada por los pescadores

⁴⁴ El barbasqueo es una de las técnicas principales de la mayoría de los grupos étnicos de la amazonia boliviana. Consiste en bloquear el curso del agua para poder concentrar en un solo lugar a los peces, bajo el efecto de los tóxicos que preparan los actores sociales para que salgan a la superficie y ser capturados.

dando certeros flechazos. Las mujeres y los niños no se excluyen de esta práctica, al igual que los varones las mujeres participan en la búsqueda de los tóxicos, como también participa en el barbasqueo dando certeros golpes con el machete a los peces.

Estas actividades de la pesca y el barbasqueo que realizan los Tsimane', es complementada mediante la distribución de roles según el sexo⁴⁵. Es lo contrario que afirma Castillo (1987) "...La primera secuencia es la preparación de las plantas tóxicas (la serrana perulacia). En regla general las mujeres son excluidas de este trabajo y de la totalidad de esta secuencia..." a pesar de que la pesca lo realizan con arco, flecha, lineada y anzuelo que es exclusivo de los varones, se encontró casos, donde las mujeres participan activamente en la pesca con una restricción a las mujeres gestantes y las mujeres con niños pequeños que no pueden participar en la pesca ni el barbasqueo por el "olor que ellas despiden" y las que tienen su ciclo menstrual que entienden muy bien los Tsimane' que no deben participar en estas actividades. Pero si, asumen las mujeres cuando el esposo esta enfermo, es viuda, el abandono del esposo o se encuentra ausente.

Una vez concluida la extracción total de la pesca las familias que participaron en esta actividad, se procede al ahumado o el charqueo⁴⁶ de los peces, para su mayor conservación. Los pescados no consumidos inmediatamente son cuidadosamente ahumados, para evitar la putrefacción de este recurso obtenido. **"...cuando sacamos harto pescado nos sentimos felices, tenemos qué comer o invitar a los otros parientes que no vinieron (...) por que si no invitamos el dueño del pescado nos va a embrujar..."** (Munday. 19/3/03). Es importante analizar el término del "embrujar" como un hechizo *potencial que regula y obliga* al donador a distribuir lo que consiguió de la naturaleza, en la percepción de los Tsimane' el *embujamiento* esta relacionado con el enojo y la expresión corporal de la enfermedad como resultado de un hechizo ya se de un ser sobre natural o de un ser humano que se convierte en experiencias corporales que representa el sufrimiento. En este contexto de tejidos culturales simbólicos es importante mencionar esta compleja realidad en la que se desenvuelven las comunidades Tsimane', en la forma como lo perciben y utilizan estos códigos culturales.

⁴⁵ Ver anexo cuadro: 10 Distribución de actividades por sexo y edad.

⁴⁶ Es la carne o pescado disecado al sol, con abundante sal.

Esta percepción que se tiene de la redistribución de los productos que obtienen de la selva, esta presente en los Tsimane', pero pese a la integración al mercado se fue reduciendo a nivel familiar exceptuando en algunos casos a los otros que no participaron en esta actividad. Por esta razón esta presente estos dos sistemas recíprocos: *la reciprocidad generalizada y la reciprocidad restringida*.

La especie más pescada y apreciada por los Tsimane' es el sábalo, por la facilidad que se puede atrapar con el arco y la flecha, es el resultado del constante entrenamiento que se inicia a corta edad con la utilización de replicas pequeñas. El dorado y el surubi se pescan más a menudo con anzuelo. Posteriormente en las comunidades de mayor población existen redes para pescar, elaborados de la corteza de árboles y luego fueron remplazadas por redes de nylon que fueron adquiridos de los comerciantes o en centros comerciales urbanos.

Los pescados que más consumen y pescan los Tsimane'⁴⁷ es el sábalo con un 35,56%, en segundo lugar esta la sardina con un 33,34%, y en tercer lugar el surubi con un 25,6 % en cuarto lugar esta el ventón con un 20,45% y los otros peces que consumen de acuerdo a la pesca o el barbasco que realizan.

Por el río Maniqui existe gran cantidad de la variedad de peces, los que más consumen las comunidades son los sábalos, benton, bagre, sardina, palometa y otros. Estos recursos acuáticos están siendo reducidos por la pesca indiscriminada **“los otros años pasados habían mas pescados en el río y ahora ya no hay mucho, (...) por que están pescando con dinamita los colonos y madereros”** (CARA CARA 13/04/2002).

Durante los meses de marzo, abril, mayo, y junio arriban muchos peces desde río abajo, para desovar en la parte alta para poder reproducirse, el 2003 arribaron muy pocos debido al crecimiento del río. Cuando el río esta lleno es muy caudaloso lo cual dificulta la pesca y no se puede pescar ni utilizar la técnica del barbasco sino solamente anzuelos y flechas. Por esta razón las comunidades Tsimane' tienen bastante conocimiento e identificación cuando arribaran los peces para planificar las expediciones de pesca.

⁴⁷ Ver anexo cuadro: 11 Lo que consumen de la pesca en porcentajes

La pesca y el barbasco es una actividad importante como una de las fuentes que tiene bastante proteínas para todos los indígenas Tsimane' de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. También se ha observado una gran variedad de especies de peces en los ríos de la región, muchas de las cuales son usadas como alimento por la misma población amazónica u otro.

Es importante conocer los espacios de pesca y la accesibilidad que se tiene a este recurso previo conocimiento del territorio geográfico 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 asentadas a orillas del río Maniqui y la carretera Fátima, la pesca y el barbasco es una actividad muy importante. En las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas se pudo evidenciar las actividades de pesca que realizan de forma individual y colectiva, en primer lugar la presencia a nivel familiar es mayor y en segundo lugar la participación de las otras familias de la comunidad es reducida. Con la integración al mercado y la incorporación de las redes de pescar de diferentes tipos, han abierto un espacio de dependencia de estos productos comerciales -de reciente introducción- que son utilizados por unas cuantas familias Tsimane', que han podido comprar en el mercado o de los intermediarios.

Para asegurar una pesca exitosa, cada familia cuenta con un sofisticado conocimiento de los ciclos de vida de las diferentes especies acuáticas y de sus hábitos alimenticios. Las prácticas indígenas del conocimiento y el manejo local de la pesca han sido poco estudiadas, pero existen indicios de que este conocimiento ha permitido a la población local disfrutar de una pesca abundante sin dañar la base de estos recursos naturales que la naturaleza les ofrece.

2.3. La recolección

Muchos investigadores e indígenas han pasado por alto la importancia que tiene el manejo y la cosecha de productos silvestres para la vida económica de los Tsimane'. 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 variación 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 de la selva. Estos pueden incluir maderas, hojas, cortezas, 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 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 los reptiles 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.

La recolección es otra de las actividades principales que se complementan con las otras actividades y que también esta distribuido por sexo y edad⁴⁸. Que se complementan unas con otras, de forma regular y cíclica con un amplio conocimiento de su hábitat y su manejo cultural de los diversos elementos y técnicas que emplean en la recolección. La recolección al ser una actividad amplia, la agrupamos en tres grupos: a) para la alimentación de la población del lugar de origen, b) la utilidad de los recursos naturales para diversos fines la medicina tradicional para curar las diversas enfermedades y c) finalmente la venta de estos productos en los centros urbanos.

a) Los frutos que se recolectan de la selva para la alimentación de la población son: el pacay, el totai, el chocolate, el motacú, el fruto de chonta, la guayaba, el paquio, el marayau, el achachairu, el guapomo, el majo, la palma real, y otros.

b) Los recursos naturales que utilizan para diferentes fines: es la jatata, chonta, chuchio,

⁴⁸ Ver anexo cuadro: 12 Distribución de actividades por sexo y edad.

maderas para la construcción de las casas: (chonta, palo maria, mara macho).

c) Para la medicina están la uña de gato, leche leche, motacú, pica pica, tabaco, copaibo, cuchi, bibosi y otras, la utilización es de acuerdo a la enfermedad que se presenta, se utilizan: hojas, frutos y plantas Reyes, (2001). Este sistema de recolección se combina de acuerdo a las necesidades y demandas del enfermo.

Toda esta variedad de frutos silvestres son recolectados, según la época estacional -no se encuentra en todo el año- sino que existe una época determinada para cada una de ellas, del cual son conocedores los varones y las mujeres, transmitiendo a los niños de forma generacional "...también la recolección se efectúa en las huertas familiares, que es explicada por Piland (1989), las huertas familiares es el lugar donde se encuentran plantas comestibles y medicinales (camote, joco, sandía, algodón) árboles frutales (mango, naranja, lima, limón y mandarina, palta), ocoro, café, cacao y otros productos alimenticios). Estas plantas fueron sembradas por mujeres, niños o jóvenes, pero no es gran cantidad y se encuentran al entorno de la casa Chimane..." Tobias (2000).

Uno de los principales recursos naturales es la jatata. Se utiliza para los techos de la vivienda o para fines comerciales. Estas palmeras no se encuentran en la parte baja del territorio Tsimane' donde utilizan otro tipo de material para el techado de la casa como el motacú y otros. Otro recurso importante es la chonta, esta palmera es de multiuso, se la emplea para la fabricación de las flechas, arcos, utensilios de cocina y para tejer maricos. Este recurso existe en la mayor parte del territorio Tsimane'. En el Territorio existe una gran variedad de recursos maderables preciosos; como la Mara (*Swietenia macrophylla*), Cedro (*Cedrela odorata*), Palo Maria (*Calophyllum brasiliense*) y otras.

Estos recursos preciosos fueron desbastados por las empresas madereras que operan en la zona sin contar con plan de manejo sostenible, a pesar de la promulgación de la ley forestal. Algunas de ellas son utilizadas para construir canoas. Los Tsimane' también hacen utilización

de la balsa para construir sus callapos⁴⁹. En ambos casos les sirve como medio de transporte en el río, para desplazarse de un lugar a otro y para llevar sus productos al pueblo de San Borja, también son utilizados por los comerciantes que bajan expresos de callapos de paños de jatata y cuarterones de madera, para comercializar el producto, a nivel regional y departamental. Los Tsimane' utilizan diferentes tipos de madera para construir sus casas, los más conocidos son el tajibo, cuchi, también usan el chuchio y la tacuara en algunos casos.

En la recolección, en algunas veces participan ambos sexos, ya sean las mujeres o los varones. Esto depende del recurso que se va a buscar, por ejemplo si se trata de frutas, raíces, plantas medicinales pues son las mujeres que se encargan de la recolección; sin embargo si se trata de sacar árboles maderables para construir canoas es directa responsabilidad de los varones.

Al igual que los frutos silvestres sirven para la alimentación, existen algunas plantas, y frutos, medicinales que les sirven para prevenir algunas de las enfermedades frecuentes en la zona: la fiebre, gripe, dolor de estómago y otros. El tabaco por ejemplo sirve para prevenir el dolor estomacal es de mucha utilidad y multiuso, esta planta fue domesticada por los Tsimane' y una gran parte es sembrado por los alrededores de su vivienda.

Este conocimiento etno-farmacéutico, es vital para la transmisión y conservación de los conocimientos acumulados a lo largo de la historia cultural de los Tsimane' que lograron transmitir de generación en generación **“...mi abuelo (Ishu) conoce muchas plantas medicinales y el me curó. El fue a sacar del monte las hojas cuando me embrujó el monte y yo era chico en ese entonces y luego después de que me he sanado él me enseñó cómo debía reconocer la planta y cuando debía sacar y cómo debía de curar y orientarme mediante la luna (...). Desde ese entonces nosotros conocemos nuestro territorio y les enseñamos a los chicos para que aprendan (...) y respetamos mucho a los amos del monte y nuestros jichis y tenemos que cuidar nuestras plantas medicinales ya que es difícil de salir al pueblo, ni tampoco tenemos postas en las comunidades no tenemos dinero y los napos no nos quieren atender”**. (Campana 7/7/03). No existen muchos trabajos

⁴⁹ El callapo es una embarcación construida con troncos palo de balsa amarrados con la corteza del árbol, este se lo utiliza para su desplazamiento por el río. Este material es sumamente liviano.

en relación a estos recursos etno–farmacéuticos, es importante recuperar estos conocimientos ancestrales envueltos en su cosmovisión y es uno de los vehículos principales en proponer alternativas, para lograr un mismo objetivo común con la medicina científica previniendo las enfermedades más frecuentes en la zona. El objetivo es combinar estos dos conocimientos para la reducción de las enfermedades tropicales y promover el conocimiento ancestral de la población indígena amazónica.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas el sistema de recolección son más individualizados a nivel familiar, que recae la responsabilidad en los padres de familia, ya que anteriormente se lo realizaban durante las expediciones largas con la participación de las otras familias y eran distribuidas de acuerdo a la recolección que se tenía, es importante mencionar que este sistema reciproco de solidaridad se esta dejando de lado, pese a la integración al mercado a abierto un nuevo espacio de consolidación de este sistema individual en las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

2.4. La agricultura subsistencia

La agricultura de subsistencia es empleada en la mayoría de las poblaciones amazónicas, por la fragilidad del suelo que presenta la zona. En el caso de los Tsimane’ la agricultura es a pequeña escala. La agricultura requiere un mayor trabajo humano para construir y mantener todo el ciclo productivo, estos espacios agrícolas no son de propiedad permanente la mayoría permanecen en barbecho durante un buen tiempo. En la agricultura de subsistencia las herramientas que más se utilizan son los azadones, machetes, hachas, palos para plantar.

Esta agricultura de subsistencia se lo conoce como el cultivo de roza, tala y quema. Cada año, los Tsimane’ limpian el terreno de una zona específica del bosque mediante la tala y la quema. Las cenizas se dejan para la fertilización del suelo. Luego se procede a la siembra y la posterior cosecha, que suelen cultivarse por un año. No obstante, esto depende de la fertilidad del suelo, las malas hierbas que compiten por los nutrientes con las plantas cultivadas.

Los Tsimane’ abandonan una parcela debido al agotamiento del suelo o a que está cubierto por

una maraña de mala hierba, limpian otro pedazo de terreno y el chaco original vuelve a reforestarse. La agricultura de subsistencia se denomina también cultivos rotatorios. La rotación no significa que las poblaciones enteras tengan que desplazarse cuando se abandonan los chacos de origen. Nordenskiöld (2001) reconoce a la población Tsimane', como personas sacrificadas que viven para sobrevivir en su hábitat "...Los chimane son una tribu trabajadora; sus sembradíos inspiran respeto (...) una sola familia tiene campos a varias millas uno de otro..." La apertura de los nuevos chacos se realiza mediante la ubicación del chaco viejo o el terreno no sea demasiado árido.

Piland (1991) concentró su atención en el sistema agrícola de subsistencia de los Tsimane' e identificó más de 80 cultivos redistribuidos en tres espacios productivos: los chacos, los barbechos y los patios o canchones⁵⁰. Entre ellos están, cultivos anuales, plantas medicinales, palmeras y otros, siendo estos chacos de espacios de cultivo con un promedio general no más de una o media hectárea y teniendo un término de vida útil hasta tres años aproximadamente.

Los suelos presentan características específicas y variadas. En general las superficies son pobres y escasean los nutrientes y minerales concentrados en una capa muy delgada de humus, la cual la hace muy frágil en su manejo. Los suelos de la amazonia no soportan una agricultura intensiva y la agricultura de carácter rotatoria es más apropiada para un mejor uso de los suelos en espacios reducidos.

Los cultivos que más producen las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas son el plátano, la yuca, el arroz, y el maíz. Paralelamente se complementan con otros cultivos menores como el maní, el zapallo, el camote, y la sandía. Para la siembra de estos productos agrícolas utilizan el machete para rozar, el cuchillo para cosechar el arroz, varillas para sembrar y maquinas sembradoras que necesariamente tienen que conseguir del mercado regional o a través del *intercambio asimétrico* con los comerciantes por el río Maniqui y los madereros por la carretera Fátima.

Los trabajos agrícolas, concentran y requieren una gran participación de los esposos, hijos y

⁵⁰ Huertos que se encuentran en los alrededores de la vivienda.

las familias cercanas al parentesco, (suegros, cuñados yernos tíos) distribuidas según el sexo y edad⁵¹. Estas actividades agrícolas se viabilizan mediante el sistema recíproco de solidaridad y responsabilidad, distribuidas categóricamente según el sexo y la edad. El desmonte y el tumbado de los árboles, es el trabajo colectivo o individual masculino, la roza y quema de los árboles, la cosecha del arroz es una actividad compartida con la pareja, y finalmente el cuidado y la limpieza del chaco es una tarea de los más jóvenes.

En cada chaco nuevo tumbado generalmente se siembra el arroz seguido por el maíz y la yuca. Por los alrededores se siembra el plátano, en la mayoría de los chacos el plátano se siembra en el último año. El plátano se encuentra en dos espacios: en el chaco mismo y en las cercanías de las viviendas. El plátano es el producto principal alimenticio de los Tsimane', que tienen almacenados en sus viviendas, a veces puede faltar la carne de monte o el pescado, pero el plátano no puede faltar en ningún momento. El plátano es complementado con el arroz, la yuca, y el maíz que sirven de sustento diario y la elaboración de la chicha.

El aprovechamiento de los chacos varía según la calidad del suelo y la época en que fue tumbado el bosque primario o barbecho. El barbecho significa tierra en descanso que permite la reforestación y la recuperación de su fertilidad productiva. Para las comunidades Tsimane', este espacio siguen siendo productivos y también tiene la función de atraer animales de monte como al jochi colorado, jochi pintado facilitando a sí un recurso faunístico.

Piland "...calculó un promedio de siete años para cada barbecho, antes de ser retumbado como chaco⁵². Si bien es posible en la regeneración del nitrógeno del suelo en siete años, en zonas de alta presión poblacional -en las cercanías de San Borja y en la zona de colonización- por ejemplo los barbechos son a menudo rehabilitados para el cultivo después de sólo 2 a 4 años de descanso, que genera consecuencias tempranas de agotamiento de la fertilidad del suelo y menor rendimiento de los cultivos..." Ellis (1998).

La obtención de los productos agrícolas está destinada para el consumo interno de las familias

⁵¹ Ver anexo cuadro: 13 Distribución de actividades por sexo y edad.

⁵² Los Tsimane' en general no distinguen, según este autor, al bosque virgen de un barbecho de más de 20 años.

nucleares y la posterior comercialización o intercambio de estos productos con los centros comerciales de San Borja, Yucumo y los comerciantes que operan por el río Maniqui y la empresa madera por la carretera Fátima. Estas dos instituciones controlan estos espacios para su aprovechamiento mercantil.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas la agricultura, es otra de las estrategias de los Tsimane' como sus sistemas de sobrevivencia utilizando los chacos agrícolas para el consumo y la venta de los productos agrícolas, donde el sistema individual de integración se consolidó con la ampliación y demanda de los productos agrícolas de los mercados regionales incorporando el sistema recíproco para el beneficio de los intermediarios y de los centros comerciales.

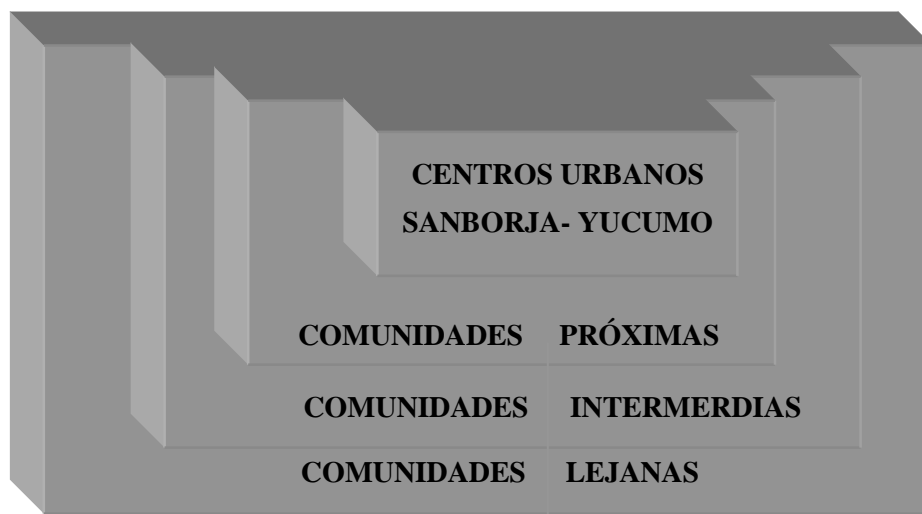
Todas estas actividades de la caza, la pesca, la agricultura y otras actividades, son complementarias entre sí son fundamentales e importantes en el soporte económico de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, es la expresión viva de su ciclo de vida de las familias nucleares. Las comunidades Tsimane' *trabajan para el momento, al igual que la búsqueda de alimentos para el día.*

3. POSESIÓN DE OBJETOS INSTRUMENTOS COMERCIALES Y NO COMERCIALES.

Con todo este sistema y estrategias de subsistencia de las comunidades Tsimane' incorporaron y adoptaron nuevas estrategias de sobrevivencia, como es el caso, de la adquisición de los productos comerciales, como también la construcción de sus instrumentos que lograron combinar estas dos instancias, las cuales presentan distintos niveles de relación con mayor, mediano y menor grado de integración al mercado.

Para tener una muestra seleccionada y diversa se tomó en cuenta el espacio geográfico de la zona donde están asentadas las comunidades Tsimane' por el río Maniqui y la carretera Fátima. Esta identificación y agrupación se muestra en tres niveles de integración de las 36 comunidades visitadas, (**ver figura: 5 Niveles de integración de las comunidades Tsimane'**)

FIGURA: 5 NIVELES DE INTEGRACIÓN DE LAS COMUNIDADES TSIMANE'



(FUENTE: EN BASE A LAS COMUNIDADES ENTREVISTADAS)

El proceso de integración de las comunidades Tsimane' al mercado regional, se presenta de acuerdo a las exigencias y necesidades de las familias asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima que atraviesan diversos factores:

- 1) En las comunidades próximas a los centros urbanos el comercio es constantemente, por la presencia de los comerciantes que realizan las visitas semanales llevando productos comerciales, el transporte público es permanente en algunas comunidades (taxis, motos, camiones y tronqueros). En estas comunidades próximas a los centros urbanos, las constantes salidas semanales a los centros urbanos de algunas familias es permanente como el caso de las comunidades de Martirio, San Antonio, Manguito Dorado, San Ramón y otras.
- 2) En las comunidades intermedias asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, la presencia de los comerciantes es mensualmente que realizan actividades comerciales, visitando a las comunidades para realizar intercambios asimétricos con productos agrícolas y jatata que las comunidades intervenidas y no intervenidas producen y su posterior comercialización en los centros urbanos y regionales, el acceso a estas comunidades es un poco limitado por la distancia y la difícil accesibilidad en

épocas de lluvia.

3) Finalmente tenemos a las comunidades más alejadas que presentan características de difícil accesibilidad, la visita de los comerciantes lo realizan trimestralmente, donde estas comunidades están limitados a los centros urbanos y están obligados a adquirir los productos comerciales que los comerciantes les proveen, que es la única vía de acceder a los productos comerciales, también se presento casos de algunas de estas comunidades Tsimane' donde solamente salen en el aniversario del pueblo y incluso no conocen San Borja.

Cada uno de estos factores influyen el grado de inserción al mercado de las comunidades Tsimane', lo cual, nos permite precisar y comparar a las comunidades visitadas de acuerdo a las exigencias y los datos registrados en la investigación del grado de integración al mercado. Para este análisis se preciso reducir del total de la muestra de las 36 comunidades visitadas en la zona de estudio a 12 comunidades representativas por el río Maniqui y la carretera⁵³.

Esta selección de las comunidades Tsimane' se realizo de la siguiente forma, tomando los parámetros de la ubicación geográfica, distancia, población total de la comunidad, numero de familias, para poder agrupar por pares dentro la investigación. Para esta selección de pares se tomo en cuenta dos variables “comunidades intervenidas” y “comunidades no intervenidas”, en el primer caso se realizo capacitaciones técnicas en temáticas específicas: territorio, agricultura mercadeo, cultura y salud en las 9 comunidades Tsimane' asentados por el río Maniqui y la carretera Fátima, seleccionadas según los criterios anteriores. El segundo grupo fue conformado por las restantes 9 comunidades, a las cuales no se dio ningún taller de capacitación técnica.

Esta forma de agrupación en dos grupos, nos permitió tener una muestra representativa del total de las 36 comunidades entrevistadas para poder ver y analizar en profundidad el grado de

⁵³ Ver anexo cuadro: 14 Conformación y comparación de de los grados de integración al mercado de las comunidades tsimane' visitadas, según la ubicación geográfica.

integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Las 18 comunidades representativas seleccionadas para la muestra son las siguientes: San Antonio, Campo Bello (Maniqui bajo), San José de Yaranda, Cachuela (Maniqui medio), Voreyo, Catumare (Maniqui alto), Ucuña (Maniqui alto), Misión Fátima (Maniqui alto), Munday (Maniqui medio) y Puerto Méndez (Maniqui bajo) todas estas comunidades se encuentran asentadas por el río Maniqui, y las otras comunidades de Nápoles y Martirio, están asentadas por la (carretera Fátima), Manguito que esta por la (carretera a Trinidad), Dorado por la (carretera a Yucumo – La Paz), finalmente están las comunidades de Jamanchi, Moseruna, Cuverene y Aperecito, la (carretera a Fátima es el camino a Trinidad).

De las 18 comunidades seleccionadas para el análisis, se ha tomado en cuenta los siguientes factores: la distancia de las comunidades a los centros urbanos, el número de entrevistas, el grado de proximidad entre las comunidades intervenidas y no intervenidas, las compras directas y indirectas que realizan en los centros urbanos, de los comerciantes fluviales, de los madereros y finalmente los animales que posean cada familia Tsimane’.

Para su mejor comprensión y análisis del total de las comunidades visitadas se tomo en cuenta a 10 comunidades más representativas, ubicadas territorialmente dentro de la zona de estudio; es decir el Maniqui: bajo, medio, alto, la carretera a Yucumo, la carretera a Trinidad y la carretera a Fátima, estas variables comparativas permiten precisar el grado de integración de las comunidades mencionadas anteriormente. Que se manifiestan de acuerdo al grado de integración de los Tsimane’, por los productos comerciales que adquieren de forma directa o indirectamente de los intermediarios. Este proceso de integración al mercado que se presenta de forma gradual, es decir, cuanto más adquieren estos productos comerciales más dependientes se vuelven del sistema mercantil. Que esta siendo introducido por todo un sistema comercial en las comunidades Tsimane’ que se han visitado durante la investigación⁵⁴.

⁵⁴ Ver anexo cuadro comparativo: 15 y 15.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas San Antonio y Campo Bello Maniqui Bajo.

El cuadro muestra que las comunidades de San Antonio intervenida (SAI)⁵⁵, Campo Bello no intervenida (CBNI)⁵⁶ se puede apreciar las compras directas que realizan los Tsimane', en los centros comerciales, de los comerciantes y madereros. Los productos de mayor utilidad entre estas dos comunidades son: la bicicleta, machete, hacha, mosquetero, escopeta, salón, radio, olla grande, cuchillo, anzuelo y malla. Estos productos que tienen diferentes funciones, nos permite precisar la mayor dependencia de los productos comerciales. Posteriormente están los instrumentos que son contruidos por ellos como el marico, la canoa, el tacu y el arco grande y finalmente esta la posesión de animales que tienen cada familia Tsimane'.

La comparación que se realiza para el análisis de muestra de las comunidades más representativas, son las siguientes: por el río Maniqui Bajo San Antonio y Campo Bello, por el río Maniqui Medio las comunidades de Yaranda y Cachuela, por el río Maniqui Alto, las comunidades de Voreyo y Catumare, por la carretera a Trinidad y Yucumo la comunidad Manguito y el Dorado y finalmente por la carretera al aserradero Fátima las comunidades de Cuverene y Aparecito. Para esta comparación se tomo en cuenta dos aspectos importantes las comunidades intervenidas y no intervenidas y la proximidad que existe geográficamente tenemos el siguiente análisis comparativo.

Por el río Maniqui Bajo: La comunidad de San Antonio intervenida SAI, de las 12 entrevistas realizadas un 67%, no cuentan con este medio de transporte de la bicicleta, los que tienen "1" el 25%, los que cuentan con "2" el 8%, de las 12 entrevistas realizadas a las familias Tsimane', en comparación con la comunidad de Campo Bello no intervenida CBNI que un 75% no tienen este medio de transporte y los que cuentan con "1" el 25% de las 12 entrevistas realizadas, sin embargo, es importante reconocer el papel que juega este medio en el cual se desplazan los Tsimane' y que les permite movilizarse a los centros urbanos de San Borja o ir a visitar a otras comunidades.

Uno de los elementos fundamentales es el machete que cumple muchas funciones: para abrir sendas, para chaquear, como destornillador, como cuchillo y como defensa personal de los

⁵⁵ Comunidad de San Antonio Intervenida, que se realizo una capacitación directa en el manejo económico.

⁵⁶ Denominada como no intervenida estas comunidades, lo cual no se dio ninguna capacitación pero se tomo en cuenta para realizar el grado de comparación y efecto que ocasiona con las intervenciones.

animales que asechan, en la comunidad de SAI, los que tienen “1” el 17%, los que poseen “2” el 25%, con “3” el 25% y finalmente los que cuentan con “4” el 33% que tienen los Tsimane’, se ve que esta comunidad intervenida se nota la dependencia del mercado regional a diferencia de CBNI que el 8% no cuentan con este instrumento, y los que cuentan con “1” el 67%, con “2” el 17% y los que tienen “3” con un 8% del total de la entrevistas realizadas a estas comunidades.

Una de las adquisiciones de los centros comerciales, comerciantes, y madereros son las hachas, este instrumento es de vital importancia para la apertura de nuevos chacos agrícolas en la comunidad de SAI el 17% no cuentan con este producto y los que tienen “1” el 58% y finalmente los que cuentan con “2” el 25%, en comparación con la comunidad CBNI que el 33% no poseen este instrumento, y los que tienen “2” el 67%, lo cual, implica que esta comunidad no intervenida esta en proceso de integración al mercado.

Otra de las compras directas que realizan los Tsimane’ de los centros comerciales y los intermediarios son los mosqueteros, que tiene gran utilidad para la protección de los insectos y que incorporaron y adoptaron en su sistema de vida, en la comunidad de SAI, los que poseen “1” el 50%, con “2” el 33% y con “3” el 17% de las 12 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de CBNI los que tienen “1” el 50%, con “2” el 25% y finalmente con “3” el 25%, todas estas adquisiciones son compradas por las familias Tsimane’ adquiriendo de forma directa o indirectamente..

En la comunidad de SAI la escopeta es de vital importancia para la caza de animales silvestres, de los cuales dependen su sobrevivencia los Tsimane’, los que no cuentan con este arma de fuego un 67%, y los que tienen “1” el 33%, en comparación con la comunidad de CBNI, no cuentan el 83% y los que poseen “1” el 17% del total de las 12 entrevistas realizadas a la comunidad. La escopeta es la menos utiliza en la mayoría de las comunidades Tsimane’, que significa una inversión mayor en la adquisición de esta arma de fuego.

Al igual que la escopeta, el salón es otro de los instrumentos de fuego que fueron introducidos y adoptados en la comunidad de SAI, que un 50% no cuentan con este producto comercial, los

que tienen “1” el 42% y con “2” el 8% de las 12 entrevistas realizadas, en comparación con la comunidad de CBNI, el 92% no poseen este instrumento de caza y los que tienen “1” el 8% del total de las 12 entrevistas realizadas a la comunidad. Existen grandes diferencias entre estas dos comunidades a pesar de la proximidad del uno al otro, lo cual, está presente de acuerdo al grado de integración de las comunidades entre las intervenidas y no intervenidas.

La radio juega un papel importante en la mayoría de las comunidades Tsimane’ es un prestigio, en la comunidad de SAI, los que no tienen un 67% de este artefacto electrónico, los que tienen “1” el 25% y con “2” el 8%, en comparación de de la comunidad de CBNI, que un 25% no poseen la radio, los que tienen “1” el 67%, con “2” el 8% de las 12 entrevistas realizadas en la comunidad. Estos artefactos electrónicos son muy bien comercializados por los intermediarios que realizan las visitas a las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otro de los productos comerciales es la olla grande de mayor volumen, que sirven para el almacenamiento de chicha preparada, en la comunidad de SAI, los que no tienen un 42%, los que tienen “1” el 33%, con “2” el 17% de las 12 entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad de CBNI, los que no tienen un 33% que no cuentan con este producto un 33%, los que tienen “1” el 50%, con “2” el 8%, y con “3” el 8% del total de las 12 entrevistas realizadas a la comunidad.

El cuchillo en las comunidades Tsimane’ es importantes y es de multiuso: que sirven para cortar la carne, como destornillador, para construir y elaborar sus instrumentos de caza, para los tejidos, para cortarse las uñas, en la comunidad de SAI, los que tienen “1” el 17%, con “2” el 50%, con “3” el 8%, con “4” el 17%, y con “5” 8% y en la comunidad de CBNI, los que no poseen es el 8%, y los que cuentan con “1” el 25%, con “2” el 58%, y con “3” el 8% que tienen estos productos que fueron incorporados y que son de gran utilidad para la población Tsimane’.

El anzuelo es otro de las compras directas que realizan de los centros comerciales, de los comerciantes madereros, en la comunidad de SAI los que no cuentan con este producto es el 9%, lo que poseen “2” el 18%, con “3” el 18%, con “4” el 18%, y con “5” el 36% de las 12

entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad de CBNI, los que cuentan con “1” el 33%, con “2” el 17%, con “3” el 42%, y con “4” el 8% del total de las 12 entrevistas realizadas en la comunidad. Este anzuelo es utilizado para la pesca.

Finalmente esta la malla de pescar, es otro de los productos que han adquirido de los centros comerciales, de los comerciantes, este nuevo producto es incorporando a su sistema de vida de los Tsimane’, que adoptaron de los maderos y la población urbana que realizan estas actividades de pesca, en la comunidad de SAI, los que no tienen este producto es el 84%, los que tienen “1” el 8%, con “2” el 8% y en la comunidad de CBNI, los que no tienen es el 67%, los que poseen “1” el 33%, este producto comercial facilita la captura de los peces, que es el sustento diario de las comunidades Tsimane’ asentadas en los dos espacios geográficos.

Al igual, que los productos comerciales que adquieren de los centros comerciales, los Tsimane’ utilizan también ciertos productos naturales, que ellos mismos los elaboran para darle una utilidad específica como los instrumentos de caza, los maricos⁵⁷, en la elaboración de estos maricos utilizan las lanas sintéticas comerciales, dejando de lado al algodón, que en algunos casos ya no son utilizadas por la demora que se tiene en el proceso de la cosechada hasta el acabado del marico. Finalmente esta la construcción de las canoas, que les sirve para desplazarse en el río, el tacú para pelar el arroz, y los arcos grandes que utilizan para cazar animales del monte.

En la comunidad de SAI los que no tienen el marico son un 17%, los que cuentan con “1” el 8%, con “2” el 8%, con “3” el 25%, con “4” el 8%, con “5” el 25%, con “8” el 8%, de las 12 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación de CBNI, los que tienen “1” el 9%, con “2” el 36%, con “3” el 18%, con “4” el 27%, con “5” el 9% y los que poseen “10” el 9%, para los Tsimane’ este producto es de mucha utilidad y multiuso.

Las canoas que son construcciones propias de los Tsimane’, que les sirve para poderse desplazarse o cruzar de una banda a otra banda del río. En la comunidad de SAI los que no

⁵⁷ El marico es un bolsón de diversos tamaños que tiene gran utilidad para llevar productos agrícolas, cargar a los bebés cuando se desplazan, cargar leña, llevar sus alimentos y su ropa de dormir cuando viajan por una temporada.

tienen un 83%, los que tienen con “1” el 17% y en la comunidad de CBNI los que no cuentan un 75%, y los que poseen “1” el 25%. Estas canoas que poseen es un medio de transporte que son de mucha utilidad para las comunidades Tsimane’ que habitan por las riveras del río Maniqui.

Otro de los productos construidos por los Tsimane’ es el tacú que tiene gran utilidad para pelar el arroz, en la comunidad de SAI, los que no tienen un 33%, los que cuentan con “1” el 67%, de las 12 entrevistas realizadas, en comparación con la comunidad de CBNI los que no tienen un 50% y los que cuentan con este producto con “1” el 50% de las 12 entrevistas realizadas. Finalmente esta el arco grande que sirve para cazar y pescar, que son construidos por los Tsimane’, el material que utilizan es la “chonta” y el chuchio, es un material resistente, en la comunidad de SAI los que no tienen un 25%, los que cuentan con “1” el 58%, y con “2” el 17%, en comparación de la comunidad de CBNI, los que no poseen un 17%, los que cuentan con este instrumentó con “1” el 58%, y con “2” el 25%. Este producto es de vital importancia para la caza de animales y peces, lo cual, esta siendo remplazado por las escopetas y el salón que son adquiridos directamente o indirectamente de los centros comerciales o de los intermediarios.

En cuanto a los animales domésticos los Tsimane’ crían patos, chanchos, gallinas y vaca, en menor escala, que son fuentes de reserva para las familias Tsimane’, en todas las comunidades visitadas cuentan con algunos de los animales, en la comunidad de SAI y CBNI, no crían patos, de las 24 entrevistas realizadas en las dos comunidades, no acostumbran criar estas aves de corral.

La crianza del chanco en la comunidad de SAI un 92% no tienen y los que cuentan con “2” el 8%, en comparación con la comunidad de CBNI un 92% no crían estos animales de corral y los que tienen “1” el 8 % de las 24 entrevistas realizadas en las dos comunidades, es importante ver que los animales domésticos para los Tsimane’ tiene poco valor mercantil que es más para el consumo de las familias.

Otro de las aves de corral son las gallinas, que la mayoría de las familias Tsimane’ tienen, en

la comunidad de SAI los que no tienen un 30%, los que tienen “1” el 10%, con “2” el 30%, con “3” el 10%, y con “5” el 20%, a diferencia de la comunidad de CBNI, los que no tienen un 33%, los que cuentan con “1” el 11%, con “3” el 22% y con “4” el 33% de las 12 entrevistas realizada a la comunidad.

Finalmente esta la crianza de animales vacunos en menor escala en la comunidad de SAI los que no tienen el 92% y los que tienen “10” el 8%, en comparación con la comunidad de CBNI, no acostumbran criar estos animales vacunos en las 12 familias entrevistadas.

Por el río Maniqui medio⁵⁸: La comunidad de Yaranda, YI⁵⁹, de las 14 entrevistas realizadas un 93% no cuentan con este medio de transporte de la bicicleta, y con “1” el 7% a diferencia de la comunidad de Cachuela CNI⁶⁰ que no utilizan este transporte, de las 7 entrevistas realizadas a la comunidad.

El machete es uno de los instrumentos fundamentales para los Tsimane’ que tienen múltiples funciones, mencionadas anteriormente, en la comunidad de YI, los que tienen “1” el 29%, con “2” el 64% y con “3” el 7% que adquieren de los centros comerciales, comerciantes y madereros donde los Tsimane’ dependen de este producto comercial a diferencia de la CNI, los que tienen “2” el 50%, con “3” el 33%, y finalmente los que poseen “4” el 17% de la 7 entrevistas realizada a la comunidad.

Otra de las adquisiciones de los centros comerciales, comerciantes, y madereros son las hachas, que tiene gran importancia para los Tsimane’ en la comunidad de YI el 43% no cuentan con este producto y los que tienen “1” el 57%, en comparación de la comunidad CNI que el 14% no poseen este instrumento, y los que tienen “1” el 86%, lo cual, implica que esta comunidad no intervenida esta en proceso de integración al mercado.

Los mosqueteros, es otra de las compras directas o indirectas que realizan los Tsimane’ de los

⁵⁸ Ver anexo cuadro comparativo: 16 y 16.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas Yaranda y Cachuela Maniqui medio.

⁵⁹ La Comunidad de Yaranda, fue intervenida con talleres de capacitación en economía, salud, agricultura y cultura.

⁶⁰ La comunidad de Cachuela no fue intervenida con los talleres de capacitación.

centros comerciales y/o de los intermediarios que tiene una utilidad para la protección de los insectos, en la comunidad de YI, los que poseen “1” el 7%, con “2” el 50% y con “3” el 43% del total de las 14 entrevistas realizadas. En comparación con la comunidad de CNI los que poseen “2” el 43%, con “3” el 14%, con “4” el 14%, con “5” el 14% y finalmente los que tienen “6” el 14%, en estas comunidades se expresan el grado de integración de acuerdo a los productos comerciales que adquieren las familias Tsimane’. A medida que se va alejando del centro, la demanda va creciendo más y va adquiriendo otro valor mercantil.

La escopeta es otro los instrumentos de vital importancia para la caza para los Tsimane’, en la comunidad de YI los que no cuentan un 71% no tienen este arma de fuego, los que tienen “1” el 29%, en comparación con la comunidad de CNI, los que no cuentan el 43% y los que tienen “1” el 57%. La escopeta es otra de las adquisiciones, que esta siendo incorporado en las comunidades intervenidas y no intervenidas a pesar de la inversión que implica adquirirla este arma de juego.

Al igual que la escopeta, el salón es otro de los armas de fuego que fueron introducidos en las familias Tsimane’, en la comunidad de YI, el 79% no cuentan con este instrumento y que los que tienen “1” el 21% de las 14 entrevistas realizadas. A diferencia de CNI, el 100% no cuentan con esta arma de fuego.

La radio es otra de las compras directas y/o indirectas que realizan los Tsimane’, en la comunidad de YI, los que no tienen un 79% no cuentan con este artefacto electrónico, y los que tienen “1” el 14% y con “2” el 7%, de las 14 entrevistas realizadas, a diferencia de la comunidad de CNI, un 43% no cuenta con este objeto electrónico y los que tienen “1” el 57%, del total de las 7 entrevistas realizadas en la comunidad.

Las ollas grandes es otra de las compras directas y/o indirectas que realizan los Tsimane’ en los centros comerciales, de los comerciantes y ganaderos, en la comunidad de YI, los que no tienen un 71%, y los que tienen “1” el 29%, de las 14 entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad de CNI, los que no poseen un 29% que no cuentan con este producto un 71% que tienen, en comparación con la comunidad de CNI, los que no poseen un 29% y los que

tienen “1” el 71%. Este utensilio a medida que van llevando los comerciantes a las comunidades asentadas por río arriba van subiendo de precio, donde los intermediarios triplican el costo de la olla. Gracias al desconocimiento que tienen las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Los cuchillos es otro de los instrumentos que adquieren los Tsimane’, de los centros comerciales, comerciantes y madereros que son importantes para las familias nucleares, en la comunidad de YI, los que tienen “1” el 50%, con “2” el 14%, con “3” el 14%, con “4” el 14%, y con “5” 7%, en comparación con la comunidad de CNI los que tienen “1” el 29%, con “2” el 14%, con “3” el 14%, con “5” el 29% y con “7” el 14%, estas compras directas que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas son de mucha utilidad para su uso personal de las familias.

El anzuelo es otro de las compras directas y/o indirectas que realizan de los centros comerciales, de los comerciantes y madereros, en la comunidad de YI los que no tienen este producto es el 7%, los que poseen “2” el 7%, con “3” el 36%, con “4” el 29%, con “5” el 7% y los que cuentan con “10” el 14%, de las 14 entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad de CNI, los cuentan con “3” el 40%, con “4” el 20%, con “5” el 20% y con “7” el 20% del total de las 7 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta la malla de pescar, es otro de los productos que compran los Tsimane’ directamente de los centros comerciales, comerciantes, en la comunidad de YI, los que no tienen este producto es el 93%, los cuentan con “1” el 7%, a diferencia de la comunidad de CNI, no cuentan con este producto comercial de las 7 entrevistas realizadas.

Las comunidades Tsimane’, al igual que, las compras directas e indirectas que realizan de los centros comerciales, y/o intermediarios de los productos que necesitan es complementado con la elaboración de instrumentos de caza y pesca para cargar ciertos productos agrícolas como son: los maricos, las canoas los tacus y el arco grande que tienen gran utilidad y función para los Tsimane’, estos objetos construidos tienen gran utilidad en las familias Tsimane’.

En la comunidad de YI los que no tienen el marico el 7%, los cuentan con “1” el 7%, con “2” el 21%, con “3” el 21%, con “4” el 14%, con “5” el 14%, con “8” el 14%, de las 14 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de CNI, los que cuentan con “3” el 40%, con “4” el 20%, con “5” el 20% y con “7” el 20%, para los Tsimane’ estos objetos son de mucha utilidad.

Las canoas que son construcciones propias de los Tsimane’, que sirven para poderse desplazarse o cruzar de una banda a otra banda del río. En la comunidad de YI, los que no tienen un 79%, los que cuentan con “1” el 21%, en comparación con la comunidad de CNI los que no poseen el 57%, y los que tienen “1” el 43%. En las dos comunidades se pudo evidenciar que carecen de estas canoas que son de mucha utilidad para las comunidades Tsimane’ que habitan por todo el río Maniqui.

Otro de los productos construidos por las Tsimane’ es el tacú explicadas anteriormente, en la comunidad de YI, los que no tienen un 29%, los que cuentan con “1” el 64%, con “2” el 7% de las 14 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación con la comunidad de CNI los que no poseen un 14% y los que cuentan con este producto con “1” el 86% de las 7 entrevistas realizadas.

Finalmente esta el arco grande, este instrumento de caza es construido por ellos mismos, elaborado con el material de “chonta” que es un material resistente, en la comunidad de YI los que no tienen un 7%, los que cuentan con “1” el 50%, y con “2” el 36%, y con “4” el 7%, en comparación con la comunidad de CNI, los que cuentan con este instrumentó con “1” el 43%, con “3” el 29%, con “4” el 14% y con “5” el 14%. Este instrumento de vital importancia para los Tsimane’ que sirve para cazar y pescar, lo cual, esta siendo remplazado por las escopetas y el salón.

En cuanto a la crianza de animales domésticos los Tsimane’ crían patos, chanchos, gallinas y vaca, que son fuentes de reserva para las familias Tsimane’, en todas las comunidades visitadas cuentan con algunos de los animales, en la comunidad de YI los que no crían patos un 79% y los que tienen “1” el 21% de las 14 entrevistas realizadas a la comunidad, en

comparación con la comunidad de CNI, un 86% no crían patos, los que tienen “2” el 14% del total de las 7 entrevistas realizadas a la comunidad.

La crianza del chanco en la comunidad de YI un 50% no tienen y los que cuentan con “1” el 36%, con “3” el 7% y con “4” el 7%, en comparación con la comunidad de CNI un 43% no tienen estos animales domésticos y los que tienen “1” el 29%, con “2” el 14% y con “4” el 14% de las 7 entrevistas realizadas a la comunidad, es importante ver que los animales domésticos para los Tsimane’ tiene poco valor mercantil que es más para el consumo de las familias y que falta incentivar y proponer como una de las alternativas para el consumo interno de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otro de las aves de corral son las gallinas que en la mayoría de las familias Tsimane’ tienen estas aves, en la comunidad de YI los que no tienen un 18%, los que tienen “1” el 27%, con “2” el 9%, con “4” el 18%, con “5” el 18%, y con “10” el 9% a diferencia de la comunidad de CNI, los que no tienen un 20%, los que cuentan con “2” el 20%, con “3” el 20%, con “5” el 20% y con “6” el 20% de las 7 entrevistas realizadas en la comunidad.

Finalmente esta la crianza de animales vacunos, en las dos comunidades entrevistadas de YI y CNI se pudo evidenciar que no crían estos animales y que necesitan un mayor espacio para su reproducción.

Por el río Maniqui alto⁶¹: La comunidad de Voreyo intervenida (VI)⁶² y la comunidad de Catumare no intervenida CNI⁶³, de las 11 entrevistas realizadas en las dos comunidades, no cuentan con este medio de transporte de la bicicleta ya que el acceso es por vía fluvial.

El machete es uno de los instrumentos importantes para los Tsimane’ que compran directamente de los centro comerciales, o de los intermediarios, en la comunidad de VI los que tienen “1” el 13%, con “2” el 38%, con “4” el 13% y con “5” el 38%, en comparación con la

⁶¹ Ver anexo cuadro comparativo: 17 y 17.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas Voreyo y Catumare Maniqui alto.

⁶² Ídem.

⁶³ Ídem.

comunidad de CNI, los que tienen “2” el 33%, con “4” el 33%, y finalmente los que tienen “10” el 33% de las 3 entrevistas realizada a la comunidad. Se pudo evidenciar que en toda la población cuentan con estos productos comerciales.

Otra de las adquisiciones de los Tsimane’ son las hachas que compran directamente de los centros comerciales, de los comerciantes, y madereros, en la comunidad de VI el 25% no cuentan con esta herramienta, los que tienen “1” el 25%, con “2” el 50%, a diferencia de la comunidad CNI que el 67% cuentan con esta herramienta, y con “3” el 33%, lo cual, implica que los Tsimane’ están dependiendo cada vez más de estos instrumentos útiles, en las 11 entrevistas realizadas en las dos comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otra de las compras directas que realizan los Tsimane’, son los mosqueteros que tiene gran utilidad mencionadas anteriormente, en la comunidad de VI, los que tienen “2” el 38%, con “3” el 50%, y con “5” el 13% del total de las 8 entrevistas realizadas en la comunidad. En comparación con la comunidad de CNI los que tienen “2” el 33%, con “3” el 33%, y con “4” el 33%, en estas comunidades se expresan el grado de integración de acuerdo a los productos comerciales que adquieren las familias Tsimane’, al igual que los otros productos comerciales a medida que va subiendo por río arriba el precio se va incrementando cada vez más.

En la comunidad de VI la escopeta es otra de las adquisiciones directas que compran de los centros comerciales, de los comerciantes y de los madereros, los que no cuentan con este arma de fuego un 25%, los que tienen “1” el 75%, en comparación con la comunidad de CNI, los que tienen “1” el 100% de las 3 entrevistas realizadas. La escopeta es la menos utiliza por los altos costos que tienen que pagar.

Al igual que la escopeta, el salón es otro de los armas de fuego que se utiliza en la comunidad de VI, que el 88% no cuentan con este arma de fuego y los que tienen “2” el 13% de las 8 entrevistas realizadas. A diferencia de CNI, el 100% no tienen este instrumento. Existen diferencias entre estas dos comunidades, al estar al frente del sistema mercantil, lo cual, se presente de acuerdo al grado de integración y al contacto que tienen de forma directa o indirectamente de las dos comunidades intervenidas y no intervenidas.

La radio es otro de productos comerciales que adquieren los Tsimane' en los centros comerciales, de los comerciantes madereros en la comunidad de VI, los que no tienen un 50% no cuentan con este artefacto electrónico, y los que tienen "1" el 38% y con "2" el 12%, a diferencia de la comunidad de CNI, que el 100% no cuentan con este artefacto eléctrico del total de las 3 entrevistas realizadas en la comunidad.

Otro de las compras directas que realizan los Tsimane' son las ollas grandes de mayor volumen, en la comunidad de VI, los que no tienen un 38%, y los que tienen "1" el 38%, con "2" el 13% y con "3" el 13% de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de CNI, los que tienen "1" el 33% y con "2" el 67% que cuenta la comunidad de las 8 entrevistas realizadas, a diferencia de la comunidad de CNI, los que tienen "1" el 33% y con "2" el 67%. Este producto comercial a medida que van subiendo por río arriba va adquiriendo nuevo precio, donde los intermediarios triplican el costo de la olla gracias al intercambio asimétrico que realizan con las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Los cuchillos que adquieren los Tsimane' de los centros comerciales, comerciantes y madereros son importantes para las familias Tsimane' que se menciona anteriormente, de la utilidad que tiene este utensilio, en la comunidad de VI, los que tienen "1" el 14%, con "2" el 14%, con "3" el 57%, con "4" el 14%, y con "8" 14%, en comparación de la comunidad de CNI, los que tienen "2" el 67%, y con "5" el 33%, de las 3 entrevistas realizadas en la comunidad no intervenida.

El anzuelo es otro de las compras directas que realizan de los centros comerciales, de los comerciantes, madereros, en la comunidad de VI los que tienen este producto con "3" el 13% con "4" el 75%, y con "5" el 13%, de las 8 entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad de CNI, los que no tienen este producto es el 33%, y los que cuentan con "5" el 67%, del total de las 3 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta la malla de pescar, es otro de los productos que han adquirido de los centros comerciales y/o de los intermediarios, que es incorporado a su sistema de vida en los Tsimane', en la comunidad de VI, los que no tienen este producto es el 88%, y los que cuentan

con “1” el 12%, de las 8 entrevistas realizadas en la comunidad, en comparación de la comunidad de CNI, no cuentan con esta red de pescar.

Al igual, que los productos comerciales que adquieren de los centros comerciales, los Tsimane’ utilizan también ciertos productos naturales, que ellos mismos los elaboran para darle una utilidad específica como los instrumentos de caza, los maricos que anteriormente se detalló, otro de los productos elaborados por los Tsimane’, son las canoas, el tacú y los arcos grandes, estos objetos que son importantes para la subsistencia, de las familias Tsimane’.

Los maricos que tejen las mujeres es de mucha utilidad y multiuso, en la comunidad de VI los cuentan con “2” el 25%, con “4” el 50%, con “5” el 13%, y con “7” el 12%, de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de CNI, los que tienen con “4” el 67%, y con “5” el 33%, para los Tsimane’ los maricos tienen mucha utilidad.

Otra de las construcciones de los Tsimane’ son las canoas, que les sirve para poderse desplazarse por el río. En la comunidad de VI, los que no cuenta con este medio de transporte un 63%, los que tienen “1” el 25%, y los que tienen “2” el 13% de las 8 entrevistas realizadas, en comparación con la comunidad de CNI los que no cuentan el 67%, y los que tienen “1” el 33%. En las dos comunidades se pudo evidenciar que carecen de estas canoas que hace mucha falta para las familias Tsimane’ que habitan por todo el río Maniqui.

Otro de los productos construidos por los Tsimane’ es el tacú que tiene gran utilidad para pelar el arroz, en la comunidad de VI, los que no tienen un 38%, los que cuentan con “1” el 50%, y con “2” el 13% de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de CNI los que no tienen un 34% y los que cuentan con este producto con “1” el 33%, y con “2” el 33% de las 3 entrevistas realizadas en la comunidad.

Finalmente esta el arco grande que son elaborados por ellos mismos, mencionados anteriormente, en la comunidad de VI los que cuentan con “1” el 25%, y con “2” el 37%, y con “3” el 38%, en comparación de la comunidad de CNI, los que tienen este instrumentó de caza con “1” el 67%, y con “2” el 33%. Este instrumento es de vital importancia para los

Tsimane' en las actividades diarias que realizan de la caza y pesca lo cual, esta siendo remplazado por las escopetas y el salón.

Otra de las actividades diarias de los Tsimane' es la crianza de animales domésticos: como patos, chanchos, gallinas y vacas, estos animales domésticos son fuentes de reserva para las familias Tsimane', en todas las comunidades visitadas se pudo evidenciar que existen algunos animales domésticos, en las comunidades de VI y CNI no frecuentan la crianza de patos de las 11 entrevistas realizadas en las dos comunidades visitadas durante la investigación.

La crianza de los chanchos en la comunidad de VI un 63% no crían estos animales domésticos y los que tienen "1" el 13%, y con "3" el 24%, en comparación con la comunidad de CNI, no crían estos animales porcinos, de las 3 entrevistas realizadas a la comunidad, es importante ver que los animales domésticos para los Tsimane' tiene poco valor mercantil que es una de las probabilidades para incentivar las crianza de de los animales domésticos en las familias.

Otro de las aves de corral son las gallinas que en la mayoría de las familias Tsimane' tienen estas aves, en la comunidad de VI los que no tienen un 38%, los que tienen "1" el 25%, con "3" el 12%, y con "4" el 25%, a diferencia de la comunidad de CNI, los que tienen "2" el 100%, de las 3 entrevistas realizadas en la comunidad.

Finalmente esta la crianza de animales vacunos en menor escala, en las dos comunidades entrevistadas de VI y CNI se pudo evidenciar que no crían estos animales vacunos, que necesitan un mayor espacio.

Por la carretera a Trinidad y la carretera a Yucumo⁶⁴: La comunidad de Manguito intervenida (MI)⁶⁵.y la comunidad de Dorado no intervenida DNI⁶⁶. La bicicleta juega un papel importante para los desplazamientos que realizan los Tsimane' y es muy útil para estas comunidades asentadas por las carreteras del territorio. En la comunidad de MI los que no

⁶⁴ Ver anexo cuadro comparativo: 18 y 18.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas Manguito y el Dorado carretera a Trinidad y Yucumo.

⁶⁵ Ídem

⁶⁶ Ídem.

cuentan con este medio de transporte es el 77%, y los que tienen “1” el 23% de las 13 entrevistas realizadas en la comunidad, en comparación de la comunidad del DNI, los que no tienen es el 89%, y los que cuentan con este medio de transporte con “1” el 11% de las 9 entrevistas realizadas.

El machete es otra de las compras directas y/o indirectas que realizan Tsimane’ de los centros comerciales, comerciantes y ganaderos que tiene múltiples funciones, en la comunidad de MI, los que tienen “1” el 8%, con “2” el 23%, con “3” el 15% y con “4” el 31%, con “5” el 15% y con “7” el 8% de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación con la comunidad del DNI, los que tienen “1” el 11%, con “2” el 67%, con “3” el 11% y con “4” el 11% de las 9 entrevistas realizada a esta comunidad.

Otra de las adquisiciones de los Tsimane’ son las hachas que compran directamente de los centros comerciales, comerciantes, y madereros, este instrumento es de vital importancia para las familias, en la comunidad de MI los que tienen “1” el 38%, con “2” el 38%, y con “3” el 24% a diferencia de la comunidad del DNI que el 23% no cuentan con este instrumento, y los que tienen “1” el 33%, y con “2” el 44% lo cual, implica que esta comunidad no intervenida esta en proceso de integración al mercado por la dependencia de los productos comerciales que son introducidos por los comerciantes y madereros y la proximidad al centro urbano.

El mosquetero, es otra de las compras directas que realizan los Tsimane’ en los centros comerciales o de los intermediarios, en la comunidad de MI, los que tienen “2” el 31%, con “3” el 23%, con “4” el 38% y con “5” el 8% del total de las 13 entrevistas realizadas en la comunidad. En comparación con la comunidad del DNI los que tienen “2” el 40%, con “3” el 30%, y con “4” el 30%. Se pudo evidenciar que en las dos comunidades intervenida y no intervenida cuentan con estos productos comerciales por la fácil accesibilidad al mercado local.

En la comunidad de MI la escopeta es otro de las compras directas que realizan los Tsimane’ que las adquieren en los centros comerciales, comerciantes y madereros que es de vital importancia para la caza de animales, los que no tienen un 46% no cuentan con esta arma de

fuego, los que tienen “1” el 46%, y con “2” el 8% en comparación con la comunidad del DNI, los que no tienen esta instrumento el 44%, los que tienen “1” el 44% y con “2” el 12% de las 9 entrevistas realizadas. La escopeta es la menos utiliza por su alto costo que significa una inversión mayor en la adquisición de esta arma de juego.

Al igual que la escopeta, el salón es otro de los armas de fuego que utilizan en la comunidad de MI, que el 46% no cuentan con este arma de fuego y los que tienen “1” el 54% de las 13 entrevistas realizadas. A diferencia de la comunidad del DNI, que el 89% no tienen esta arma de fuego y los que tienen “1” el 11%. Existen diferencias entre las dos comunidades, lo cual, esta presente de acuerdo al grado de integración de las comunidades entre las intervenidas y no intervenidas.

La radio es otro de productos comerciales que adquieren los Tsimane’ de los centros comerciales, comerciantes y madereros en la comunidad de MI, los que no tienen un 77% no cuentan con este producto, y los que tienen “1” el 23%, a diferencia de la comunidad del DNI, que el 78% no poseen este artefacto eléctrico y los que tienen “1” un 22% del total de las 9 entrevistas realizadas en la comunidad.

Otro de los productos comerciales es la olla grande de mayor volumen, que compran directamente de los centros comerciales, comerciantes y madereros, en la comunidad de MI, los que no tienen un 54%, y los que tienen “1” el 38%, con “2” el 8% de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad del DNI, los que no cuentan con este producto un 67% y los que tienen “1” el 22% y con “2” el 11% que cuenta la comunidad de las 9 entrevistas realizadas.

Los cuchillos que adquieren de los centros comerciales, comerciantes y madereros son importantes para las familias Tsimane’, en la comunidad de MI, los que tienen “1” el 15%, con “2” el 24%, con “3” el 38%, con “4” el 8%, y con “5” 15%, de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación de la comunidad del DNI, los que tienen “1” el 23%, con “2” el 44% y con “3” el 33%, de las 9 entrevistas realizadas en la comunidad.

El anzuelo es otro de las compras directas que realizan los Tsimane' de los centros comerciales, de los comerciantes, madereros, en la comunidad de MI los que no cuentan con este producto un 9% y los que tienen "1" el 15% con "2" el 15%, con "4" el 46%, y con "8" el 15% de las 13 entrevistas realizadas, en comparación de la comunidad del DNI, los que no tienen este producto es el 12%, y los que cuentan con "1" el 11%, con "2" el 33%, con "3" el 22% y con "4" el 22% del total de las 9 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta la malla de pescar, es otro de los productos que han adquirido de los centros comerciales, comerciantes, y han incorporado a su sistema de vida de los Tsimane', en la comunidad de MI, los que no tienen este producto es el 85%, y los que cuentan con "1" el 15%, de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación de la comunidad del DNI, no cuentan con este producto comercial de las 9 entrevistas realizadas.

Al igual, que los productos comerciales que adquieren de los centros comerciales, los Tsimane' utilizan también ciertos productos naturales, que ellos mismos los elaboran para darle una utilidad específica entre ellos tenemos los instrumentos de caza, los maricos, tacus y las canoas y los arcos grandes que anteriormente se describió, estos objetos que son importantes para la subsistencia, de las familias Tsimane'.

Los maricos es de mucha utilidad y multiuso en la comunidad de MI los que tienen con "2" el 8%, con "3" el 23%, con "4" el 23%, con "5" el 15%, con "6" el 8%, con "8" el 15% y con "9" el 8%, de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad del DNI, los que tienen con "2" el 12%, con "3" el 11%, con "4" el 44%, con "5" el 22% y con "10" el 11% de las 9 entrevistas realizadas a la comunidad, para los Tsimane' estos productos son de mucha utilidad.

Las canoas que son construcciones propias de los Tsimane', que sirven para poderse desplazarse por el río. En las comunidades de MI y el DNI no cuentan con este medio de transporte, de las 22 entrevistas realizadas a las dos comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otro de los objetos construidos por las Tsimane' son los tacú, en la comunidad de MI, los que no tienen un 23%, los que cuentan con "1" el 69%, y con "2" el 8% de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad del DNI los que no tienen un 67% y los que cuentan con este producto con "1" el 33%, de las 9 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta el arco grande que son construidos por los Tsimane', en la comunidad de MI los que no cuentan con este instrumento de caza un 15%, con "1" el 46%, con "2" el 31%, y con "3" el 8%, en comparación de la comunidad del DNI, los que cuentan con este instrumentó con "1" el 34%, con "2" el 33%, con "3" el 11% y con "4" el 22%. Este producto es de vital importancia en los Tsimane' que les sirve para cazar y pescar, lo cual, esta siendo remplazado por las escopetas y el salón de las nuevas generaciones.

En cuanto a los animales domésticos los Tsimane' crían pato, chancho, gallina y vaca, que son fuentes secundarias para su alimentación de las familias Tsimane', en todas las comunidades visitadas cuentan con algunos de los animales, en la comunidad de MI los que no crían estas aves de corral un 92% y los que tienen "4" el 8% del total de las 13 entrevistas realizadas a la comunidad en comparación con la comunidad del DNI que el 56% no crían estas aves de corral y los que tienen "1" el 11%, con "2" el 22% y con "4" el 11% del total de las 9 entrevistas realizadas en la comunidad.

La crianza del chancho en la comunidad de MI un 92% no tienen y los que cuentan con "1" el 8%, en comparación con la comunidad del DNI que un 23% no crían estos animales porcinos, los que tienen "2" el 33%, con "3" el 11%, con "5" el 22% y con "7" el 11% de las 9 entrevistas realizadas a la comunidad, es importante ver que los animales domésticos para los Tsimane' tiene poco valor mercantil que es más para el consumo interno de las familias existiendo muy poca comercialización en le mercado local.

Otro de las aves de corral son las gallinas que en la mayoría de las familias Tsimane' tienen estas aves, en la comunidad de MI los que no tienen un 31%, los que tienen "1" el 8%, con "2" el 15%, con "3" el 8%, con "5" el 15%, con "8" el 8% y con "10" el 15% a diferencia de la

comunidad del DNI, los que no cuentan con estas aves de corral un 45% y los que tienen “1” el 11%, con “2” el 11%, con “5” el 11%, con “8” el 11% y con “17” el 11%, de las 9 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta la crianza de animales vacunos en menor escala, en las dos comunidades entrevistadas de MI y el DNI no acostumbran criar estos animales que necesitan un mayor espacio y cuidado.

Por la carretera Fátima⁶⁷: La comunidad de Cuverene intervenida (CI)⁶⁸.y la comunidad de Aparecito no intervenida ANI⁶⁹. La bicicleta juega un papel importante para los desplazamientos que realizan los Tsimane’ y es muy útil que les sirva para llevar productos comerciales o desplazarse al interior de las comunidades que están asentadas en todo el territorio. En la comunidad de CI los que no cuentan con este medio de transporte es el 62%, y los que tienen “1” el 38% de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación de la comunidad de ANI, los que no tienen es el 50%, y los que cuentan con este medio de transporte con “1” el 40% y con “2” el 10% de las 10 entrevistas realizadas.

El machete es otra de las compras directas que realizan los Tsimane’, en los centros comerciales, comerciantes y madereros, que tiene múltiples funciones, mencionadas anteriormente, en la comunidad de CI, los que tienen “2” el 38%, con “3” el 12%, con “4” el 12%, con “5” el 13% y con “10” el 25% de las 8 entrevistas realizadas en la comunidad, en comparación con la comunidad de ANI, los que cuentan con “2” el 20%, con “3” el 50%, con “4” el 10%, con “6” el 10% y con “8” el 10% de las 10 entrevistas realizada en esta comunidad.

Otra de las adquisiciones de los Tsimane’ son las hachas que compran directamente de los centros comerciales, de los comerciantes, y los madereros, en la comunidad de CI los que no tienen esta herramienta de trabajo el 12% y los que tienen “1” el 37%, con “2” el 25%, con

⁶⁷ Ver anexo cuadro comparativo: 19 y 19.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas Cuverene y Aparecito, carretera Fátima.

⁶⁸ Ídem

⁶⁹ Ídem.

“3” el 25% y con “4” el 13% a diferencia de la comunidad de ANI los que no cuentan con este producto el 10%, y los que tienen “1” el 50%, con “2” el 20%, y con “3” el 20%, lo cual, implica que esta comunidad no intervenida esta en proceso de integración al mercado por la dependencia de los productos comerciales que son introducidos por los comerciantes particularmente por madereros.

Los mosqueteros, que adquieren los Tsimane’ de los centros comerciales o de los intermediarios, en la comunidad de CI, los que tienen “2” el 12%, con “3” el 38%, con “4” el 38% y con “5” el 12% del total de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad. En comparación de la comunidad de ANI los que tienen “2” el 40%, con “3” el 30%, y con “4” el 30%, en estas comunidades se expresan el grado de integración de acuerdo a los productos comerciales que adquieren las familias Tsimane’.

La escopeta es otra de las adquisiciones directas de los Tsimane’ de los centros comerciales y los intermediarios, en la comunidad de CI la escopeta es uno de los instrumentos de vital importancia para la caza de animales, los que no tienen un 25% no cuentan con este instrumento, los que tienen “1” el 75%, en comparación con la comunidad de ANI, los que no cuentan con este arma de fuego el 50%, los que tienen “1” el 50%, de las 10 entrevistas realizadas. La escopeta es la menos utiliza en la mayoría de las comunidades.

Al igual que la escopeta, el salón es otro de los armas de fuego que son utilizados por los Tsimane’ en la comunidad de CI, que el 88% no cuentan con este arma de fuego y los que tienen “1” el 12% de las 8 entrevistas realizadas. A diferencia de la comunidad de ANI, que el 40% no tienen esta arma de fuego, los que tienen “1” el 50% y con “2” el 10%. Existen diferencias entre las dos comunidades, lo cual, esta presente de acuerdo al grado de integración de las comunidades entre las intervenidas y no intervenidas que adquieren estos productos comerciales de acuerdo a la necesidad y utilidad que dan las comunidades.

La radio es otro de productos que adquieren directamente los Tsimane’ de los centros de los centros comerciales, comerciantes y madereros en la comunidad de CI, los que no tienen un 50% no cuentan con este producto, y los que tienen “1” el 50%, de las 8 entrevistas realizadas

en la comunidad, a diferencia de la comunidad de ANI, que el 70% no cuentan con este artefacto eléctrico, los que tienen “1” 20% y con “2” el 10% del total de las 10 entrevistas realizadas en la comunidad.

Otra de las compras directas que realizan los Tsimane’, son las ollas grandes de mayor volumen, mencionadas anteriormente, en la comunidad de CI, los que no tienen un 63%, y los que tienen “1” el 12%, con “2” el 25% de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de ANI, los que no cuentan con este producto un 50%, los que tienen “1” el 40% y con “2” el 10%, que cuenta la comunidad de las 10 entrevistas realizadas.

Los cuchillos que adquieren los Tsimane’ de los centros comerciales, comerciantes y madereros son importantes para las familias Tsimane’ que se menciono anteriormente, en la comunidad de CI, los que tienen “1” el 13%, con “2” el 25%, con “3” el 25%, con “4” el 25%, y con “5” 12%, de las 8 entrevistas realizadas en la comunidad, en comparación con la comunidad de ANI, los que tienen “2” el 20%, con “3” el 30%, con “4” el 20%, con “5” 10%, con “6” 10% y con “10” el 10%, de las 10 entrevistas realizadas en la comunidad.

El anzuelo es otro de las compras directas que realizan los Tsimane’ de los centros comerciales, de los comerciantes y madereros, en la comunidad de CI los que tienen “1” el 13% con “2” el 25%, con “3” el 13%, con “4” el 13% y con “5” el 36% de las 8 entrevistas realizadas, en comparación con la comunidad de ANI, los que cuentan con “2” el 40%, con “3” el 40%, y con “4” el 20% del total de las 10 entrevistas realizadas en la comunidad.

Finalmente esta la malla de pescar, es otro de los productos que han adquirido los Tsimane’ en los centros comerciales, comerciantes, que es incorporado a su sistema de vida, en la comunidad de CI, y ANI no cuentan con este producto comercial de las 18 entrevistas realizadas en las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Al igual, que los productos comerciales que adquieren de los centros comerciales, los Tsimane’ utilizan también ciertos productos naturales, que ellos mismos los elaboran para darle una utilidad específica entre ellos tenemos a los: maricos, canoas, tacu y arco grande que

son las más representativas de los objetos que poseen los Tsimane’.

Los maricos es de mucha utilidad y multiuso en la comunidad de CI los que cuentan con “1” el 12%, con “2” el 12%, con “3” el 37%, con “5” el 13%, con “6” el 13%, y con “14” el 13%, de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de ANI, los que tienen “2” el 10%, con “3” el 30%, con “4” el 40%, con “5” el 10% y con “10” el 10% de las 10 entrevistas realizadas a la comunidad, para los Tsimane’ este producto es de mucha utilidad.

Las canoas que son construcciones propias de los Tsimane’, que sirven para poderse desplazarse por el río. En las comunidades de CI no cuenta con este medio de transporte en comparación de la comunidad de ANI que el 90% no cuentan con este medio de transporte y los que tienen “1” el 90%, de las 10 entrevistas realizadas a la comunidad.

Otro de los productos construidos por las Tsimane’ es el tacú que tiene gran utilidad para pelar el arroz, en la comunidad de CI, los que no tienen un 25%, los que cuentan con “1” el 62%, y con “2” el 13% de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, a diferencia de la comunidad de ANI los que no tienen un 30% y los que cuentan con este producto con “1” el 70%, de las 10 entrevistas realizadas a la comunidad.

Finalmente esta el arco grande que los Tsimane’ construyen y utilizan un material resistente como es la “chonta”, en la comunidad de CI los que cuentan con este instrumento de caza con “1” el 37%, con “2” el 25%, con “3” el 13%, y con “4” el 25%, en comparación de la comunidad de ANI, los que tienen “1” el 10%, con “2” el 40%, con “3” el 30%, con “5” el 10% y con “10” el 10% del total de las 8 entrevistas realizadas en la comunidad. Este instrumento de caza es de vital importancia en los Tsimane’ para la caza y la pesca, lo cual, esta siendo remplazado por los instrumentos de fuego.

En cuanto a los animales domésticos los Tsimane’ crían pato, chancho, gallina y vaca, que son una de las fuentes de reserva para las familias Tsimane’, en todas las comunidades visitadas cuentan con algunos de los animales, en la comunidad de CI no crían estas aves de corral, en

las 8 entrevistas realizadas a la comunidad en comparación de la comunidad de ANI que el 80% no crían estas aves de corral, los que tienen “2” el 10%, y con “5” el 10% del total de las 10 entrevistas realizadas a la comunidad.

La crianza del chanco en la comunidad de CI un 75% no tienen y los que cuentan con “5” el 12%, y con “6” el 13%, de las 8 entrevistas realizadas a la comunidad, en comparación con la comunidad de ANI que un 40% no crían estos animales porcinos y los que tienen “1” el 20%, con “2” el 20%, con “3” el 10% y con “4” el 10% de las 10 entrevistas realizadas en la comunidad, la crianza de estos animales domésticos para los Tsimane’ tiene poco valor mercantil que es más para el consumo de las familias.

Otro de las crianzas son las gallinas que en la mayoría de las familias Tsimane’ tienen estas aves de corral, en la comunidad de CI los que no tienen un 12%, los que tienen “1” el 24%, con “5” el 13%, con “8” el 13%, con “10” el 38%, a diferencia de la comunidad de ANI, los que tienen “3” el 10%, con “6” el 10%, con “10” el 70%, y con “30” el 10%, de las 10 entrevistas realizadas en la comunidad.

Finalmente esta la crianza de animales vacunos en menor escala, en las dos comunidades entrevistadas de CI y el ANI no acostumbran criar estos animales que necesitan un mayor espacio.

Estas comunidades seleccionadas de las 18 comunidades del total, se tomó en cuenta a 10 comunidades más representativas que están ubicadas en los ejes troncales, por el río Maniquí y la Carretera Fátima. Esta selección permite precisar el grado de integración de los Tsimane’ a los mercados regionales que anteriormente se realizó un análisis descriptivo y diferenciación entre las comunidades intervenidas y no intervenidas sobre el grado de integración al mercado⁷⁰.

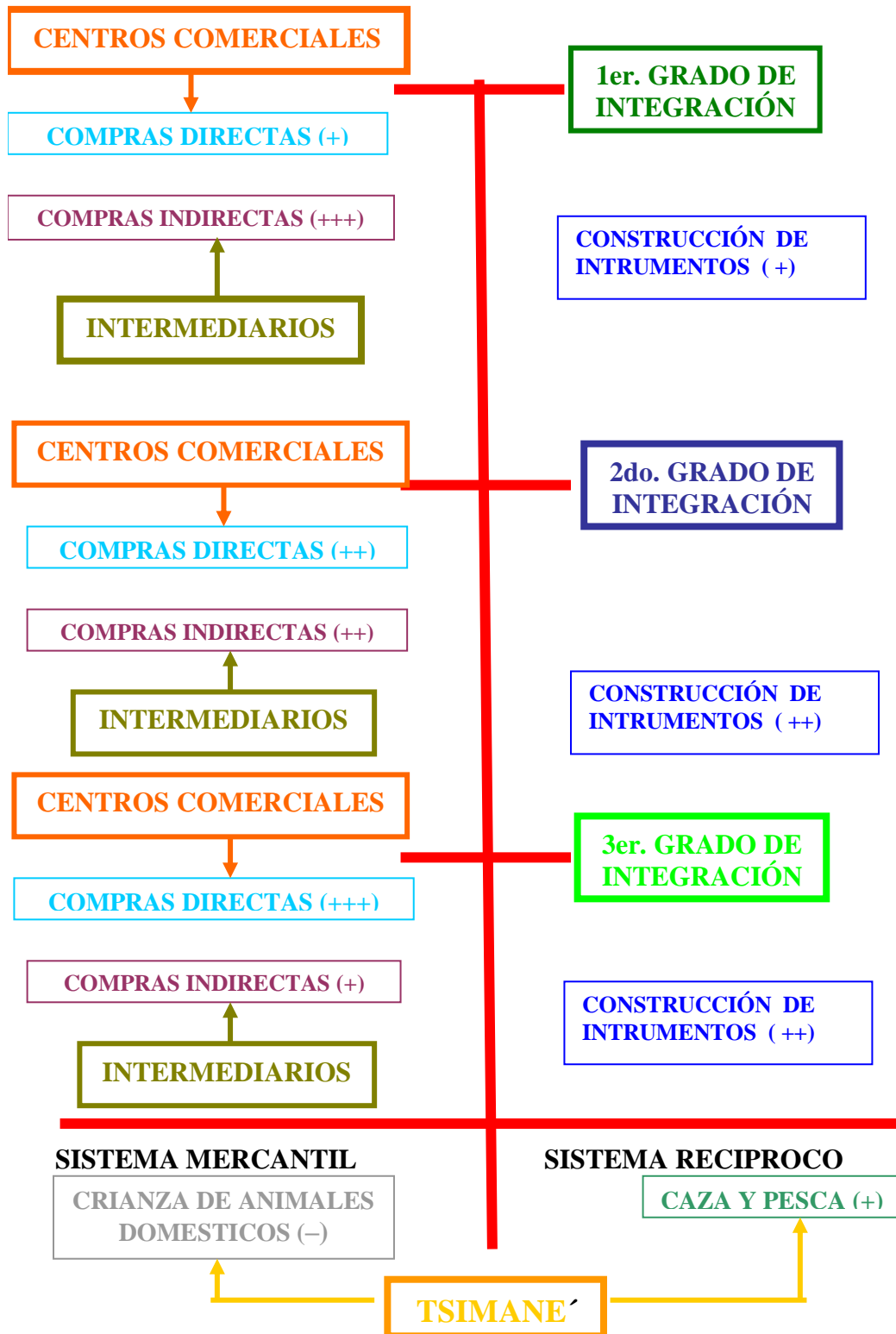
⁷⁰ Ver anexo los cuadros comparativos: 20-20.1, 21-21.1, 22-22.1, 23-23.1, 24-24.1, y 25-25.1 Comunidades intervenidas y no intervenidas: Nápoles - Martirio carretera Fátima, Jamanchi 1 - Moseruna carretera Fátima, Munday Maniquí Medio - Puerto Méndez Maniquí Bajo, Ucuña - Misión Fátima, Vishiricansi - Campana carretera Fátima y Alta Gracia - Arenales carretera a Yucumo.

Los siguientes cuadros comparativos muestran el grado de integración de los Tsimane' al mercado, por las compras directas que realizan en los centros comerciales, comerciantes y los madereros que operan en la zona de estudio. Siguiendo la misma lógica de comparación entre las comunidades intervenidas y no intervenidas, para esta comparación se complementó para tener un panorama completo sobre la situación del grado de integración de las otras comunidades mencionadas anteriormente, tomando en cuenta: la población, la distancia entre una comunidad y la otra y su proximidad de estas comunidades entre ellas tenemos a las siguientes comunidades: Nápoles intervenida (NI), Martirio no intervenida (MNI), Jamanchi 1 intervenida (J1I) Moseruna no intervenida (MNI), Munday intervenida (MI) Puerto Méndez no intervenida (PMNI), Ucuña intervenida (UI) Misión Fátima no intervenida (MFNI), Vishiricansi intervenida (VI) Campana no intervenida (CNI) y Alta Gracia intervenida (AGI) Arenales no intervenida (ANI).

Como se menciona anteriormente la selección de las 10 comunidades de **referencia**, nos permite precisar el grado de integración de los Tsimane' y la dependencia de la economía mercantil, por las **compras directas de productos comerciales** que realizan los Tsimane' (CDPC), la **elaboración de instrumentos útiles** (EIU) y la **posesión de animales domésticos** (PAD). Esta sistematización se ha realizado a partir de macro componentes, (**ver la siguiente figura: 6 Grados de integración de las comunidades Tsimane'**) que presenta estos flujos de consumo y dependencia de los centros comerciales, comerciantes y madereros, se debe aclarar que esta muestra selectiva permite tener el panorama completo sobre la situación que están atravesando las comunidades Tsimane' asentados por el río Maniqui y la carretera Fátima. Con los datos registrados y las variables económicas seleccionadas para esta temática se evidenció que las comunidades Tsimane' presentan grados de integración al mercado de acuerdo al proceso y el contacto que se tiene de forma directa e indirectamente entre ellos tenemos los siguientes niveles:

1er grado: Este primer grado de integración se presenta en las comunidades más alejadas de los centros urbanos, lo cual, atraviesan una serie de factores: la difícil accesibilidad, la distancia que salen eventualmente a los centros urbanos, para poder adquirir algunos productos comerciales, pero que existe una constante interacción con los intermediarios de los

FIGURA: 5 GRADOS DE INTEGRACION DE LAS COMUNIDADES TSIMANE'



(FUENTE: SISTEMATIZACIÓN EN BASE A LOS DATOS REGISTRADOS)

comerciantes y madereros que recorren por el río Maniquí y la carretera Fátima, en las comunidades próximas a los centros urbanos existe los medios para poder llegar a los centros urbanos y que consumen menos de los intermediarios, sino que las familias Tsimane' realizan las compras directas en los centros comerciales y en las comunidades cercanas a los centros urbanos existe mayor acceso y que están siempre semanalmente en los centros urbanos.

En las comunidades más integradas del primer grado al mercado, los patrones de consumo se han modificado notablemente, e incluso la forma de alimentación es distinta. Así, se observa que estas comunidades Tsimane', en su mayoría, depende de los productos del mercado para satisfacer sus necesidades de consumo, mientras que los productos de la selva son complementarios. Ésta situación repercute negativamente en la salud de la población, debido a la falta de una dieta equilibrada. Por eso, las enfermedades de mayor incidencia son la anemia, neumonías, diarreas, resfrió y la tuberculosis donde su alimentación es puramente carbohidratos.

En algunas comunidades Tsimane' integradas del primer grado, han perdido el consumo de la chicha (alimento anteriormente indispensable para la subsistencia), y su reemplazo se consume el fresco, y en las fiestas, se consume alcohol comprado de los centros comerciales y de los intermediarios. En estas comunidades el nivel de vinculación al mercado también se expresa con la adquisición de equipos de sonido como las radio grabadoras.

2do grado: En este segundo grado de integración de las familias Tsimane' el acceso a los centros urbanos se toma los siguientes aspectos; la distancia es accesible, el consumo y la dependencia es en termino medio, pero que están propensos a la integración al mercado que son dependientes de las compras directas que realizan en los centros urbanos y de los intermediarios. Las visitas que realizan las familias son semanalmente o quincenalmente

3er grado: Finalmente esta el tercer grado de integración de los Tsimane', por las compras directas que realizan de los centros comerciales y poca dependencia de los intermediarios como los comerciantes, maderos y colonos que realizan estas expediciones llevando productos comerciales a las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

Se muestra un inventario de las compras directas que realizan los Tsimane': entre ellas tenemos las bicicletas, machetes, hachas mosquetero, escopeta, salón, radio, olla grande, cuchillo anzuelo y la malla de pescar son los que poseen las familias indígenas Tsimane'. Los datos presentados presentan un promedio ponderado de las compras directas que realizan y el grado de integración de las comunidades Tsimane', estas adquisiciones varían de una comunidad a la otra, por el grado de integración al mercado que presentan por las constantes influencias del sistema occidental.

Los objetos de mayor demanda de las comunidades están los machetes, los cuchillos y las hachas, que estos productos comerciales adquiridos de forma directa y indirecta de los centros comerciales o los intermediarios, es decir, un promedio de "1", "2" y "3" son los que tienen cada familia Tsimane', tanto las bicicletas, las escopetas, los salones las ollas grandes y los mosqueteros, son los que ocupan el segundo lugar en orden de importancia de las adquisiciones que realizan los Tsimane', posteriormente en tercer lugar esta la radio y la malla de pescar, esta clasificación y adquisición de estos objetos comerciales que tienen gran utilidad para los Tsimane'.

Estas adquisiciones directas o indirectas de las compras que realizan los Tsimane', en los mercados, donde estas instituciones mercantiles están cargadas con una serie de necesidades individuales por la exigencia del propio mercado, donde los productos comerciales que venden o realizan intercambios asimétricos con las comunidades intervenidas y no intervenidas, adquieren un valor de utilidad en las comunidades Tsimane' como: los machetes, las hachas, los cuchillos y otros artículos que se convierten en primera necesidad y depender de estos artículos y objetos que lograron introducir en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Otro de los factores determinantes en la integración al mercado de los Tsimane', es la combinación y el reemplazo de ciertos instrumentos tradicionales por instrumentos comerciales; por ejemplo las flechas por las escopetas y los salones, los tejidos de maricos con lanas sintéticas, que logran introducirse por su efectividad mercantil. El agotamiento de los recursos naturales también induce al cambio de los patrones de consumo; así por ejemplo, si

antes se consumía carne de monte, ahora esto es cada día más difícil al acceso a estos animales silvestres en las comunidades de primer y segundo grado de integración que están en proceso del consumo de la carne de res.

Esta integración al mercado ha tenido diversos efectos sobre la vida de los Tsimane' de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Los detallamos a continuación:

La vinculación de la agricultura con el mercado ha terminado que las comunidades más próximas a los centros urbanos: como San Antonio, Campo Bello, Manguito Alta Gracia, Nápoles, Martirio y Arenales ampliaran la producción del arroz. 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 arroz por la demanda del mercado regional, esta tendencia que podría considerarse peligrosa para la conservación de los suelos -puesto que el cultivo del arroz necesita mayores nutrientes-, han encontrado un limitante: el cultivo del arroz se requiere, como ningún otro producto la inversión de fuerza de trabajo, por sus características, el arroz exige un alto componente de trabajo manual (no mecanizado). Así demande el trabajo de toda la familia inclusive de unidades extrafamiliares. **“Yo voy a ir a cosechar arroz mañana a Martirio y me voy a quedar como tres meses”** (Cuverene 8/4/03).

La situación de las comunidades que están ampliando la producción del cultivo del arroz, crean nuevas ventajas y mayor dependencia del mercado que, para acceder a los ingresos monetarios indispensables se debe destinar mayores proporciones de estos productos para la venta en desmedro del autoconsumo. Ello conduce a un empobrecimiento más acentuado de las familias Tsimane'.

Por su parte, y como ya señalamos la estructura de la ampliación de la tierra esta conduciendo a un proceso de sobreexplotación de los suelos. Los Tsimane' afirman que los rendimientos año tras año son menores que en el pasado. Esto, en algunos casos, los conduce a pensar la

proximidad del fin del mundo.

Con la incorporación al mercado surge una forma de ser más individual en las comunidades Tsimane', está conduciendo a que los sistemas recíprocos sean olvidados. Las obligaciones de dar, distribuir y devolver que implicaban un prestigio, ahora son tomadas menos en cuenta creando una situación de desconfianza que dificulta la cooperación y la redistribución. Otra de las causas es la creciente demanda de la fuerza de trabajo de los empleadores que además les resta 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 integración al mercado ha conducido, además, a que se oscurezca la estricta división familiar del trabajo. Por ejemplo, dando mayor responsabilidad a las mujeres en las cosechas del arroz y el cuidado de los hijos y la alimentación, esta actividad estaba vinculada anteriormente con la pareja.

El mercado genera ciertas necesidades de consumo y dependencia en las comunidades Tsimane' a parte de los anteriores mencionados, están las adquisiciones de utensilios de cocina, útiles escolares, medicinas, combustibles (kerosene), sal, azúcar, fósforos, coca fideo, sardina, etc. Cuando "sacan"⁷¹ algunos productos comerciales tienen que pagar con los productos agrícolas sin ser cosechadas, es decir que ya están vendidos anticipadamente las cosechas de arroz. En algunas comunidades Tsimane' todavía mantienen casi, en su totalidad, los patrones de consumo tradicionales. Se utilizan los productos de la cacería, la pesca, la recolección de productos silvestres y la agricultura de subsistencia.

Estos productos comerciales y no comerciales adquieren un estatus social de la riqueza material que tienen los Tsimane'. Se nota, también con la adquisición de estos objetos, instrumentos comerciales, van incorporando a su sistema de vida por ejemplo el reemplazando de las flechas por las armas de fuego que se inserta al sistema individual, que esta generando la dependencia del mercado.

⁷¹ El termino sacar significa en los Tsimane' acceder al producto comercial que el intermediario le provee

Aparte de las diferencias entre los tres grados de integración de las comunidades Tsimane' anteriormente mencionados, los cuales inciden en las diversas estrategias familiares al interior de cada comunidad. Esto se refiere a diversos factores; la distancia a los mercados urbanos, a los precios de los productos, la fuerza de trabajo con que cuenta la familia. Estos factores hacen que la opción por tal o cual producto como la extensión que ocupan los cultivos comerciales se modifiquen a lo largo del tiempo y la dependencia de los productos comerciales en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima va acrecentándose cada día más.

3.1. Prestamos de los instrumentos, utensilios en las comunidades intervenidas y no intervenidas

Estas adquisiciones de los productos comerciales que realizan de los centros urbanos y de los intermediarios que operan en las comunidades, los Tsimane' han logrado incorporar a sus sistema de vida estos instrumentos, utensilios y otros objetos comerciales que tienen gran utilidad, estos mismos productos comerciales que adquieren son para realizar prestamos en función a la *necesidad del otro* que logran mantener este sistema tradicional mediante los prestamos en las familias.

Siguiendo la misma lógica comparativa de análisis de las comunidades intervenidas y no intervenidas tenemos a la comunidad de SAI de las 12 entrevistas realizadas no prestan, lo cual, significa que existe un proceso de individualización, dejando de lado el sistema recíproco. Los préstamos más frecuentes es la bicicleta, hacha, salón, olla, marico, canoas y el tacu, de los que poseen estos productos comerciales y los objetos que elaboran ellos mismos, estos prestamos que realizan en la comunidad son muy limitados por la influencia de la integración al mercado⁷², en comparación con la comunidad de CBNI, existe el préstamo de las bicicletas, machete, hacha, escopeta salón, olla grande, marico, canoas y el tacu, lo que más se evidencia en esta comunidad no intervenida es el préstamo de la olla grande, ya que este utensilio es vital para la elaboración de la chicha. De las 12 entrevistas realizadas, se pudo

⁷² Ver anexo cuadro comparativo: 15-15.1.A Comunidades intervenidas y no intervenidas San Antonio y Campo Bello Maniqui Bajo Préstamos.

precisar y categorizar de 1 a 5 veces realizan estos préstamos, para acudir a los que tienen y cuentan con estos productos o objetos comerciales, esta comunidad esta entrando en un proceso de integración al mercado.

Otra de las comunidades tomas como referencia es la comunidad de Yaranda y Cachuela por el río Maniqui Medio⁷³. La comunidad de YI a pesar de la distancia esta comunidad mantiene aún los préstamos de forma restringida en una escala de 1 al 5 lo que más sobresale de los prestamos es la olla grande con un 54% y las canoas con un 54%, y los demás productos que se prestan de forma limitada de las 14 entrevistas realizadas, la mayoría cuentan con estos productos comerciales a pesar de la integración al mercado de esta comunidad, en comparación con la comunidad de CNI, los prestamos que más se tiene son las canoas con un 85% seguido de la escopeta con un 43% y finalmente la hacha y la radio con un 14%. Los prestamos que realizan al interior de la comunidad no intervenida son de 2, 3, 4, 8 y 10 veces que se prestaron de los que tienen estos objetos o productos, es importante precisar a pesar de la no intervención con los talleres se muestra que existe este proceso de individualización que penetró en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Continuando con las comunidades seleccionas para el análisis comparativo de las intervenidas y no intervenidas tenemos a la comunidad Voreyo VI y la comunidad de Catumare CNI por el río Maniqui arriba, estas dos comunidades son las más alejadas del centro urbano⁷⁴, en la comunidad de VI las canoas son las que más se prestan con un 52%, que les sirve para desplazarse por el río y que es de gran utilidad para esta comunidad, seguidamente esta el préstamo de las hachas con un 39%, el machete, la radio, la olla grande y él tacu con un 38%, finalmente esta el préstamo de las armas de fuego con un 13% de las 8 entrevistas realizadas. En esta comunidad pese a la integración al mercado, los sistemas recíprocos se recreen dentro núcleo familiar, pero que es, de forma restringida debido a la penetración del mercado que ha generado un proceso de individualización en las familias Tsimane', los prestamos que realizan es de 1 a 4 veces por semana, que es de acuerdo a la necesidad y la utilidad que se lo va a dar a

⁷³ Ver anexo cuadro comparativo: 16B-16.1.B Comunidades intervenidas y no intervenidas Yaranda y Cachuela Maniqui Medio préstamos.

⁷⁴ Ver anexo cuadro comparativo: 17C-17.1.C Comunidades intervenidas y no intervenidas Voreyo y Catumare Maniqui Alto préstamos.

ese producto o objeto, en comparación con la comunidad de CNI los prestamos que más realizan es la olla grande, canoas y el tacu con un 33% y los demás objetos, instrumentos no se prestan en esta comunidad, es importante mencionar que solamente se prestan de 1 a 3 veces, esto implica que existe una gran dependencia del mercado y el proceso individual se esta consolidando en estas comunidades alejadas del radio urbano, que es uno de los nuevos efectos que esta ocasionando, dejando de lado el sistema reciproco que han logrado mantener por mucho tiempo las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Continuado con el análisis de los datos registrados en el trabajo de campo, estas 6 comunidades fueron tomadas en cuenta por su grado de ubicación exclusivamente por el río Maniqui y posteriormente tenemos las otras comunidades asentadas por las tres principales carreteras que están asentadas las comunidades Tsimane'; entre ellas tenemos por la carretera a Trinidad, Yucumo y Fátima.

Por la carretera a Trinidad tenemos a la comunidad de Manguito intervenida MI y la comunidad no intervenida el Dorado DNI ubicado por la carretera a Yucumo, estas dos comunidades están próximas a los centro urbanos el primero fue intervenida con los talleres de capacitación anteriormente mencionado y la segunda comunidad no fue intervenida⁷⁵, la comunidad de MI la mayoría de esta población no se prestan los instrumentos de trabajo como el machete y los mosqueteros, pero si existe un préstamo en menor escala de los otros productos, objetos comerciales o los instrumentos realizados por ellos mismos, los préstamos que realizan son las siguientes: las bicicletas, hachas, escopeta, marico y la canoa con un 8% que es muy bajo en comparación con las otras comunidades analizadas comparativamente en una escala de 1 a 5 y 7 veces que se prestaron, seguidamente están lo que más se prestan; el salón con un 24%, la radio con un 23% y el tacu con un 31% y en la comunidad intervenida lo que más se prestan es la olla grande con un 53%, este producto comercial es importante para la elaboración y almacenamiento de la variedad de chicha que preparan, que esta destinado para el consumo y la redistribución, posteriormente se desarrollara en profundidad sobre el comportamiento y el valor que tiene esta alimentación en los Tsimane', en comparación con la

⁷⁵ Ver anexo cuadro comparativo: 18D-18.1. D Comunidades intervenidas y no intervenidas Manguito carretera a Trinidad y Dorado carretera a Yucumo préstamos.

comunidad de DNI, en esta comunidad lo que más se presta es la olla grande con un 67%, otro de los productos que se prestan son las hachas con un 64%, es el que más circula en la comunidad, seguidamente esta el tacu con un 56% y el machete con un 55%, a continuación están los otros préstamos que realizan los Tsimane' en menor escala como es la escopeta y el marico con un 33%, el mosquetero y la canoa con un 22% y finalmente esta el salón con un 11%, estos préstamos que realizan los Tsimane' al interior de la familia y la comunidad permiten mantener el sistema tradicional recíproco pese a la integración al mercado. En la comunidad del DNI, la escala de préstamos que realizan los Tsimane' es de 1 a 5 y 7 veces por semana que es de acuerdo al grado de necesidad del otro.

Es importante distinguir esta comunidad del DNI de las otras comunidades intervenidas y no intervenidas, en esta comunidad aún se va manteniendo el sistema recíproco a pesar de la penetración del mercado y la proximidad al centro urbano, el mosquetero, si bien, es una adquisición comercial, pero juega un papel social el de compartir y ser utilizados por los que necesitan, y en comparación de las otras comunidades que este producto comercial es individual y no colectivo.

Finalmente están las comunidades asentadas por la carretera Fátima Cuverene y Aperecito la primera intervenida y la segunda no intervenida⁷⁶, en la comunidad de CI los préstamos que más realizan los Tsimane' son los maricos con un 52%, seguido de las hachas, escopeta, salón con un 51%, posteriormente esta el préstamo del machete con un 39%, otro de los préstamos es la olla grande y el tacu con un 38% y finalmente están los préstamos de las bicicletas, el mosquetero y la radio con un 13% de las 13 entrevistas realizadas en la comunidad, estos préstamos que realizan los Tsimane' lo hacen según la necesidad que tiene cada uno de ellos, el rango de préstamos se lo realiza en una escala de 1 a 7 veces, en comparación con la comunidad de ANI existe muy poco préstamos de los productos comerciales o de los objetos elaborados por ellos mismos, entre ellos tenemos la escopeta con un 50%, seguidamente esta el salón y el tacu con un 40%, otro de los préstamos son los machetes con un 30%, en esta comunidad no intervenida los préstamos que realizan con menor frecuencia son la olla grande

⁷⁶ Ver anexo cuadro comparativo: 19E-19.1.E Comunidades intervenidas y no intervenidas Cuverene y Aperecito carretera Fátima préstamos.

con un 20%, finalmente están los préstamos de la bicicleta, machete, radio y marico con un 10%, de las 9 entrevistas realizadas, es decir, esta comunidad no intervenida los productos, objetos utensilios, herramientas que tienen están en un proceso de individualización por la fuerte presencia del mercado a pesar de la distancia considerable del centro urbano. Estos préstamos lo realizan en una escala de 1 a 4, 6 a 7 veces por semana, según el grado de necesidad de las 9 entrevistas realizadas en la comunidad.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas se pudo evidenciar la presencia del mercado, fuertemente enraizado bajo la lógica individual que a generado a pesar del sistema tradicional recíproco que las comunidades Tsimane' han mantenido al interior de las familias que han logrado sobrellevar en la actualidad. Esta integración al mercado ha logrado implementar un proceso gradual de dependencia en las comunidades más próximas, intermedias y lejanas del territorio Tsimane'.

Esta integración de las comunidades Tsimane' al mercado, restringe la reciprocidad interna y la circulación de excedentes al interior de las redes de intercambio. En el proceso de sistematización y análisis de los datos registrados se pudo evidenciar que existe un proceso de pérdida de valores lo que sus antecesores les dejaron **“...nuestros abuelos antes no conocían las escopetas ni las ollas (...) ellos nomás se hacían sus arcos y las ollas de barro que ahora se ha perdido mucho, más quieren de aluminio...”** (San Antonio 11/02/03), lo cual, expresa que estos nuevos valores incorporados han logrado introducirse en el sistema de vida de los Tsimane' bajo ciertas condiciones objetivas que viven actualmente y que no permiten su realización como antaño.

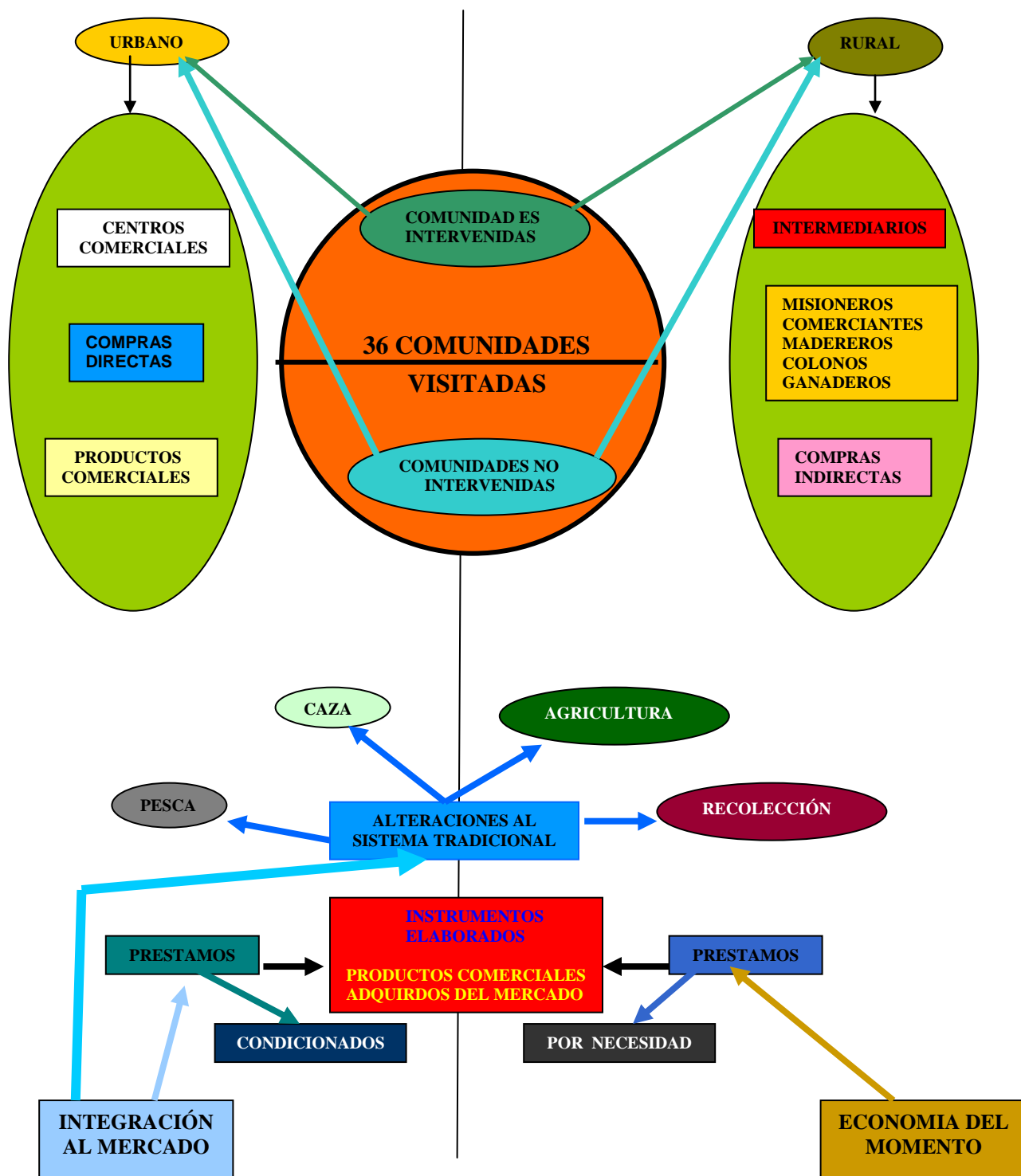
Las comunidades grandes, medianas y pequeños son los que más tienen mayor contacto con el mercado por la diversidad de los productos que adquieren de los centros comerciales y los intermediarios que lograron introducir estos productos comerciales en las comunidades Tsimane' que se presenta según la población y la distancia entre una comunidad y la otra. Las comunidades intervenidas y no intervenidas que están más próximos a los centros urbanos, los intermedios y los más alejados del radio urbano, son los que generan y acceden a la dependencia del mercado, esta dependencia se presenta gradualmente según la necesidad y la

adquisición de los objetos, utensilios que más necesitan para poder incorporar a su sistema de vida. Esta interacción de forma directa o indirectamente a determinado los nuevos patrones y los precios que el mercado a logrado imponerse desfavoreciendo a la población Tsimane', que esta siendo consumido y absorbido por el sistema mercantil. Finalmente se encuentran en una situación desesperante en el conformismo de la imposición de los precios reales a los del comercio local (**ver la siguiente: figura 7. préstamos que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas**).

En las comunidades intervenidas y no intervenidas existen dos formas de adquirir los productos comerciales por un lado las compras directas de los centros comerciales urbanos y por otro lado están las compras indirectas de los intermediarios: comerciantes, madereros colonos y ganaderos que son los principales proveedores de los productos comerciales, tanto en los centros urbanos y en las mismas comunidades se pudo evidenciar en estas comunidades intervenidas y no intervenidas los dos sistemas: entre ellos tenemos al sistema mercantil y el sistema *económico del momento y del consumo*, lo cual, el primero logro introducirse mediante los objetos, utensilios y otros substancias que son muy requeridos por los Tsimane', para poder consolidar la integración al mercado de las comunidades Tsimane' asentados por el río Maniqui y la carretera Fátima. En segundo lugar el sistema reciproco en las comunidades intervenidas y no intervenidas aún se sigue manteniendo este sistema tradicional, lo cual, esta sellada por la solidaridad de la familia y la comunidad a pesar de la fuerte presión del mercado.

En algunas comunidades intervenidas y no intervenidas en la investigación se pudo evidenciar que estos dos sistemas están presentes en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, pese a la integración al mercado, donde los productos comerciales y los productos elaborados por ellos sirven como vehículos que interactúan mediante los *“prestamos”*; en el sistema individual los prestamos se realiza de una forma condicionada del objeto o instrumento que se presta, y en el otro sistema el préstamo se lo realiza por necesidad del otro. Esta integración al mercado en las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas, esta dando grandes alteraciones de causas y efectos multiplicadores en el sistema reciproco y en las actividades diarias que realizan en la caza, la

FIGURA: 7 PRESTAMOS QUE REALIZAN LAS COMUNIDADES INTERVENIDAS Y NO INTERVENIDAS



(FUENTE: SISTEMATIZACIÓN PROPIA)

pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia. Por ejemplo existe el despoblamiento y el alejamiento de los animales monte o la caza indiscriminada por los madereros que están deforestando del Territorio, la utilización de dinamita en río Maniqui por los comerciantes, la recolección de las hojas de jatata sin concluir su ciclo de madures de la palmera, finalmente esta el crecimiento en la ampliación de los chacos agrícolas. Todos estos factores e influencias han consolidado la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, de acuerdo al proceso y el contacto que se tiene directa o indirectamente.

4. INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA INDÍGENA TSIMANE' A LA ECONOMÍA DE MERCADO.

El proceso de integración de las comunidades Tsimane' al mercado regional de San Borja del departamento del Beni se presento en dos formas: a nivel externo e interno, en primera instancia la demanda de los productos agrícolas, los tejidos de paños de jatata donde los Tsimane' han "...contribuyendo significativamente a la economía regional poniendo en el mercado sus productos agrícolas, sus productos de recolección y su fuerza de trabajo estacional..." (Chichón, 1989: s/p). Esta demanda de los mercados regionales fue acrecentando en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, los del río Maniqui arriba la integración al mercado lo realizan mediante la recolección y transformación de la hoja de jatata (geonema deversa) en paños que sirven para los techados de las viviendas y otras edificaciones.

Las comunidades asentadas por la carretera Fátima la integración al mercado lo realizan mediante la producción agrícola, en estas zonas contiguas al bosque húmedo subtropical donde la jatata es escasa y están más cerca de San Borja. A nivel interno esta la presencia de los intermediarios comerciantes, madereros, ganaderos y colonos en las propias comunidades Tsimane' asentadas en el Territorio, llevando productos comerciales hasta los lugares inaccesibles, generando intercambios asimétricos. Donde estos productos comerciales adquieren un poder de dominación y utilidad en el momento que es adquirido por las familias Tsimane'.

Por otro lado la presencia del Estado, mediante la apertura de caminos integradores que ha dado lugar al crecimiento de la migración de los “colonos” buscando nuevos asentamientos al interior y las proximidades del Territorio Tsimane’, que ha logrado generar conflictos interétnicos por problemas limítrofes, otro de los factores a la integración al mercado de las comunidades Tsimane’, es la presencia de las instituciones religiosas por un lado están los católicos y los protestantes que marcaron su territorio de operación identificando las comunidades con las que trabajan y las que pueden contar con ellas.

Estas formas y estrategias que han adoptado los agentes externos; como las instituciones publicas y religiosas han logrado implementar políticas económicas ajenas a la realidad de las comunidades amazónicas, en particular en las comunidades Tsimane’, con el afán de apuntalar el sistema individual y cambios en las pautas de comportamiento social de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Los **no-indígenas** han logrado fortalecer y acumular cierto poder de dominación y control mediante los productos comerciales y el proceso de adoctrinamiento de las instituciones religiosas dando lugar a una reciprocidad negativa en el sistema recíproco de las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Sin embargo, el sistema recíproco logro afianzarse más en las familias y reduciendo el radio de acción en la comunidad, lo cual, permitió tener a los dos sistemas económicos en las comunidades intervenidas y no intervenidas. Esta integración al mercado de los Tsimane’ a vierto una brecha de reflexión y análisis el porqué y como la población indígena esta siendo reducido y obligado a estar en este sistema individual y es importante poder recobrar la confianza y la perdida que tuvieron con la integración al mercado, cuestionando el sistema de endeudamiento y la dependencia del mercado de los productos comerciales que adquirieron directa o indirectamente. En este proceso, se reconoce la necesidad de fortalecer el sistema recíproco de las formas de distribución que mantenían y que permita orientar acciones desde de su punto de vista de los Tsimane’ asentados por el río Maniqui y la carretera Fátima.

La penetración de los comerciantes, madereros en las comunidades Tsimane’ marco un momento definitivo para que los indígenas esperaran y lograron asimilar la penetración de la

economía de mercado. A pesar de esto, el contacto con los centros comerciales y los intermediarios se intensificó de forma acelerada en la dependencia del mercado. La ilusión de las mercancías continúa llamando la atención a los Tsimane', sobre todo en los jóvenes, que son los que más salen de las comunidades a hacer nuevos contactos con los centros urbanos y buscar subempleos como mano de obra barata.

Es evidente que la cultura indígena sea impregnada de muchos elementos foráneos. Estos serán manejados por las comunidades en la medida que ellos lo perciben si es favorable o desfavorable para su propia referencia de su propia cultura.

4.1. Análisis de la adaptación de la economía Tsimane' a la economía de mercado

La economía Tsimane', si bien, se mencionó anteriormente que esta sustentado en base a cuatro pilares, que son la caza, pesca, recolección y la agricultura de subsistencia, de estas poblaciones amazónicas en particular en los Tsimane', han tenido un proceso histórico de sobrevivencia étnica. A este sistema económico del momento y del consumo es intervenida de forma externa de las misiones con el objetivo de colonizarlos y concentrarlos en un solo lugar, generando espacios de adoctrinamiento de las nuevas almas y apropiación de un nuevo territorio para su creación de las misiones, este proceso de colonización abrió un espacio interno en las comunidades Tsimane' de experimentar su otredad temporal social con la finalidad de servir a Dios.

Con estas reducciones de las misiones se intentó desarticular a las comunidades extensas y espaciales culturalmente definidas en la amazonia, lo cual, no pudieron consolidar este proceso de adoctrinamiento en todo el territorio Tsimane', a pesar de esta intromisión de las instituciones religiosas en las comunidades intervenidas y no intervenidas, aún se sustenta en el manejo tradicional recíproco; alrededor suyo se construye, las construcciones de casas fortalecidas mediante la red del sistema de parentesco, apoyados por sistema político y económico que se basa en un modelo tradicional.

Este proceso de penetración es seguidamente consolidado, por los comerciantes como los directos intermediarios que lograron generar ciertos espacios de control y dominación, mediante los productos comerciales que introdujeron en las comunidades Tsimane', bajo el sistema individual, con la finalidad de integrar al mercado, generando nuevas relaciones entre los indígenas; aprovechándose del el vocablo "pariente" denota la identificación en aspectos que se comparten independientemente de la comunidad a la que pertenece. Estas nuevas relaciones amplían los contactos sociales interétnicos que han generado nuevos espacios y cambios en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Cambios en el patrón de asentamiento: Tradicionalmente, las familias Tsimane' están consolidados por filiación que dependía básicamente de la facilidad que ofrecía el medio natural para poder realizar sus actividades de subsistencia, en calidad de las tierras y de la disposición de acceso a los espacios de uso. Actualmente, se toma en cuenta el acceso a los servicios básicos de forma limitada y en algunos casos, a la cercanía a las fuentes de empleo mal remunerado que ofrecen los comerciantes, madereros, colonos y ganaderos o en los centros comerciales y las comunidades integradas al mercado.

La población joven tiende a desplazarse de su lugar de origen y buscar nuevas alternativas y estrategias, accediendo al sistema mercantil monetarizado mediante la oferta y la demanda. Esta práctica ha originado una disminución paulatina de la oferta ambiental, lo cual, ha provocado una deficiencia alimentaría y un mayor consumo de alimentos importados donde se requiere tener dinero. Así, aumenta la enajenación y la dependencia del indígena frente a los no indígenas.

Esta dinámica que se presenta alrededor de las comunidades más integradas al mercado, pero al menos en parte, su lógica se ha extendido hasta las comunidades más alejadas y menos integradas al mercado. Las comunidades organizan sus asentamientos de manera más permanente; la presencia de los elementos materiales comerciales con altos costos y mayores dificultades de acceso y movilización contribuyen a que vayan incorporando nuevos valores culturales ajenos a su cultura.

La propiedad y el acceso a los recursos: La recuperación de una gran parte del territorio ancestral, mediante la constitución y la acreditación de títulos territoriales de parte del Estado como son las Territorios comunitarios de origen TCOs, ha permitido que los indígenas Tsimane' recobren parte de su autonomía y a generado una mayor confianza para decidir su futuro. De la misma manera, la consolidación de las autoridades indígenas y la pérdida del monopolio del poder de las instituciones no gubernamentales, ha abierto 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 recuperadas y ser recreadas para adecuarse a la situación actual en la que viven las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

La propiedad y el acceso a los recursos, en los territorios ancestrales, se mantienen bajo los principios tradicionales. A nivel comunitario, la propiedad esta definida por las áreas que son usadas para las actividades de subsistencia y por los lugares míticos mencionados en los relatos. Muchos de estas zonas necesitan ser incluidas dentro los TCOs.

La cartografía final muestra en forma general del territorio otorgado por el Estado, pero que existen problemas en el momento de saneamiento territorial, quedan claras que las comunidades que no fueron tomadas en cuenta dentro del territorio Indígena Chimane' (TICH) tienen grandes problemas en el asentamiento y sobre apropiación de nuevos espacios territoriales, se necesita revisar detalladamente sobre la situación que están atravesando algunas comunidades Tsimane', para asegurar de esta manera su sobrevivencia como grupo y su integridad cultural. Para ello, debe tomarse en consideración que los asentamientos de las comunidades Tsimane' son espaciales que se mueven constantemente cada un determinado tiempo, dentro del territorio que sus ancestros lo han dejado.

A pesar de la influencia del mercado en el área de estudio, las comunidades Tsimane' aún mantienen gran parte de sus formas tradicionales reciprocas de aprovechamiento del bosque. Inclusive algunos colonos 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 mal remunerados. Por lo tanto, en la región se da una constante interacción y convivencia entre dos sistemas. La vigencia de la economía recíproca esta presente en las comunidades intervenidas y no intervenidas, también se aprecia la presencia 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 lo mantienen con vegetación permanente. En la zona de estudio, las áreas reforestadas se reducen a los lugares que se encuentran poblados con la finalidad mantener el equilibrio con la naturaleza.

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

El sistema de habitación y su recreación constante es habilitado por la presencia de los intermediarios comerciantes, madereros, colonos y ganaderos que operan en las comunidades asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima. Los comerciantes han logrado fortalecer los mecanismos de endeudamiento: el comerciante provee de productos necesarios y alimenticios, buscando ganar de la inversión que realizó en la adquisición de ciertos productos y que retorne su valor en productos agrícolas o a cambio de la jatata del costo que se lo dejó anteriormente. El afianzamiento de las relaciones personales entre el patrón y el trabajador obliga a que los productos agrícolas sean negociados únicamente entre estos dos. Ello inhibe al Tsimane' a acceder a mejores precios y le impide escapar de la dependencia del endeudamiento.

Las modalidades laborales son bastante variables. Los jóvenes indígenas van buscando nuevas alternativas en los centros comerciales o en las comunidades integradas al mercado, estas emigraciones temporales les permite salir de sus comunidades, visitar a otras comunidades, con el fin de conocerse e interrelacionarse más ampliamente. Que son expresadas diariamente en las actividades cotidianas aportando el producto de su trabajo al dueño del chaco, por ejemplo en la cosecha del arroz que algunos colonos tienen como 1 a 2 hectáreas. Bajo esta

misma lógica, algunos jóvenes migran de sus comunidades hacia las otras comunidades grandes, donde se dedican a realizar diferentes actividades a cambio de alimentación y un lugar donde dormir. Con salarios bajos e inclusive no son pagados. Que no es la razón de su estadía ni un elemento de discusión entre las partes.

Dentro del sistema económico de los Tsimane' la agricultura y la venta de algunos animales silvestre y la búsqueda de empleos temporales es una actividad alternativa que se realiza de manera ocasional, con el fin de obtener dinero para conseguir las mercancías necesarias. Estos productos comerciales introducidos por los intermediarios en las comunidades Tsimane' se ha convertido en elementos imprescindibles en las familias Tsimane', recorriendo un camino de adaptación a las lógicas desconocidas que inclusive opuestas a ellos. La economía de mercado no se ha impuesto como modelo predominante y fortalecimiento de la cultura indígena, si no, continúa siendo un mecanismo que limita su penetración y desestructuración de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

La integración al mercado de los Tsimane' ha sido, como ya hemos mencionado, principalmente por el sistema de habilitación; y en productos más que en dinero. Así es como se inicio la relación con los intermediarios, el dinero no tenía mayor significación para los Tsimane', mientras que productos como el hacha, el machete, jabón, etc. Sí tenían un uso muy concreto e inmediato.

En la medida en que los Tsimane' 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 productos. Actualmente, en las comunidades más cercanas a los centros urbanos de San Borja y Yucumo, el dinero es utilizado en la compra y venta directa de los productos de subsistencia, como la carne de monte o el pescado que son vendidos en estos espacios o en la comunidad. 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/o de los mercados.

Por otro lado, el dinero también ingresa en los circuitos de reciprocidad y redistribución familiar comunal. Cuando algún comunero tiene una situación de emergencia por enfermedad o cuando hay necesidad de gastos en torno 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, alcohol, ganado para el consumo durante la fiesta, aparte de los productos de subsistencia antes mencionados.

5. VALORES DE LA ECONOMÍA RECÍPROCA.

En la economía de reciprocidad, el valor "...se expresa en que cuando se da un objeto ese don no tiene retribución. Ese vacío es compensado, no por algo material sino por la adquisición de prestigio, de un valor espiritual y sagrado, que consiste en haber participado en la génesis y la construcción del y los valores comunitarios. Mientras más se da, más se es y, tanto, más se recibe. El poder y la riqueza, aquí, no están en la acumulación, sino en la redistribución. El acento se pone en la relación comunitaria, es decir sobre el ser..." (Medina, 2001:143).

Como se ha podido observar, la economía del momento y del consumo se sustenta en valores que se ha transmitido de generación en generación mediante la tradición oral, a través de las relaciones cotidianas dentro de los núcleos familiares y los eventos rituales que realizan las poblaciones indígenas que promueve una relación entre seres humanos y su mundo natural, en base al *respeto* y el *equilibrio* con la naturaleza, estas poblaciones amazónicas se fundan en estos valores y son ordenes morales. En las comunidades Tsimane' el mundo natural donde conviven con la naturaleza, los seres sobrenaturales y los seres humanos tiene vida, y tiene un valor simbólico, donde la percepción de esta metáfora es la que genera una relación simétrica, para que el sistema mantenga un equilibrio con los componentes del sistema.

Desde el punto de vista de las comunidades Tsimane', la reciprocidad y la moderación son los valores que regulan todas las relaciones "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 (...) 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 enfrenta una severa retribución, inclusive la muerte, por parte del progenitor de la especie...” (Amazonia, 1995:271). Es por esta razón que los Tsimane’ tienen esa moral del que les dio y que tienen que redistribuir, que es una medida fundamental en el control moral que permite mantener las relaciones recíprocas, la integración al mercado de los Tsimane’ a generado una erosión en este orden moral.

La reciprocidad es uno de los vehículos articuladores en las relaciones socioculturales al interior de las comunidades Tsimane’ y las otras comunidades asentadas en el Territorio. Su función no es sólo económica (para abastecer de productos y fuerza de trabajo complementarios), sino también social y política, ya que permite refirmar y fortalecer las redes sociales al interior de las comunidades y fuera de él. Esta redistribución esta ligada a los eventos rituales (regalos, comida, carne de monte, y chicha), que va más allá del consumo y que trasciende en el compromiso humano de generosidad, solidaridad y equidad, estos valores son los que mantienen la concepción y la practica de compartir en las comunidades asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

Estas expresiones de valores dentro de la filosofía de las comunidades Tsimane’. La primera – a la que ya hemos hecho referencia- es aquella que regula la relación, concebida como el intercambio recíproco, entre el ser humano y la naturaleza. La otra línea de valores se expresa en las relaciones 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 de la agricultura de subsistencia son “dones” no escritos por los Tsimane’, si no que se expresa en la cotidianidad y al ser solidario con el otro y por tanto pertenecen a todos y debe compartirse. “...Pero la generosidad tiene una condición: para compartir se debe primero disponer de bienes, y productos, 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 tienen para compartir, más prestigio alcanza en la comunidad...” (Amazonia, 1995:89).

Según esta concepción es compartida la reciprocidad que son valores esenciales en las relaciones sociales para asegurar la existencia económica, política y social de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

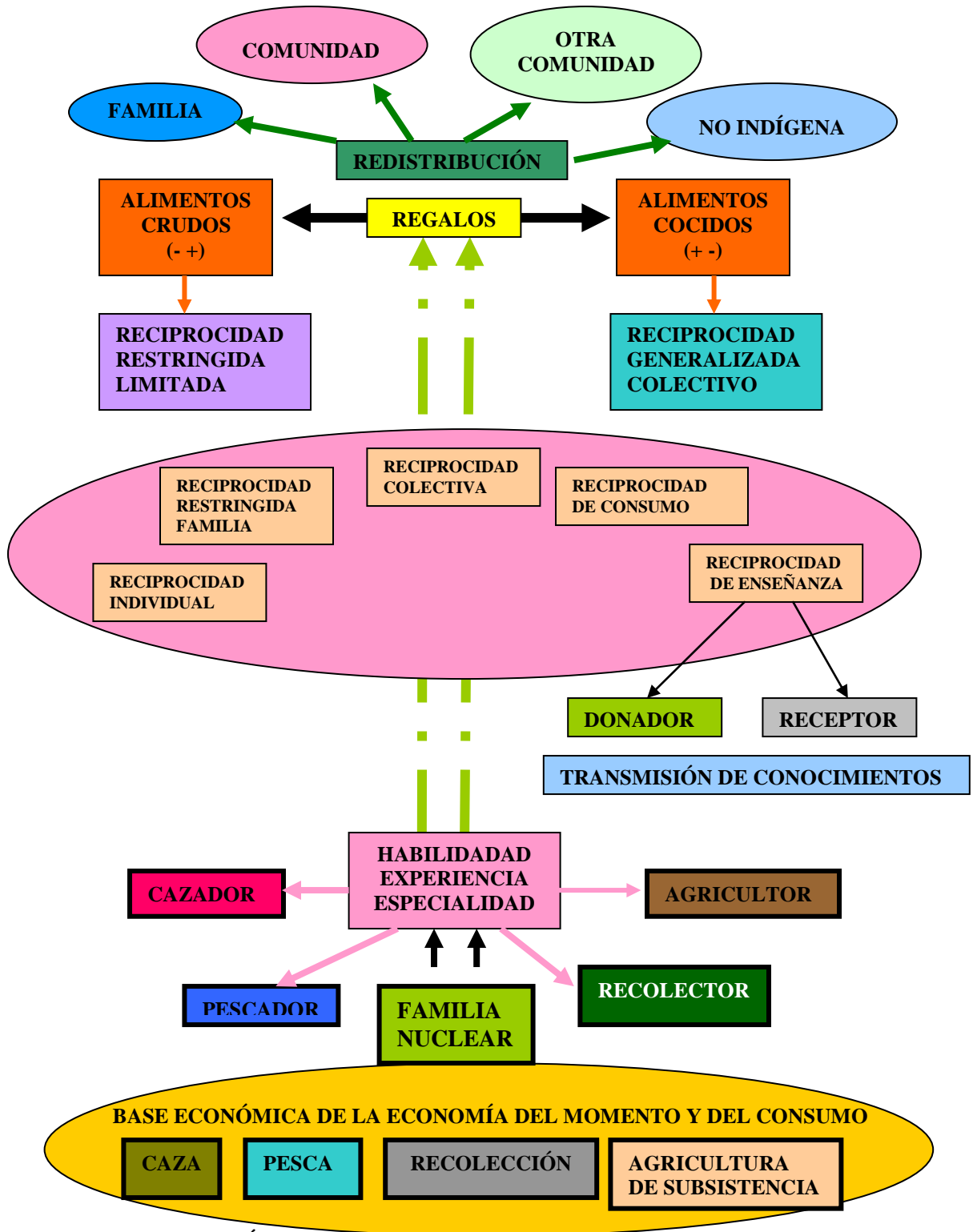
Este sistema recíproco se expresa constantemente en las actividades diarias que las comunidades lo llevan en su cotidianidad, donde se puede ver los regalos que realizan las familias nucleares Tsimane' con los que les rodea a su alrededor. Para el análisis de los datos registrados se estructuró en base a cuatro niveles: 1) en primera instancia los regalos que realizan a sus familiares más cercanos: como pescado, carne, arroz, yuca, plátano, maíz, semilla, chicha, comida y medicinas, 2) en segunda instancia la distribución en la comunidad donde vive, 3) en tercera instancia esta fuera de la comunidad y finalmente 4) redistribución con los no Tsimane', (**ver la siguiente figura: 8 Distribución que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas**).

La economía del momento y del consumo está estructurada en base a los cimientos que se ha mencionado: la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia, que son los pilares para el mantenimiento de las familias nucleares y que van adquiriendo habilidades, conocimiento y experiencia en el proceso de formación de los Tsimane'; para ser un buen cazador, pescador, recolector y agricultor, estas cuatro especialidades son las que tienen las familias, complementándose la una con la otra de acuerdo a la edad y al sexo de la necesidad de acceder a ciertos recursos que la naturaleza les provee. Estas características son las que mantienen viva a las poblaciones amazónicas.

En la investigación se ha podido identificar cinco sistemas recíprocos, a los cuales, se ha denominado de la siguiente manera:

- 1) **Reciprocidad individual:** es la que, se presenta por ejemplo, el cazador pide a los dueños del monte **“para salir a cazar o pescar yo tengo que pedirle primeramente al dueño del animal, que animal puede darme para qué mi familia se alimente porque nosotros vivimos de la caza cuando vamos a cazar y no podemos cazar más de lo que nos a dado, si no se enoja y nos puede embrujar”** (Cuchisama,

FIGURA: 8 DISTRIBUCIÓN QUE REALIZAN LAS COMUNIDADES INTERVENIDAS Y NO INTERVENIDAS



(FUENTE: SISTEMATIZACIÓN PROPIA)

07/11/05: I.M.). Esta reciprocidad se presenta en las actividades individuales que realizan los Tsimane’.

- 2) ***Reciprocidad restringida limitada:*** se ha denominado exclusivamente a la participación de la familia nuclear, donde participan los padres y los hijos **“yo estoy saliendo al monte de abajo con mi marido y mis hijos que vamos a dormir en el monte, nos han dicho que habían visto una tropa de chanchos (...) nos vamos a quedar como un mes o más, si es que hay carne, solo nosotros vamos a ir** (Nuevo Mundo 15/06/05). Este sistema recíproco, es el que mantiene unida a la familia, donde en estas actividades participan todos los miembros, por un lado les permite acceder a los recursos naturales que la naturaleza les provee y por otro lado es la preparación y la transmisión de conocimientos para los antecesores y mantener los sistemas culturales.
- 3) ***Reciprocidad colectiva:*** En esta reciprocidad es la participación activa de las familias nucleares en actividades de caza, basbasqueo y otras, todos contribuyen activamente para poder conseguir lo que necesitan **“estamos yendo al monte a sacar chuchio para mañana, vamos cercar la laguna y vamos a sacar pescado day bonej (hay bastante sábalo) daqui huo’co (tengo hambre)”** (Apercito, 19/05/05). En estas actividades de encuentro permite fortalecer las relaciones socioculturales y ampliar los conocimientos con la retroalimentación que se tiene entre los participantes, que se presenta de acuerdo a la coordinación y la participación activa desde el inicio hasta la preparación de los cercos u/o otras actividades y finalmente el consumo en las familias nucleares de los recursos que han obtenido y ser distribuidas a los que no participaron.
- 4) ***Reciprocidad de consumo:*** En esta reciprocidad, es la que se consumen los recursos obtenidos de alguna actividad realizada y que es redistribuida en las familias nucleares **“day tabedye, derci”** (hay bastante pescado y son grandes) (Moseruna, 05/04/05). Es por esta razón, que se denomina una economía del momento y del consumo en las comunidades visitadas durante la investigación.

Esta reciprocidad de consumo o de redistribución se lo realiza mediante los regalos, de

los recursos que han obtenido; de la caza, la pesca, la recolección, y de los productos agrícolas, esta redistribución de alimentos puede ser crudo o cocido, de acuerdo que el donador tiene que se puede dar a la familia, a la comunidad, fuera de la comunidad y al no-indígena.

- 5) **Reciprocidad de enseñanza:** esta reciprocidad se entiende como su nombre mismo lo especifica, es importante ver en este sistema recíproco desde que el ser humano tiene conocimiento de la razón y que se mueve en dos espacios interno y externo , es decir en el primer espacio esta la iniciación de adquirir habilidades y afinar la puntería, por ejemplo los niños (as) van practicando y conociendo su entorno que esta más próxima a la vivienda, que se van preparando en este laboratorio cotidiano, y el segundo espacio externo es fuera de la comunidad, acompañando al padre o la madre en las actividades que realizan en la caza, pesca, recolección, la agricultura de subsistencia y otras, esta fase es importante para poder adquirir experiencia y habilidades, teniendo ciertas técnicas en las actividades que le van a servir para la futura sobrevivencia. Los padres son los directos donadores de conocimiento donde, como, cuando y qué, se puede realizar esas actividades y se convierten los hijos en receptores de conocimiento y que retribuirá consecutivamente a las futuras generación, previa conformación de una familia.

Todos estos sistemas recíprocos se mantienen y se recrean al interior de las familias nucleares, visitadas durante la investigación pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Esta distribución de regalos⁷⁷ que realizan las familias Tsimane' genera el fortalecimiento de los sistemas recíprocos, -la reciprocidad restringida y la reciprocidad generalizada-, en primera instancia se entiende la **reciprocidad restringida** con los regalos de los “alimentos crudos” y en segunda instancia se desarrollara con los “alimentos cocidos” como una reciprocidad generalizada que realizan las familias nucleares, pese a la integración al mercado de las

⁷⁷ La distribución de los regalos se entiende de acuerdo a la reciprocidad limita y la reciprocidad generalizada, este sistema de redistribución se lo realiza con los alimentos cocidos y crudos.

comunidades intervenidas y no intervenidas, dando lugar a que las familias nucleares se fortalecieran y que contarían con las otras unidades en el momento que lo necesitan la ayuda del otro, estos sistemas tradicionales permite mantener el equilibrio y la sobrevivencia de la población amazónica.

Los regalos que realizan las familias nucleares cuando tienen un determinado producto son distribuidas a sus familiares más próximos⁷⁸, se muestra en el cuadro que la mayoría de la población Tsimane' de las comunidades intervenidas y no intervenidas distribuyen limitadamente a las familias más cercanas que un 71,28% no regalan el pescado, los que regalaron una "1" vez el 16.49%, los que proporcionaron "2" veces el 4.26%, los que dieron "3" veces el 4.52%, es decir la mayoría de la población entrevista no regalan el pescado crudo a sus familiares debido a que cada familia tiene y busca sus estrategias de sobrevivencia. Otro de los regalos que realizan es la carne que un 60,11% no regalan este recurso, seguidamente los que regalaron "1" vez el 23.94%, los que regalaron "2" veces el 6.91% y los que regalaron "3" veces el 3.19%, es decir la integración del mercado esta repercutiendo en las familias nucleares que se va recreando este sistema individual en el sistema reciproco.

Otro de las distribuciones que realizan los Tsimane' a la familia cercana, son los productos agrícolas como el arroz que un 71.54% no distribuyen y un 17.02% que regalaron "1" vez, los que dieron "2" veces el 5.59%, los que proporcionaron "3" veces el 2.13%, seguidamente esta la yuca que un 73.67% no regalan este producto agrícola a los familiares y los que regalaron "1" vez 16.49%, los que dieron "2" veces un 4.26%, otra de las distribuciones que realizan son los plátanos que un 67.82% no regalan y los que regalaron "1" vez el 19.41%, los que dieron "2" veces un 3.72%, los que proporcionaron "3" veces el 4.26%. Otro de los distribuciones agrícolas es el maíz que un 73.94% no regalan y los que regalaron "1" vez el 16,22%, los que regalaron "2" veces 4.52%, finalmente esta la semilla que regalan en la familia, los que no dieron que un 91.22% y los que regalaron "1" vez el 4.26%, los que regalaron "2" veces 2.13%, estos productos agrícolas que las familias producen como el arroz, yuca, plátano son los pilares para la alimentación, de las familias Tsimane' y tienen cada uno en sus chacos, lo cual, a permitido que exista poca redistribución y por la presencia del sistema individual que

⁷⁸ Ver anexo cuadro: 26 Regalos en la familia de alimentos crudos y otros.

ha marcado la integración al mercado en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

La chicha, es la que más se distribuye en la familia, que un 67.02% es distribuido y consumido al interior de la familia, este consumo de la chicha es el elemento articulador de los Tsimane', y un 32.98% no es distribuido en la familia, estos consumos en las familias, son los que fortalecen las relaciones parentales de los Tsimane'.

Otra de las distribuciones de los productos alimenticios y agrícolas, son los regalos a la comunidad de parte de las familias nucleares⁷⁹, el pescado como uno de los principales alimentos de las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas los que no regalaron el 92.55%, y los que dieron "1" vez el 4.52%, seguidamente esta la carne, los que no proporcionaron a la comunidad un 89.63%, los que concedieron "1" vez a la comunidad el 6.91, los que redistribuyeron "2" veces el 2.13%, es decir la redistribución es restringida e limitada para la comunidad, este sistema reciproco esta siendo cada vez olvidado y dejando de lado en las familias nucleares y ser remplazado por el sistema individual que introdujeron los intermediarios bajo la lógica de la integración al mercado en las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otra de las distribuciones que realizan los Tsimane' a la comunidad son los productos agrícolas que ellos producen: los que no regalan el arroz un 88.56% y los que regalaron "1" vez 7.71%, entre "2" y "3" veces que dieron el 1.60%, otra de las distribuciones es la yuca que el 93.35% no proporcionaron a la comunidad, seguidamente esta los que regalaron "1" vez el 4.79%, los dieron "2" veces el 1.33%, al igual que el arroz, la yuca, el plátano es otro de las distribuciones limitadas que realizan los Tsimane' a la comunidad que un 82.98% no regalan a la comunidad y los que regalaron "1" vez el 12.50%, los que proporcionaron "2" veces 2.39%, este producto es lo que más se consume en la familia y en la comunidad, otro de los productos agrícolas es el maíz que distribuyen a la comunidad; un 93.88% no regalaron a la comunidad y los que distribuyeron "1" vez el 4.26%, finalmente este el regalo de la semilla a la comunidad que un 97.61% no regalaron a la comunidad y los que dieron "1" vez el 2.13%, esto implica

⁷⁹ Ver anexo cuadro: 26.1 Regalos a la comunidad de alimentos crudos y otros.

que a medida que se va distribuyendo o regalando a la comunidad es cada vez más restringido por la integración al mercado, donde las comunidades intervenidas y no intervenidas están siendo consumidos por el sistema individual que ha logrado desequilibrar al sistema recíproco.

La chicha es uno de los productos más buscados por los Tsimane' y consumidos en la comunidad que un 60.37% no es dado a la comunidad y 39.63% entre "1", "2", "3" y "4" veces es consumido por la comunidad. Finalmente esta regalo de las medicinas, los que no dieron el 98.14% y los que regalaron 0.80% proporcionaron "1" vez. La distribución a la comunidad es cada vez más limitada por los efectos que esta ocasionando la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

La secuencia de la distribución se lo realiza también fuera de la comunidad, pero que es limitado en gran manera⁸⁰, esta distribución de los regalos de los productos que los Tsimane' tienen como el pescado, que un 99.20% no regalan y un 0,53% que regalaron "1" vez, la carne un 99.20% y un 0.80% que regalaron "1" vez, arroz, la yuca que un 100% no regalaron, el plátano que el 97.07% no regalaron y los que dieron "1" vez el 2.39%, el maíz los que no dieron un 99.73%, y los que suministraron "1" vez el 0.27% otro de los regalos que dan los Tsimane' son las semillas que el 99.73% no regalan, la chicha es otro de los productos que se distribuye, los que no dieron un 98.14% y los que proveyeron "1" vez el 0.80%, finalmente esta la medicina que un 99.73% no distribuyeron un 0.27% los que dieron "1" vez, lo cual, significa que fuera de la comunidad la distribución de regalos es sumamente limitada y se sustenta por los factores que atraviesan por un lado la distancia de una comunidad a la otra, el sistema de parentesco y la poca visita que realizan los visitantes de una comunidad a la otra.

Finalmente esta los regalos que ofrecen a los no indígenas de los productos que los Tsimane' tienen, como el pescado, la carne, arroz, yuca plátano, maíz, semilla, chicha, comida y medicinas, estos regalos son sumamente restringidos por la desconfianza que han introducido los intermediarios, ya que ellos no entienden la lógica de solidaridad de las comunidades amazónicas⁸¹.

⁸⁰ Ver anexo cuadro: 26.2 Regalos fuera de la comunidad alimentos crudos y otros.

⁸¹ Ver anexo cuadro 26.3 Regalos a los no tsimane' alimentos crudos y otros.

Lo poco que distribuyen son el pescado que el 99.20% no regalaron y los que regalaron “1” vez el 0.53%, los que dieron “3” veces el 0.27%, la carne es otro de los productos, los que no regalaron el 98.67% y los que dieron “1” vez 0.80%, otro de los productos agrícolas que distribuyen de forma muy limitada es el arroz, lo que no facilitaron un 98.94% y los que proveyeron “1” vez el 0,53%, la yuca que el 100% no regalaron a los no-Tsimane’, el plátano el 97.07% no regalaron y los que dieron “1” vez el 2.39% y los que dieron “2” veces el 0.53%, la distribución del maíz a los no-Tsimane’, los que no regalaron que el 99.73% no dieron y los que confirieron “1” vez el 0.27%, otra de las distribuciones son las semillas, los que no regalaron 99.73% y los que regalaron “10” veces el 0.27%, la distribución de la chicha es otro de los regalos que ofrecen a los no Tsimane’ de forma restringida, los que no regalaron el 98.14% no dieron y los que suministraron “1”, “3” veces el 0.53% y los que proveyeron “4”, “5” y “6” veces el 0.27%, finalmente esta los regalos de medicinas a los no-Tsimane’, los que no regalaron el 99.73% y los que dieron “1” vez el 0.27%, lo cual, se entiende la poca distribución que realizan los Tsimane’ a los no-Tsimane’ que no entienden aún la lógica de sistema reciproco que las comunidades intervenidas y no intervenidas recrean al interior de las familias, la comunidad.

Continuando con la redistribución de los regalos (alimentos crudos) es una reciprocidad limitada y que en la lógica de las comunidades Tsimane’ es que no se debe dar crudo a los otros sino que se debe dar cocido a la familia, en la comunidad, a la otra comunidad y a los no Tsimane’, se presenta de acuerdo a la necesidad del otro, es decir los regalos que se dan son de acuerdo a la sobrevivencia de la familia donde son poblaciones del momento, que distribuyen en la medida de sus posibilidades, a pese a la integración al mercado donde estos dos sistemas económicos se ve en la realidad donde viven las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Estas distribuciones que realizan las comunidades de “alimentos cocidos” tienen una importancia y un significado simbólico, es reconocido como la reciprocidad generalizada y que permite la sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas⁸².

⁸² Ver anexo cuadro: 26.1. A Regalos en la familia de alimentos cocidos.

El pescado cocido como uno de los alimentos principales en la alimentación diaria de las comunidades intervenidas y no intervenidas, durante la investigación se evidencio que esta redistribución es mayor en las familias Tsimane', con un porcentaje menor a lo anterior descrito de los alimentos crudos. Los que no regalaron el 9,28%, los que proporcionaron "1" vez el 51,49%, los que dieron "2" veces el 21,32%, la carne cocida es otro de los recursos que son redistribuidos los que no proporcionaron el 15,23% y los que suministraron "1" vez el 70.67%, los que proveyeron "2" veces el 6,91%, los que dieron "3" veces el 3,19% y las otras redistribuciones que son menores, otra de las redistribuciones es el arroz cocido que un 15,78% no regalaron y los que dieron "1" vez el 60,89%, los que proveyeron "2" veces el 5,59%, los que regalaron "3" veces el 3,29% , otro de los productos cosidos que regala a la familia es la yuca que un 18,49% no regalan y los que dieron "1" vez el 70,16%, los que proveyeron "2" veces el 4,26%, seguidamente esta la redistribución del plátano cocido los que no regalaron el 20,48% y los que dieron "1" vez el 78,72%, otra de los regalos es el maíz cocido, los que no concedieron un 18,49% y los que proveyeron "1" vez el 67,68%, los que regalaron "2" veces el 4,52%, "3" veces el 3,57%, finalmente esta la redistribución de la comida, los que no regalaron el 8,89% y los que regalaron "1" vez el 52,18%, los que dieron "2" veces el 14,50%, los que proporcionaron "3" veces el 14.36% y los que redistribuyeron "4" veces el 5,32%. Esta redistribución que realizan de los alimentos cocidos, las comunidades intervenidas y no intervenidas es fundamental en la sobrevivencia de la población amazónica y permite afianzar a las redes de parentesco y se caracteriza por una necesidad de consumo que vive el momento es por esta razón que se entiende una economía del momento y del consumo.

Otra de las redistribuciones que realizan las familias Tsimane', son los alimentos cocidos (pescado, carne de monte, arroz maíz, plátano, yuca y comida-**juna**) para ser consumido en la comunidad⁸³.

La redistribución del pescado cocido en la comunidad es redistribuida de acuerdo a la necesidad de consumo. Los que no regalaron el 38,49%, los que regalaron "1" vez el 57,59%, los que dieron "2" veces el 0,53% y los que proporcionaron "3" veces el 1,06% seguidamente esta la redistribución de la carne cocida como otro de los recursos alimenticios de las

⁸³ Ver anexo cuadro: 26. 2. B Regalos a la comunidad de alimentos cocidos.

comunidades intervenidas y no intervenidas, los que no confirieron el 29,39% y los que dieron "1" vez el 50,23%, los que proveyeron "2" veces el 10,49%, los redistribuyeron "3" veces el 8,43% y los regalaron "4" veces el 1,32%, las otras redistribuciones que son menores, otra de las redistribuciones es el arroz cocido que un 46,89% no regalaron y los que dieron "1" vez el 53,11%, otro de los productos cocidos que regala a la familia es la yuca que un 38,98% no regalan y los que distribuyeron "1" vez el 55,79%, los que dieron "2" veces el 4,69%, seguidamente el regalo del plátano cocido los que no regalaron el 40,44% y los que dieron "1" vez el 59,56%, otra de las redistribuciones es el maíz cocido, los que no regalaron un 41,78% y los que proveyeron "1" vez el 50,34%, los que regalaron "2" veces el 7,50%, finalmente esta la redistribución de la comida, que es generalizado, los que no regalaron el 34,67% y los que regalaron "1" vez el 56,59%, los que dieron "2" veces el 4,52%, y los otros porcentajes que son menores. Esta redistribución que realizan las familias nucleares de los alimentos cocidos en la comunidad es la que permite y fortalecer las relaciones y las redes de parentesco con los otros núcleos familiares asentadas por río Maniqui y la carretera Fátima.

Seguidamente esta redistribución de los alimentos cocidos fuera de la comunidad⁸⁴. El pescado cocido es redistribuido fuera de la comunidad que es de acuerdo a la necesidad de consumo del visitante. Los que no regalaron el 79,56%, los que regalaron "1" vez el 20,44%, posteriormente esta la redistribución de la carne cocida como otro de los recursos alimenticios de las comunidades intervenidas y no intervenidas, los que no dieron el 59,50% y los que facilitaron "1" vez el 40,50%, seguidamente esta la redistribución del arroz cocido que un 80,14% no regalaron y los que proveyeron "1" vez el 19,59%, los que concedieron "2" veces el 0,27%, otro de los productos cocidos que regalan fuera de la comunidad es la yuca cocida que un 70,34% no regalan, los que redistribuyeron "1" vez el 29,39%, seguidamente esta la redistribución del plátano cocido fuera de la comunidad, los que no cedieron el 48,24% y los que dieron "1" vez el 50,56%, los que proporcionaron "2" veces el 0,53%, otra de las redistribuciones es el maíz cocido, los que no regalaron un 99,73% y los que dieron "6" veces el 0,27%, finalmente esta la redistribución de la comida, los que no regalaron el 56,68% y los que dieron "1" vez el 40,50%, los que concedieron "1" vez el 1,33%, y los otros porcentajes que son menores. Esta redistribución que realizan de los alimentos cocidos fuera de la

⁸⁴ Ver anexo cuadro: 26.3.C Regalos fuera de la comunidad de alimentos cocidos.

comunidad, es de acuerdo a la época estacional de los productos existentes en la zona y las visitas que realizan las otras familias -que pueden ser cortas o prolongadas-, que esta definida por los desplazamientos y la movilidad social que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por río Maniqui y la carretera Fátima.

Finalmente esta la redistribución de los alimentos cocidos a los no-Tsimane'⁸⁵, existe poca redistribución a los extraños, al no comprender la lógica recíproca de la necesidad de consumo de las comunidades intervenidas y no intervenidas. Estos alimentos cocidos son redistribuidos de acuerdo a la confianza que tienen con los no-Tsimane'. Los que no regalaron el pescado cocido un 90,56%, los que regalaron "1" vez el 8,56%, y los otros porcentajes que son menores, posteriormente esta la redistribución de la carne cocida que un 95,00% no regalan este recurso que implica mayor esfuerzo conseguir la carne de monte, como uno de los recursos alimenticios de las comunidades intervenidas y no intervenidas, y los que dieron "1" vez el 5,00%, seguidamente esta la redistribución del arroz cocido que un 93,00% no regalaron y los que dieron "1" vez el 3,69%, los que dieron "2" veces el 2,78%, otro de los productos cocidos que no regalan a los no-Tsimane' es la yuca cocida que el 100,00% no regalan, seguidamente esta la redistribución del plátano cocido a los no-Tsimane', los que no concedieron el 97,07% y los que proporcionaron "1" vez el 2,39%, los que suministraron "2" veces el 0,53%, otra de las no redistribuciones es el maíz que el 100,00% no regalan este producto cocido y que este recurso es limitado por la poca producción que tienen en los chacos agrícolas, finalmente esta la redistribución de la comida, los que no regalaron el 89,27% y los que dieron "1" vez el 10,46%, los que proporcionaron "4" veces el 0,27%. Esta redistribución es limitada, pero dan, lo que las familias nucleares tienen de los alimentos cocidos a los no-Tsimane', que no es retribuido en su totalidad, ya que la lógica y la percepción que tiene las comunidades intervenidas y no intervenidas es diferente a lo que piensa el otro, es por esta razón que existe poca participación en la redistribución de los alimentos cocidos a los no-indígenas en las comunidades asentadas por río Maniqui y la carretera Fátima.

La redistribución de los regalos (alimentos crudos y cocidos), es complementada con la

⁸⁵ Ver anexo cuadro: 26.4.D Regalos a los no tsimane' alimentos cocidos.

coordinación de actividades que realizan los Tsimane', con las familias, con la comunidad, fuera de la comunidad y con los no- Tsimane', esta planificación de actividades es plasmada de acuerdo a la necesidad de las familias nucleares en las comunidades intervenidas y no intervenidas durante la investigación. Pero que es, importante mencionar que estas poblaciones amazónicas que se diferencian de las otras por ser sociedades del consumo y por esa razón, hay una mayor distribución de los alimentos cocidos que las familias pueden redistribuir para satisfacer las necesidades del otro.

Esta distribución de actividades es importante para la sobrevivencia de la población y que les permite fortalecer las estrategias recíprocas que han logrado sobrellevar en la actualidad, pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas. Actualmente esta coordinación de actividades se va manteniendo y recreando dentro de las comunidades Tsimane', lo cual, ha permitido ver el grado de coordinación que tienen y que están orientadas a la autosubsistencia de las familias nucleares, con la finalidad de estar presente cuando alguien necesita una ayuda y que puede contar con el otro⁸⁶.

La coordinación de las actividades de caza con las familias, es limitada por el factor determinante de sobrevivencia estratégica de las familias nucleares, un 67.55% no coordinan estas actividades y los que conciben estas actividades por lo menos "1" vez es el 16.76%, los que regulan "2" veces 7.45%, los que planifican "3" veces el 5.05%. Otra de las actividades es en la pesca; los que no coordinan estas actividades de pesca el 67.82% y los que coordinan "1" vez el 16.76%, los que planean "2" veces el 7.98%. La coordinación en los trabajos de los chacos con las familias; los que no coordinan 65.96% y los que planean "1" vez el 10.11%, los que planifican "2" veces el 4.26% y los que coordinaron "3" veces el 5.85%, estas actividades que realizan los Tsimane' de la caza, la pesca y la agricultura de subsistencia, son importantes para las familias nucleares y en la agricultura se necesita mayor fuerza de trabajo.

Otra de las actividades que realizan son las ayudas o ir a curar a un enfermo, que el 93.09% no realizan estas actividades de ayudas que es limitado por el factor tiempo que emplean en las actividades de caza, pesca, en la agricultura de subsistencia y la recolección que son en

⁸⁶ Ver anexo cuadro: 27 Actividad con la familia.

algunas veces prolongadas y los que realizaron “1” vez el 3.72%, los que curaron o ayudaron “2” veces el 1.33%, estas actividades que realizan es complementada con los encargos de compra de un determinado producto, cuando los familiares están de salida para los centros urbanos; estos comisiones se lo realiza de forma limitado ya que la mayoría de las comunidades intervenidas y no intervenidas tienen obligaciones y deberes, los que no realizan estos encargos es un 88.30% y los que realizan estos compromisos “1” vez es el 8.24%, seguidamente están los otros trabajos temporales que realizan que el 90.16% no realizan estos labores y los que realizan estos trabajos por lo menos “1” vez es el 3.99%, estos datos son los más representativos de la coordinación de las actividades con las familias de las comunidades intervenidas y no intervenidas pese a la integración al mercado de los Tsimane’, estas actividades están siendo dejadas y olvidadas por el resto de la comunidades, donde se caracterizaron por la solidaridad y la cooperación mutua.

Los Tsimane’ coordinan actividades de caza, pesca, trabajos en los chacos, las ayudas que realizan o cuando van a curar a un enfermo, los encargos de compra y otros trabajos, estas actividades son planificadas con la comunidad para recrear las relaciones reciprocas limitadas, pese a la integración al mercado en las comunidades intervenidas y no intervenidas⁸⁷, los que no coordinan esta actividad el 93.88% no acuden a la comunidad y los que reorganizan “1” vez es el 2.39%, en la pesca que un 95.48% no coordinan y lo que acudieron “1” vez es el 3.47% del total de las entrevistas realizadas, otra de las actividades que requiere el apoyo de la comunidad es en los trabajos de los chacos: aperturas y las cosechas de algunos productos agrícolas, los que no acuden para esta actividad agrícola un 96.81% no cuentan con la comunidad y los que requieren “1” vez con la comunidad es el 1.06% y otra de las cooperaciones son las curaciones o ayuda a la comunidad que 98.94% no acuden a la comunidad y los que asisten “1” vez el 0.80%, seguidamente esta los encargos de compra que realizan los Tsimane’ a la comunidad: los que no realizan estos encargos que un 97.87% no acuden a la comunidad y los que requieren de la comunidad el 1.60%, necesitan que se los compre algunos productos comerciales. Finalmente esta otros trabajos que el 84.31% no acuden a estos trabajos en la comunidad y los que coordinaron estas actividades “1” vez es el 7.71%. Con los datos registrados durante la investigación se muestra que existe muy poca

⁸⁷ Ver anexo cuadro: 27.1 Actividad con la comunidad.

coordinación con la comunidad, por lo que el sistema individual logro afianzarse dentro de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otra de las coordinaciones de las actividades y los encargos que necesitan diariamente los Tsimane', acuden a las otras comunidades que están próximas a ellas, pero que son limitadas y que es en la medida del alcance y la predisponibilidad de la otra comunidad⁸⁸.

La coordinación de los Tsimane' fuera de la comunidad es sumamente baja; los que no coordinan esta actividad de caza fuera de la comunidad es el 97.07% y los que coordinaron "1" vez es el 1.60%. En la pesca el 97.34% no coordinan y los que coordinaron "1" vez es el 1.60% seguidamente están los trabajos en los chacos, los que no regularizan estas actividades es el 99.73% y los que si coordinaron estas actividades por lo menos "3" veces es el 0.27%. Otra de las actividades son las curaciones o la ayuda fuera de la comunidad, los que no ayudaron es el 100%, seguidamente esta los encargos de compras de productos comerciales a las otras comunidades; los que no acuden a estos encargos es el 98.94% no piden de estos servicios fuera de la comunidad y los que si requieren "1" vez de estos encargos es el 0.80%. Finalmente esta los otros trabajos que realizan fuera de la comunidad que el 98.67% no acuden a estos trabajos y los que acuden o coordinaron estas actividades "1", "3" veces es el 0.53%, estas actividades fuera de la comunidad están siendo cada vez dejado de lado por los Tsimane', donde la integración al mercado esta dejando huellas individuales de subsistencia y la otra razón es la distancia entre una comunidad y la otra por los diversos factores y limitaciones que se en estas comunidades asentadas por le río Maniqui y la carretera Fátima. .

Finalmente esta la coordinación de las actividades cotidianas con los no-Tsimane'⁸⁹. Existe muy poca coordinación de los Tsimane' con los no indígenas: en la caza, los que no coordinan esta actividad es el 98.94% y los que planificaron "1" vez es el 0.80%. Otra de las actividades de coordinación con los no-Tsimane' es en la pesca, donde el 99.73% no coordinan y los que planearon "1" vez es el 0.27%. En los trabajos de los chacos no coordinan el 100% y las

⁸⁸ Ver anexo cuadro: 27.2 Actividad fuera de la comunidad.

⁸⁹ Ver anexo cuadro: 27.3 Actividad con los no -Tsimane'.

ayudas o las curaciones que realizan los Tsimane' que un 100% no van donde los no-Tsimane' del total de las entrevistas realizadas a las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Seguidamente esta los encargos de las compras de productos comerciales, los que no acuden a estos encargos a los no-Tsimane' es el 97.07% y los que si realizaron estos encargos por lo menos "1" vez es el 1.86%, seguidamente esta los otros trabajos que realizan los Tsimane' con los no indígenas: los que no acuden a realizar estos trabajos es el 98.40% y los que acudieron "1" vez, a realizar estos trabajos donde los no-Tsimane' es el 0.53%. Finalmente están las emergencias donde un 86.70% no acuden a estas emergencias de diversa índole, y los que acudieron a las emergencias es el 13.30% del total de las entrevistas realizadas en las comunidades intervenidas y no intervenidas.

La caza, la pesca y la agricultura son fuentes principales de subsistencia y que necesita el apoyo del otro en un determinado tiempo, esta distribución de actividades es la que mantiene en vivo en las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas pese a la integración al mercado, que es sumamente desventajosa por los productos comerciales que han incorporado los intermediarios, generando un impacto negativo en el sistema reciproco que los Tsimane' han logrado sobrellevar y reduciendo en las familias nucleares.

6. RELACIONES RECIPROCAS EN LAS COMUNIDADES TSIMANE'

6.1. Sistema de redistribución en las familias Tsimane'

El sistema de redistribución reciproca es fundamental en las poblaciones indígenas amazónicas y andinas, permite dinamizar y fortalecer los lazos socioculturales expuestos en el acontecer diario, presentes en la conciencia de cada uno de los miembros de la comunidad que expresa solidaridad étnica y/o comunitaria. La reciprocidad definida como el "don", "es una de esas palabras que abarca, contiene e implica al otro en su comprensión..." (Temple 2003:310). Temple destaca sobre el caso del "don de hospitalidad" equiparando a la redistribución de riquezas. Cuando el indígena donador ofrece productos u hospitalidad a los parientes que llegaron de otra comunidad no lo hace para obtener una compensación inmediata

o simultánea de estos productos por otros, sino que, por el contrario, le permite ampliar y fortalecer las alianzas de solidaridad, y consolidar los lazos comunales en el marco de la necesidad del otro.

En general, esta redistribución recíproca, va desde el centro de la familia para satisfacer las necesidades de consumo extendiéndose hacia los lazos de parentesco, y los más lejanos parientes o extranjeros. La abundancia de bienes da lugar a fiestas considerables, con la participación activa de la población étnica que incurren para el consumo colectivo de la población indígena, bajo la lógica del donador y el receptor.

El protagonista de la distribución construye instituciones sociales solidarias que le acreditan reconocimientos sociales como el prestigio. Este prestigio es reconocido por la comunidad como el gran donador. De hecho es necesario resaltar que entre la redistribución y la reciprocidad se da una relación parecida a la que existe entre el consumo y la producción. Sin embargo, es importante diferenciar estos dos aspectos complementarios: la redistribución se orienta al consumo extendido o a la colectividad y la reciprocidad se orienta a una producción solidaria o colectiva. Por tanto se puede encontrar situaciones sociales en las que la redistribución de riquezas específicas da un status de producción: “A tiene por destinatario la colectividad AB y la redistribución de riquezas da un status a B tiene también como destinatario la misma colectividad AB” (Temple, 2003)⁹⁰. Esta aproximación teórica permite visualizar los sistemas de redistribución que beneficia y fortalece los lazos sociales entre ambos indígenas el donador y el receptor, bajo un sistema de reglas de solidaridad establecidas y por la necesidad de sobrevivencia étnica.

Los Tsimane’ son una sociedad particular, en la que su redistribución es muy compleja, dinámica, y contradictoria. Strauss (1973) ilustra el papel de la modalidad simbólica, que él llama el principio de oposición, este término define un sistema en el cual, los integrantes de una comunidad están repartidos en dos espacios que mantienen relaciones complejas recíprocas que van desde la hostilidad declarada a una intimidad muy estrecha, y donde diversas formas de rivalidad y de cooperación se encuentran asociadas habitualmente y que

⁹⁰ Ver Temple, (s/f) Contribuciones al etnodesarrollo.

interactúan la una con la otra. Asimismo, Temple (2003), afirma que en este tipo de sociedades existe un momento de **fusión, separación y limitación**. La cual en primera instancia, se traduce en compartir entre todos, aplicable a la chicha⁹¹ entre los Tsimane' y que se traduce en el principal eje que viabiliza e articula los lazos socioculturales. En segunda instancia esta la idea de compartir que se traduce en restricción. Por ejemplo, esto sucede en el consumo de alimentos. Primero esta la familia nuclear, posteriormente están los suegros, hermanos, cuñados y tíos; luego están los primos cercanos o lejanos y finalmente, están los visitantes de otras comunidades y/o ajenos a la comunidad. A este nivel es importante señalar que es muy raro observar compartir con los visitantes ajenos a su cultura.

Cuando se obtienen animales grandes de caza como el tapir (*Tapirus terrestres*) u otro animal, la distribución de la carne se realiza de la siguiente manera: la primera redistribución de la carne cruda corresponde al hogar, la segunda distribución es para sus padres, suegros, hermanos y cuñados, conforme al grado de las relaciones sociales establecidas. En la distribución, las partes del animal tienen significancia. Por ejemplo, el pecho del animal cazado se reparte a los mayores: los padres y suegros, y a otros parientes cercanos. Finalmente, la distribución se hace cuando la carne ha sido cocida. En este caso la carne cocida circula en pequeñas cantidades hacia el exterior del hogar.

Es importante subrayar que cuando participan en cacerías conjuntas, el animal encontrado por el cazador y el ayudante pertenece al que encontró el animal y no al que lo mató. Las distribuciones están reguladas bajo dos principios fundamentales: el de los territorios reales⁹² y de lazos de parentesco.

Al igual que la carne, los peces son distribuidos al interior de la familia y luego se distribuye en porciones pequeñas cocidas a los demás integrantes de la comunidad étnica. En los

⁹¹ La chicha es una de las bebidas importantes en las comunidades Tsimane', es la más buscada y codiciada por todos, existe diversos tipos de chicha; de maíz, arroz, plátano camote y de yuca. Que permite ampliar y fortalecer los lazos socioculturales. Bajo la lógica del consumo colectivo.

⁹² Los territorios reales específicamente es la tierra que habitamos: es concreto y real, son descriptivos, fenoménicos y visibles; nos referimos a una realidad consensuada por todos los investigadores, con nociones y visiones antológicamente aprobados en la comunidad científica. Su aceptación estaría más próxima a las nociones tradicionales de paisaje y región formal donde construyen su futuro de la población.

barbascos mayores, la redistribución de estos recursos obtenidos se realiza según la cantidad de peces obtenidos en el barbasqueo. Esta redistribución de peces se los da a los familiares más cercanos y lejanos particularmente a los que no participaron o se encuentran enfermos.

Otra de las redistribuciones son los productos agrícolas, (maíz, yuca, plátano, y arroz). Estos productos muy rara vez son distribuidos entre las otras familias nucleares, por lo general se consumen al interior de los núcleos familiares, que son los dueños de los chacos. Los núcleos familiares formados por varias familias cuentan con chacos agrícolas de los cuales se proveen y se abastecen el sustento diario. La vida social al interior de los núcleos familiares, en cierto modo supera el **sentimiento humano de responsabilidad, necesidad y de solidaridad** dado que la dinámica social de redistribución fortalece los lazos de parentesco social mas allá de los niveles de núcleos familiares.

Estos sistemas de redistribución que todavía son vigentes en el acontecer diario de los indígenas de la amazonia, enfrentan las nuevas formas de vida en este siglo. Por ejemplo los Tsimane', mantienen estos sistemas de reciprocidad pero también por la dinámica económica actual están en riesgo de transformarse en otros sistemas no recíprocos, donde la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas esta cada vez más próximas al sistema individual.

6.2. Circulación de productos de subsistencia en las comunidades Tsimane'

La circulación de los productos de subsistencia que las poblaciones amazónicas han logrado sobrellevar adelante mediante el aprovisionamiento de la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia que ha trascendido en el tiempo y en el espacio. Son las bases para la obtención de estos productos de subsistencia y que necesita de gran esfuerzo humano para poder adquirir y observar normas culturales en la redistribución de los bienes o productos de subsistencia.

Durante la investigación se pudo evidenciar que a nivel familiar comunal, fuera de la comunidad y ajenos al grupo étnico existe una redistribución restringida de recursos que la

naturaleza les provee. Por eso parece relevante analizar los sistemas de redistribución que realizan en las familias nucleares y la comunidad. La redistribución familiar lo realizan particularmente las familias nucleares y coincide con aquellos modelos teóricos planteados: la redistribución restringida y la redistribución generalizada. En el primer caso, los productos que se obtienen de la caza, la pesca, la recolección y de la agricultura se consumen al interior del grupo familiar más cercano y luego la redistribución se extiende a la colectividad que ocurre generalmente con la caza de grandes animales y de la pesca que obtienen estos recursos para su posterior consumo. La redistribución de la chicha está orientado al consumo colectivo que incluye el resto de la población Tsimane’.

En el recorrido de las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, se observan estas prácticas de redistribución para mantener este sistema recíproco de relación social al interior de la economía del momento y del consumo. Los productos que más se distribuyen son: el pescado, la carne, el arroz, la yuca, el plátano, el maíz, la semilla, la chicha, la comida y las medicinas, lo cual, se explicó anteriormente⁹³.

El cuadro resumen muestra la redistribución en sus cuatro niveles: a nivel de la familia la redistribución que el 159, 84%, de los productos alimenticios y medicinales que consumen cada familia nuclear, 2) a nivel comunal con un 67,29 %, 3) a nivel fuera de la comunidad la redistribución es de 7,71% y finalmente esta a redistribución a los no Tsimane’ con el 6,12% de los productos que dan los indígenas. Esta redistribución se lo realiza de acuerdo a los productos de sobrevivencia que poseen cada familia nuclear y el tiempo que emplean para conseguir el producto alimenticio que necesitan las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Los datos presentados claramente evidencian que la circulación de productos de subsistencia se enmarca en la redistribución, con la implicancia de posibilitar la movilización de las fuerzas productivas, que también serán distribuidas según la necesidad de cada una de las familias involucradas en la relación social. Dar, recibir y devolver, ese es el motor que dinamizan las

⁹³ Ver anexo cuadro: 28 Resumen de la redistribución.

relaciones étnicas productivas, que en otras palabras significa producir-para-dar, consumir-para-recibir y producir-para-volver a dar. Este proceso es la que permite recrear la reciprocidad y aumentar el sentimiento de humanidad, fundamento económico de la sociedad étnica (Temple 2003).

La circulación de productos entre los Tsimane' es de subsistencia limitada al *momento*. Pero qué, tiene un trasfondo de un sentimiento de humanitario que inspira respeto a las generaciones anteriores, que se refleja en las recomendaciones de los mayores: **“mi padre era un cocojjsi y nos dijo que nosotros los jóvenes tenemos que cuidar a los abuelos ya están viejos y cansados, (...) darles de comer para que les cuide en el monte cuando se mueran”** (Vishiricansi 7/22/03).

La constatación de que al “interior del sistema económico Chimane coexisten distintas formas de circulación y de distribución de bienes y productos” (Castillo, 1985: 26), hecho que se evidencia por la necesidad primaria de sobrevivencia y de los medios que disponen:

“Los productos que tenemos de los chacos, lo que crece y plantamos nosotros mismos debemos cuidar para poder comer y dar a nuestros otros parientes que necesitan, hay veces que no crece rápido o los gusanos se lo comen o se siembra más tarde o más antes, es para que tengamos alimentos seguidos y que no nos falte. También damos lo que tenemos en la casa puede ser charque de un animal o del pescado o de los chacos, la carne que tenemos y los pescados que conseguimos debemos dar siempre a nuestras familias y especialmente a los viejos, porque ellos ya no pueden salir con nosotros los jóvenes (...) por que sin carne y pescado no hay caso de comer, pero si no hay carne ni pescado el plátano tenemos todos en las casas. (...) Nosotros como Tsimane' que somos del lugar tenemos y debemos ayudarnos entre toditos porque somos una población olvidada y nadie nos quiere reconocer lo que somos nosotros” (Aprecito 18/8/03).

Los productos que circulan en las comunidades Tsimane' son el plátano, el maíz, el arroz, y la yuca, variedad de carnes silvestres, y pescados. La circulación de estos productos alimenticios

está concentrada de acuerdo a las necesidades de cada una de las familias nucleares. Existe un donador o proveedor de los recursos agrícolas y de los recursos silvestres. Por lo general es importante distinguir dos aspectos: la redistribución total de un bien y la necesidad de pedir prestado. Por ejemplo, el préstamo de semillas para la siembra o el préstamo de la yuca para hacer la chicha.

Por lo habitual la población indígena Tsimane' tiene poco apego a las cosas materiales y de lo poco que tiene es de pertenencia individual y familiar. Al repartir el Tsimane' sus productos agrícolas, carnes silvestres, peces, y semillas adquiere más prestigio y es reconocido como el gran donador ante su población étnica. Por el contrario, guardar bienes y acumular cualquier producto no tiene sentido entre ellos, es por esta razón que se caracterizan por una *economía del momento y del consumo*, que viven para el momento y el presente, que no tienden para vivir o planificar para el futuro. Los principios de redistribución y reciprocidad están vigentes en la sociedad Tsimane' y son la base de su economía de subsistencia para las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. En las comunidades intervenidas y no intervenidas se pudo evidenciar estas formas de redistribución pese a la integración al mercado de los Tsimane', estos dos sistemas económicos están presentes y en la actualidad a pesar de la fuerte presencia de los intermediarios que operan en la zona.

7. DOBLE DESTINO DE LA PRODUCCIÓN (CONSUMO/VENTA)

7.1. El proceso de producción de arroz y el plátano

El arroz es uno de los productos principales que se siembra en mayor escala, dependiendo de la distancia a los centros poblados y del tamaño de población de las comunidades que se menciono anteriormente entre ellos están los de 1er grado, los de 2do grado y los de 3er grado de integración, esta producción del arroz lo realizan todas las comunidades intervenidas y no intervenidas. Este producto tiene importancia en cuanto que permite acceder a otros bienes de consumo que los Tsimane' no producen. Esto se realiza a través de la venta directa o el intercambio de productos en la mayoría de los casos. El proceso del cultivo de arroz particularmente requiere de una mayor inversión de tiempo principalmente en la apertura de

nuevos chacos mediante la técnica de la roza, tala, y quema. El tumbado se realiza con el hacha, con un tiempo de duración de 2 a 3 semanas para una hectárea y luego se deja al secado de los árboles tumbados que dura de 1 a 2 meses aproximadamente y que depende de las lluvias temporales. Finalmente se realiza el quemado y el basureado respectivo, que lo realizan en un día favorable. Todo este proceso de producción está bajo la supervisión directa del núcleo familiar. La distribución de tareas complementarias de las actividades que realizan según la regla de la división sexual del trabajo y no excluye a los niños que también contribuyen en las tareas de espantar a las aves cuando los frutos están en proceso de maduración.

La siembra de arroz se realiza mediante dos técnicas: el de punzón y el de matraca. Sirve de punzón una rama o palo a modo de varilla para remover la tierra punzando. El orificio producido con el punzón es donde se deposita la semilla. Esta actividad de siembra realizada con punzón lleva mas tiempo que con la matraca. Si bien con la matraca sembradora es posible acortar el tiempo de siembra se pierde en cambio con la matraca la cantidad de semilla que se utiliza, donde uno no puede controlar el numero de semillas. El instrumento de trabajo, la matraca, es adquirido en los mercados regionales y no todos cuentan con este instrumento sino un grupo reducido de Tsimane', que más frecuentan y circulan en los centros urbanos de San Borja y Yucumo.

El espacio del cultivo de arroz entre las familias Tsimane' varia con la distancia a los centros poblados, el tamaño de familias y con los grados de aculturación. Cada familia tiene 2 a 3 tareas⁹⁴, los de mayor crecimiento poblacional y los que están más próximos a los centros poblados tienen de 1 a 2 hectáreas por familia nuclear, en cambio las comunidades alejadas solo cuenta en tareas (1 tarea= 1000m²) que alcanza de 2 a 3 tareas, Asimismo, las familias de mayor crecimiento poblacional pueden alcanzar a desmontar una hectárea. La cultura también incide en el tamaño de desmonte ya que los menos aculturados comen más cosas del monte mientras los más aculturados tienden a producir más para el mercado por que necesitan consumir más productos comerciales del mercado.

⁹⁴ la mayor parte de las comunidades Tsimane' no conocen por hectáreas sino por tareas. 1 hectárea = 10 tareas

Después de la siembra el Tsimane' esta pendiente del chaco de arroz. Generalmente la pareja es la que asume la responsabilidad de mantener el espacio agrícola. Cuando esta en crecimiento el desyerbe es importante para el desarrollo vegetativo y buena maduración del grano de arroz. Los cuidados pueden ir desde el deshierbe, la observación de plagas y hasta las aves que pueden atacar la producción en los chacos. Cuando llega el día de la cosecha todos los integrantes de la familia nuclear participan activamente sin excluir a los niños y adolescentes. Castillo (1985:35) observa que "...cada aldea Chimane constituye una unidad económica reglamentada por las relaciones de parentesco donde todo miembro cooperan en la producción material para satisfacer sus necesidades..." De manera que todos contribuyen al proceso productivo del cultivo de arroz aunque la mayor carga siempre recae en el jefe de familia.

Para el rendimiento y comercialización es necesario considerar la diferencia de dos tipos de comunidades: las comunidades próximas a los centros urbanos y las comunidades alejadas a los centros urbanos regionales. En el primer caso la mayor parte de la producción es para la venta y en el segundo caso, la producción esta destinado al autoconsumo de las familias nucleares por una parte y por otro al pago de las deudas. El endeudamiento anticipado entre los Tsimane' es generalizado con los comerciantes y madereros quienes les proveen de productos comerciales básicos a lo largo del río Maniqui y la carretera Fátima. En cuanto al rendimiento, Tobias (2000) considera que por hectárea los agricultores Tsimane' puede cosechar "180 a 200 @ buena producción, 120 a 170 @ regular la producción, menos de 120 @ mala la producción"⁹⁵, que permite reflexionar sobre la producción de las comunidades indígenas Tsimane' y los no-Tsimane'.

Los Tsimane' no toman en cuenta el costo de lo que puede significar la producción del cultivo de arroz. Es importante diferenciar que los productores no-Tsimane' tienen una lógica individual acumulativa donde quieren ganar e invertir menos del capital económico y social, a diferencia de las comunidades Tsimane', donde la producción es menos, e invierten más en capital social.

⁹⁵ Ver anexo cuadro: 29 Comparación entre los dos agricultores en la apertura de nuevos chacos agrícolas.

Al diferenciar estos aspectos importantes entre los dos tipos de producción agrícola es necesario señalar la complejidad del proceso productivo del arroz en las comunidades Tsimane'; que pasa desde la apertura de los espacios agrícolas hasta la comercialización en los mercados regionales de San Borja y Yucumo. Los costos de producción, dado por la distancia a los mercados y la inversión de tiempo en el trabajo es mayor. Además a esto hay que agregar la racionalidad indígena de preferir el intercambio con el comerciante y llevar de 1 a dos arrobas al pueblo para comercializarlo. Por ejemplo, el productor Tsimane' intercambia 1 arroba de arroz por 1 kg. de azúcar, en cambio cuando vende en efectivo da a 10 Bs. una arroba de arroz con chala.

Otro de los cultivos de importancia para el Tsimane' es el pe're' (plátano que se consume cocido) que al igual que el proceso del cultivo de arroz necesita otro tipo de atención, aunque es menos trabajoso. La siembra del plátano se realiza en forma asociada con maíz y arroz en los chacos nuevos, y cuando se cultiva en los barbechos solo se resiembra esta planta. El pe're' es el principal sustento básico para los Tsimane' y una forma de asegurar este sustento es sembrar en forma escalonada para proveerse de este producto durante todo el año. Asimismo es importante prever tierras arenosas y de lugares con buen drenaje para evitar el anegamiento y la muerte de las plantas. Por comodidad y por el peso que representa el plátano que se cultiva en dos espacios, en el chaco mismo y en las proximidades de las viviendas para acceder fácilmente al producto.

Al igual que el arroz el plátano es otro de los productos que sirven para el consumo interno y el comercio. El mercadeo del plátano como del arroz gira en torno a la necesidad de adquirir otros productos de los centros comerciales.

Es de hacer notar que no existe una estandarización de los precios en los mercados locales ya que los precios fluctúan por las temporadas de cosecha y por la presión y control que ejercen los no indígenas y los intermediarios hacia los indígenas Tsimane'. En el caso del intercambio es peor ya que el comerciante impone sus reglas de de juego en las comunidades. En la investigación se pudo evidenciar que una parte de los productos agrícolas son vendidos en los

centros regionales de San Borja y Yucumo⁹⁶.

Esta interacción de las dinámicas económicas de la oferta y demanda de los productos agrícolas como el arroz, el plátano, la yuca, y el maíz son frecuentes en las comunidades intervenidas y no intervenidas, que se presenta a menudo estas actividades de las ventas y el consumo de los productos que ellos consiguen de la naturaleza o de los centros urbanos y de los intermediarios.

La venta de los productos agrícolas y no agrícolas que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas esta destinado en primera instancia esta destina a la demanda del mercado local de los productos agrícolas y silvestres en los centros urbanos y el consumo de estos mismos productos por las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera. El total de las ventas y los consumos anuales que realizan las 36 comunidades Tsimane' asentadas a lo lago del río Maniqui y la carretera Fátima. Lo que más venden son: el maíz 194 @ con un valor de 2108 Bs. de venta directa, de este mismo producto esta destinado para el consumo interno de las comunidades intervenidas y no intervenidas de 256 @ con una producción total de 450 @, casi la mitad de la producción es destinada para el abastecimiento de las familias nucleares, seguidamente esta la venta del plátano de 620 racimos destinados para el mercado con un ingreso económico de 3376 Bs. la venta lo realizan de forma directa y para el consumo 923 racimos con una producción total de 1543 de producción, otro de las ventas que realizan los Tsimane' es el arroz 743.5 @ con un valor de ganancia 7631 Bs. y para el consumo destinado de 1356 @ con una producido total de 2.099.5 @, este producto agrícola es el que se consume más en las familias nucleares. Otra de las ventas son los paños de jatata que vendieron a los centros urbanos 2091 paños, con una ganancia de 4876 Bs. y para el consumo interno 1023 paños, con una producción total de 3114 paños, y finalmente esta venta de la yuca de forma directa de 195.5 @ con una ganancia total de 1029.5 Bs. y para el consumo de 255.5@ con una producción total de 451@, estas ventas directas que realizan los Tsimane' son lo más representativos que venden las comunidades intervenidas y no intervenidas durante la investigación. Estos productos agrícolas y no agrícolas son los que más

⁹⁶ Ver anexo cuadro: 30 Venta y consumo de productos agrícolas y otros.

generan ingresos económicos para las familias nucleares que les permite acceder a otros productos comerciales.

Seguidamente están las ventas directas de algunos productos silvestres como el motacú, la miel, el majo, el cacao chocolate este producto es el más cotizado, pero en las comunidades Tsimane' no hay aún la producción en cantidad para la venta directa y el consumo de las comunidades intervenidas y no intervenidas, otra de las comercializaciones directas son los monos silbadores pavas, estos animales son vendidos durante las fiestas patronales de San Borja y Yucumo y finalmente esta la comercialización de la carne de monte: la venta que realizaron los Tsimane' de la carne de monte es de 49 kilos, con una ganancia de 490 Bs. y para el consumo interno de las familias nucleares de un total de 60 kilos en las comunidades intervenidas y no intervenidas. Otra de las ventas directas que realizan los Tsimane' es la carne de huazo, destinando 30 kilos para la comercialización directa, con una ganancia de 300 Bs. y para el consumo interno 51 unidades, otra de las ventas es la carne de jochi pintado con un total de 51 kilos con una ganancia de 510 Bs. y para el consumo interno de 26 unidades de jochi pintado, finalmente esta la venta de animales domésticos como patos y gallinas, de las 13 unidades vendidas, con una ganancia de 215 Bs. y un consumo interno de 26 gallinas.

La venta de estos productos agrícolas y no agrícolas son los ingresos directos que tienen los Tsimane' que acuden para poder acceder a los otros productos comerciales y también para el consumo de la familias nucleares, es evidente que el consumo de los productos que ellos producen es para sobrevivir apoyándose con las comercializaciones que realizan de estos productos, es importante ver las estrategias que adoptaron los Tsimane', pero que aún no se toma en cuenta, las caminatas largas que realizan, el costo de la producción agrícola y la inversión de tiempo para ir a conseguir un producto silvestre.

La población Tsimane' práctica estas ventas directas desplazándose desde el lugar de origen hasta los centros comerciantes ambulando por las calles, ofreciendo los productos que llevan. Los precios varían de una población a otra, no hay una estandarización de los montos. Los costos de compra son fijados por el comprador, existe un conformismo de la población Tsimane', al no poder decidir el monto y el valor que tiene el producto, en esta actividad

participan los varones y muy pocas veces participan las mujeres en la comercialización, pero sí, acompañan a sus esposos llevando algunos productos a los centros urbanos.

7.2. El aprovechamiento de los bosques naturales: la jatata (*Geonema deversa*)

En los bosques naturales existen una variedad de productos que son aprovechado por los Tsimane'. La jatata (*geonema deversa*) por ejemplo, es una variedad de palmeras que ha sido incorporado a la economía de los Tsimane'. Esta palmera se encuentra en las faldas de las serranías y todas las comunidades que se encuentran en este tipo de habiudad aprovechan este recurso. La jatata sirve para tejer láminas para cubrir el techo de las viviendas de las familias. Las láminas tienen muchas ventajas respecto de otros materiales que se utilizan también para el techado de las casas. Su duración y resistencia es de 15 a 20 años aproximadamente, es liviano, limpio y tiene preferencia en el mercado porque mantiene su frescura al interior de las viviendas.

Por las ventajas indicadas la jatata es codiciado por los comerciantes locales que a modo de campamentos mineros van estableciéndose en las comunidades para la producción y rescate de jatata. En el mercado regional de San Borja, el precio de la jatata esta de 3 a 3.50 Bs. la unidad de 2 mtrs. o en algunos casos de 2.20 mtrs. de largo. En Trinidad es 4 a 4.50 Bs. Y en Santa Cruz es 7 a 8 Bs. Si bien este producto es de vital importancia para cubrir los techos de las viviendas, centros de recreación, hoteles, restaurantes y otros, de ningún modo los productores se benefician sino que terminan endeudados y sometidos a trabajos obligados.

Hoy el productor de jatata recorre grandes distancias para cosechar y trasladarlos al hogar para tejerlo. Cada adulto carga un peso equivalente de 1 a 2 arrobas de hojas de jatata. Una carga de jatata esta compuesto de 2.500 a 3.000 hojas que da para la elaboración de 10 a 12 paños de jatata por día. Cada paño de jatata para su tejido requiere de 270 a 300 hojas aproximadamente. Los materiales complementarios que se utilizan para la elaboración del paño de jatata son: el chuchio y el tapi⁹⁷. El chuchio sirve de varillas para sujetar la hoja de

⁹⁷ El tapi es un bejuco silvestre, tiene buena duración y resistencia que se utiliza para diversos fines: para la elaboración de paños de jatata, para la construcción de viviendas, para realizar artesanías, cercar etc.

jatata y el tapi para amarrar las varillas. Un vez que se ha confeccionado el paño de jatata es puesto para el secado natural y luego almacenado en un lugar ventilado bajo techo.

Las comunidades que más se dedican al tejido de paños de jatata son las comunidades asentadas en la parte superior del río Maniqui. Empezando desde la comunidad de Puerto Yucumo hasta llegar a la última comunidad de arriba, Cuchisama. En la carretera Fátima la elaboración de los paños de jatata es reciente y de menor magnitud debido a que no existía un medio de transporte para trasladarlo como es el caso del río Maniqui que facilita su traslado. En esta área ha empezado el trabajo del tejido de jatata con la apertura de caminos para la explotación de madera y consiguientemente los comerciantes se introdujeron desde 2001. Por todo ello, a repercutido la demanda creciente de la jatata en los mercados locales e interdepartamentales. La jatata se encuentra en proceso de sobreexplotación y corre el riesgo de ser depredado totalmente del bosque sino se ejerce un control y manejo de este recurso. Los Tsimane' actualmente tienen que recorrer grandes distancias para poder conseguir las hojas de jatata, este hecho hace que muchos vuelvan a cosechar pronto los retoños y consecuentemente los paños de jatata ya no sean de calidad.

Sin embargo recientemente, hay un proyecto de jatata que ha empezado a plantear el manejo de esta palmera. Este proyecto está todavía en sus inicios y solo incluye a dos comunidades a modo de probar experimentalmente la producción de jatata. En este proyecto la participación es activa de la población Tsimane', es importante ver y poder visualizar de la necesidad que hay y crear una conciencia de manejo de recursos renovables en función de la conservación del bosque, pero también es importante hacer conocer a la población indígena de los sistemas mercantiles que se mueven en la comercialización de estos productos u/o otros y asegurar el mercado para buscar mejores beneficios.

La relación que tiene con el comerciante y el tejedor de jatata, se presenta y se establecen por las necesidades que tienen ambas partes, el primero por vender y acomodar su producto comercial que lleva consigo y el otro por necesidad de adquirir ese producto comercial que el Tsimane' requiere para su sustento. El comerciante es conocedor de las necesidades de los Tsimane', generalmente deja por anticipado bienes por jatata. La estrategia del comerciante es

dejar que cada individuo de la familia nuclear obtenga bienes y quede endeudado en paños de jatata o productos agrícolas. Por ejemplo, un niño de 10 años compra una camisa o un pantalón, el padre o la madre obtienen radio o tela para vestido. El endeudamiento adquirido es responsabilidad no del jefe de hogar sino de cada individuo. Un comerciante argumento indicando que **“lo que me gusta de los Tsimane’ es que saben pagar no nos engañan, desde el más chico al más grande trabajan todos, si sacan alguna cosa ellos solitos lo pagan, si un pantalón vale 10 paños de jatata el se lo paga”** (comerciante 15/5/03). Es importante remarcar que las comunidades Tsimane’ son concientes de la **responsabilidad** de las adquisiciones y para la fecha indicada esperan con paños de jatata al comerciante. En cambio el comerciante se aprovecha del analfabetismo del Tsimane’ sobre todo en las anotaciones de las deudas.

A pesar de que el tejido de los paños de jatata viene a ser cada vez más dificultoso, sigue siendo uno de los medios que genera ingresos para la obtención de productos del mercado.

Con la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas, los sistemas recíprocos en las comunidades Tsimane’ se mantienen dentro de las familias nucleares donde practican en las actividades de recolección de la jatata, la participación de la familia nuclear es sumamente importante parte de una reciprocidad restringida y limitada y individualizada, donde cada integrante de la familia -los niños /as de menores de 7 años no cosechan, pero sí acompañan a sus padres como los futuros recolectores- recolecta este producto natural para poder acceder a los productos comerciales que los intermediarios les proveen bajo la regla establecida del intercambio y el aprovechamiento asimétrico.

Este sistema recíproco restringido e individualizado se convierte en un **sistema recíproco de responsabilidad y necesidad** cuando existe un encuentro con el intermediario y el Tsimane’ que accede a los productos comerciales de primera necesidad y que requiere en ese momento de encuentro, de este sistema recíproco de responsabilidad, donde el intermediario se fortalece y aprovecha de la circunstancia para poder obligar y dejar el producto comercial bajo el intercambio asimétrico del endeudamiento y el condicionamiento a los Tsimane’. Los intermediarios se sienten seguros que les van a pagar o devolver con otro producto que él

requiere y que tienen una visión segura de qué les van a pagar el triple de lo acordado anteriormente, desde los más pequeños hasta los más grandes pagan lo que han adquirido, bajo el argumento de que todos trabajan y necesitan ganarse un poco para poder sobrevivir. Por esta razón las comunidades intervenidas y no intervenidas están en ese proceso de integración al mercado.

7.3. La caza de animales silvestres

Para la caza de animales silvestres, los Tsimane' necesitan recorrer grandes distancias por la densa selva del Territorio. Las expediciones a veces duran varios días, para la obtención de este recurso y que sirve para cubrir el consumo interno de cada familia nuclear. La venta de carne del monte no es común aunque excepcionalmente suele observarse en el aniversario de San Borja y Yucumo. La comercialización de algunos animales también se realiza como pequeños loros y monos durante las fiestas.

La productividad de la caza varía enormemente y depende del ecosistema en que se realiza, de la tecnología utilizada y el número de cazadores que compiten en un área determinada, donde la participación de las familias nucleares Tsimane' es importante. En estas actividades de caza existen dos formas; individual y colectiva.

El sistema recíproco en las actividades de caza, en las comunidades intervenidas y no intervenidas se presenta en tres niveles un primer nivel es el **sistema recíproco individual**, un segundo nivel es el **sistema recíproco restringido** y finalmente el **sistema recíproco colectivo**. En el caso del sistema individual se plasma a partir de la necesidad de subsistencia de la familia, donde el cazador debe internarse a la selva para poder conseguir la carne de monte que necesita para su alimentación de él y su familia, y posteriormente se convierte en una reciprocidad de consumo para luego ser redistribuido de forma restringida a nivel de su familia mediante la red de parentesco. En el sistema restringido es exclusivamente la participación de la familia que puede ser toda la familia o la participación directa de uno de los hijos, que tiene que acompañar al padre en este proceso de preparación se da partir de una **reciprocidad de enseñanza** donde el donador redistribuye la enseñanza acumulada a lo largo

de su tiempo, para poder dejar ese sistema reciproco de transmisión de conocimientos al receptor y posteriormente se convierte en donador cuando conforme una nueva familia. Estos sistemas de enseñanza son complementados con la preparación y experimentación diaria que lo expresan en la práctica cotidiana de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Finalmente esta la **reciprocidad colectiva**, con la participación directa de los Tsimane' que ya han tenido esa preparación, esta participación puede ser con la familia, con la comunidad, en las actividades que planifican para el beneficio de los que participaron en esa acción que involucra a todos de forma directa e indirectamente.

La actividad de la pesca es complementada con la caza o visiversa, estas dos, se complementan la una con la otra y no están separadas, estas expediciones de los cazadores o pescadores, son en función a los desplazamientos que realizan los Tsimane' que pueden ser; por un día, por varios días, semanas y meses. En la actividad de la pesca el sistema reciproco se presenta a partir de la **necesidad de consumo de la familia y de él**, luego esta el **sistema recíproco restringido o limitado** y la **reciprocidad colectiva**. Estos niveles de sistemas recíprocos permiten recrear al interior de las familias nucleares en las comunidades intervenidas y no intervenidas la necesidad de consumo por las características que se mencionaron anteriormente como una encomia del momento y del consumo. Esta necesidad de consumo es una de las estrategias de sobrevivencia de la población Tsimane'. Al igual que en la caza el pescador acude a los ríos, riachuelos y lagunas donde existen las especies acuáticas que abundan y pueden variar de un sistema fluvial a otro. Esta actividad de pesca se lo realiza de forma individual o colectiva, convirtiéndose el pescador el primer donador a la familia y luego se convierte en una reciprocidad de consumo donde será redistribuido y consumido convirtiéndose en una reciprocidad restringida y generalizada, que permitirá la sobrevivencia de la familia y la red de parentesco.

En el sistema reciproco restringido se da a partir de la **reciprocidad de enseñanza** y transmisión de conocimientos, donde el donador es el que le enseña al receptor, las técnicas que se utiliza en la pesca y es complementada con la práctica preparatoria del (juego) cuando era un niño. Esta transmisión de conocimientos es asimilado por el receptor para estar

preparado para la conformación de una nueva familia.

Finalmente esta la coordinación de actividades de barbasqueo que participan familias integras y la comunidad. En esta actividad de barbasqueo es la que se presenta la *reciprocidad complementaria y coordinada* entre las familias, cada una de ellas contribuyen en las actividades: del preparado de los cercos, los que van a buscar los tóxicos para adormecer a los peces, que parte de una *reciprocidad colectiva* y se vuelve una *reciprocidad individual* y luego vuelve al inicio de reciprocidad colectiva, Temple (2003) denomina esta como una reciprocidad generalizada y es consumido bajo la lógica de la reciprocidad restringida y finalmente es redistribuido a los otros familiares que no participaron en esta actividad.

Estas actividades de pesca son constantemente practicadas al interior de las familias nucleares y la población, pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

7.4. La recolección de la Balsa (Perea)

La recolección de la fruta de la balsa (perea) se realiza una vez al año, en el mes de agosto y octubre. Esta actividad se da en todo el territorio Tsimane' y los encargados de recolectar son las mujeres y los hijos (as). La cosecha se realiza en las cercanías de las viviendas una vez concentradas los frutos se inician al reventado del algodoncillo y al deshilado. La perea tiene gran utilidad para la confección de los colchones, en comparación con los colchones de algodones y esponjas que son más frescos y de mayor durabilidad. De hecho la recolección del algodoncillo genera un ingreso económico temporal que podríamos decir para pasar la fiesta de San Borja que es el 10 de octubre. El precio de una arroba de perea es de 25 a 30 Bs. en San Borja y cada familia Tsimane' trae de dos a tres arrobas al pueblo. Recientemente, el Gran Consejo Tsimane' ha creado centros de acopio para diferentes productos y entre ellos esta la perea. La intención es de elaborar colochones de perea para el mercado regional y nacional.

Otro de los productos comercializados en los centros poblados de la región son las esteras de chuchio. Estas esteras son tejidas manualmente por las mujeres y constituye un ingreso

exclusivo para las mujeres durante todo el año. Las comunidades más cercanas al pueblo son las que más se benefician con la venta de estos trabajos artesanales.

En esta actividad de recolección de la perea -desde el momento de la recolección y almacenamiento de este producto natural-, la reciprocidad se manifiesta a partir de la **necesidad de acceder a los productos comerciales** que necesitan los Tsimane', donde se inicia la *reciprocidad de la necesidad*. Esta venta directa de la perea en los centros urbanos les permite a los Tsimane' acceder a estos ingresos económicos, donde la moneda juega un papel importante de intercambio para poder tener el producto comercial en los centros urbanos. Esta reciprocidad monetarizada se presenta dentro de los espacios urbanos y no así en las comunidades donde se mantiene la lógica de la reciprocidad en las comunidades intervenidas y no intervenidas pese a la integración al mercado de estas comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

7.5. La recolección de frutos silvestres

La recolección es otra actividad complementaria en las sociedades que mayormente viven de la caza y pesca y la agricultura de subsistencia. Los Tsimane' aunque practican una agricultura de subsistencia no han dejado de lado de lado estas actividades de recolección de los frutos del monte. Por el gran conocimiento que tienen del bosque para poder acceder a ello, como las épocas de florecimiento, y fruteo, los Tsimane' aprovechan estacionalmente cada uno de estos productos que son proveídos por la naturaleza. Las mujeres mayores y los niños (as) menores son los que participan activamente en la recolección y búsqueda de los frutos silvestres.

Los productos que se han observado en la recolectan son: el ocoro, el achachairu, el paquí, el majo, la palma real, la chonta, el motacú, y pacay. Estos productos silvestres son los que se consumen primariamente y en menor grado, algunos de estos frutos se venden en los mercados locales de la región de San Borja y Yucumo. Otro de los productos del monte que tienen importancia en San Borja y Yucumo son las plantas medicinales⁹⁸. Es significativo el trabajo

⁹⁸ REYES, Victoria. (2001) Indigenous People, Ethnobotanical Knowledge and Market Economy. A case study of the Tsimane' Amerindians of Lowlan Bolivia. Ph. D. University of Florida –E.E.U.U.

de Reyes-Garcia (2001) sobre las plantas medicinales ya que destaca la importancia en las comunidades y su uso y para cada tipo de enfermedad.

En esta actividad de recolección de los frutos silvestres la reciprocidad se manifiesta a partir de la **necesidad de consumo de la alimentación** de la familia nuclear, donde la participación activa recae en la madre y en los hijos menores que se presentan como los donadores dentro de la **reciprocidad restringida o limitada**, que es una las estrategias de sobrevivencia, posteriormente es redistribuido en la familia y a los parientes más próximos. Esta actividad de recolección es importante por que permite recrear los sistemas recíprocos al interior de la familia nuclear y la comunidad.

7.6. Melear miel de abeja

La miel de abeja es otro de los recursos naturales, que la naturaleza les provee gracias a la labor diaria que realizan las abejas, este recurso les sirve para comercializar en los centros urbanos de San Borja y Yucumo. Es otro de los ingresos económicos que perciben temporalmente y anualmente. La venta lo realizan los hombres que recorren por las calles urbanas ofreciendo el producto de la miel de abeja.

Al igual, que la pesca, la caza se necesita tener práctica y habilidad para melear⁹⁹. Primeramente es necesario ubicar el árbol donde se encuentran las colmenas y esperar la época de la cosecha de la miel. Cuando llega el tiempo respectivo se procede al tumbado del árbol con hacha y con la ayuda de humo se empieza a sacar la miel. Una vez concluida la meleada se procede a la separación de la miel y la cera. La miel se obtiene de 5, 10 y hasta de 20 litros de miel de abeja. Una gran parte de la miel se destina al autoconsumo y la otra parte a la venta. Con la cera los Tsimane' fabrican velas de cera natural que eventualmente utilizan para el alumbrado de su casa. La época adecuada para melear la miel es en tiempo seco, a partir del mes de septiembre a diciembre cuando la mayoría de los árboles están en florecimiento.

Existen 4 tipos de miel de abejas los cuales conocen y identifican los Tsimane' "**shiricaty**,

⁹⁹ Melear significa sacar la miel de abeja del árbol, utilizando la técnica del ahumado.

vovontyi, soyo´vety y peñuansi” (Nuevo Mundo 28/6/2003). Esta identificación de las cuatro variedades de miel de abejas son los que más frecuentemente se melea en el territorio Tsimane’. El precio del litro de la miel de abeja es de 15 bs, en San Borja y Yucumo. Este producto silvestre tiene mucha demanda en los mercados locales y nacionales y casi siempre escasea.

En esta actividad de la meleada de la miel de abeja la reciprocidad se presenta a partir de la **necesidad de consumo y venta** de este producto natural que la naturaleza les provee, gracias al trabajo de la abejas, esta interacción y necesidad es expresada en una **reciprocidad bilateral** a partir de la **amistad y la enseñanza** que se lo transmite al otro donde Temple (2003) denomina el sentimiento de revelación que nace de afuera y del sentimiento que nace de la relación del uno con el otro que se plasma en las actividades de complementación recíproca cuando realizan estas actividades de la meleada de la miel de abeja. Posteriormente una vez extraída la miel de abeja se procederá a la redistribución del recurso que servirá como consumo de sustancia y el intercambio mediante la venta directa para acceder a los productos comerciales en los centros urbanos. Este sistema de reciprocidad se presenta en las familias nucleares en las comunidades Tsimane’.

Con todas estas actividades que realizan las familias nucleares es importante ver y analizar de la relación que existe con la naturaleza, donde los productos adquiridos o cosechados no es valorado en el mercado, ya que la lógica es pagar menos por el producto ofrecido del productor, pero es, importante subrayar la producción que estaba destinado para el consumo interno de las familias nucleares es ahora predestinado para la venta obligatoria de las deudas contraídas anteriormente o puede ser por necesidad de adquirir algún producto comercial ya sean en los centros comerciales o de los intermediarios.

IV. CUARTA PARTE:

1. COMERCIALIZACIÓN

En las comunidades intervenidas y no intervenidas del área están en un proceso de integración al mercado y la vez es compleja por infinidad de factores externos que influyen y que determinan la fluctuación de los precios. En este sentido los Tsimane', compiten en desventaja, por la distancia a los centros comerciales y por la calidad del producto.

Debido a su reciente y acelerada relación con el mercado, por lo general las familias nucleares no conocen sus derechos y obligaciones, actúan frente a él con temor. Durante la estadía en las comunidades Tsimane' que se realizó en el trabajo de campo, se observaron las siguientes razones para evitar vender directamente el producto a los intermediarios: imposición de los intermediarios, 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 referente al mercado (se desconoce, por ejemplo, cuando es mejor producir arroz en relación a las épocas de mayor demanda del mercado).

Estos factores han conducido a que, en el área de estudio, el mercado este manejado por una compleja red de intermediación, monopolizada por comerciantes, madereros, colonos y ganaderos. Entre los problemas que los Tsimane' tienen con ellos, en las comunidades intervenidas y no intervenidas se mencionaron los siguientes: los precios son muy bajos; los intermediarios nunca valoran el trabajo que implica tejer los paños de jatata, aducen que es de mala calidad el producto; estafan en el peso cuando dan por kilo; imponen precios, obligan a que se los compre el producto comercial que llevan consigo, porque saben que si no se devuelve el producto encomendado seguirá cobrando a pesar de la deuda pagada; los comerciantes y los madereros se han repartido la vía de acceso como su territorio y no dejan entrar a otros comerciantes, utilizando inclusive la violencia.

Por otro lado esta la presencia de la economía Tsimane' es esencialmente una *economía del*

momento y del consumo, es decir, con base en el intercambio diferido de bienes, lo que se puede llamar una economía del don. Cada población inculca en sus jóvenes un fuerte sentido de valores que lo obligan a compartir cualquier bien material. Todos los integrantes de la comunidad están sujetos también a un fuerte imperativo moral que los impulsa a recibir, reconocimiento de este 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 brinda 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 se realizaba el intercambio de la redistribución de los excedentes de los alimentos entre las familias nucleares de parentesco.

Para los Tsimane' la vida económica tiene un propósito social: mantiene y reproduce las sociedades locales y establece nexos entre ellas, la vida económica no persigue una acumulación de riqueza. Es importante entender estos contrastes de forma imperativa para visualizar como se mueve esta economía del momento en las comunidades intervenidas y no intervenidas, para poder sobrellevar y adoptar las variantes locales de integración de la economía de mercado global a sus propósitos.

La vida económica reciproca en las comunidades Tsimane' no es una esfera separado del resto de la vida social; de hecho, es una parte de la cotidianidad integralmente vinculada con la vida social, ritual y política. Que se debe comprender la economía Tsimane'. Los cambios que ha sufrido, debemos entenderla como parte de un sistema global. Los canjes en el dominio del comportamiento económico producen cambios en la sociedad común todo, de igual forma que los cambios en otras áreas sociales afectan a la vida económica.

Estas dos economías que están presentes en las comunidades intervenidas y no intervenidas, donde los sistemas de comercialización se abrieron paso de acuerdo a las circunstancias y épocas que se presentaron en cada región, en particular en la amazonia boliviana se dieron por

diversos factores que coincidieron: por el agotamiento de la explotación de los recursos naturales de la castaña, la penetración de los misioneros, la explotación indiscriminada de los recursos maderables, el comercio de cueros de animales, y las migraciones andinas hacia las zonas bajas para repoblar la amazonia con una visión altiplánica. Estos factores permitieron el desarrollo de un mercado regional y nacional, para los cuales la población local indígena ha sido clave por su conocimiento del medio y como fuerza de trabajo. Pero también produjo alteraciones no solo en los sistemas culturales sino cambios en los sistemas de uso de la tierra que afectan los ecosistemas naturales del bosque.

Por los contactos sostenidos y forzados las poblaciones indígenas se vieron obligadas a incorporarse al sistema mercantil y a todo el proceso de comercialización por la necesidad de sobrevivencia de las comunidades étnicas. La comercialización se debe entender como una forma de relaciones con el mercado en sus diversas variabilidades y mecanismos que el intermediario compra y vende los diversos productos básicos comerciales que se vale de ciertas astucias y técnicas: el crédito, el endeudamiento a largo plazo, el compadrazgo ficticio, la obligación y de imponer su producto, la facilidad de convencimiento, la obligación de que se los cuide sus pertenencias por ejemplo el cuidado de animales domésticos y la obligación o invitar el alcohol, con estas técnicas y habilidades han logrado controlar a los Tsimane' para su beneficio personal de fuerza productiva.

El comercio esta basada en la relación estricta de la oferta y la demanda. Estas relaciones permitieron establecer y consolidar un espacio temporal sociocultural en las inmediaciones urbanas, protagonizados entre productores y compradores. La comercialización en las comunidades Tsimane' fue introduciéndose de forma gradual, siendo uno de los caminos principales para poder obtener algunos productos e incorporando a nuevos espacios económicos, mediante los constantes contactos continuos y oportunos que realizan los intermediarios. Las relaciones socioeconómicas establecidas tienen implicaciones de control social. Discriminación, dominación, marginación, y explotación ejercida por los comerciantes en la población indígena.

Uno de los sistemas que utilizan los comerciantes para establecer las relaciones mercantiles

con las comunidades Tsimane' se basa en el intercambio asimétrico de los productos como ser: ollas de aluminio, alimentos, ropas usadas, y otros productos básicos comerciales que dejan a las comunidades Tsimane'. Los Tsimane' se acumulan de deudas, y tienen la obligación de pagar en especie por los productos comerciales adquiridos de sus proveedores. Cuando la población Tsimane' parece no demandar productos de los comerciantes, este utiliza estrategias no éticas como en el caso del alcohol. Un medio fácil es invitar el alcohol y luego proponer la venta de productos, pero también ofertar alcohol a cambio de productos. Por ejemplo, a cambio de un litro de alcohol tienen que dar de 10 a 15 paños de jatata al comerciante.

Los productos básicos que adquieren las familias Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima son: azúcar, fideo, sardina, galletas, dulces, balas, ropa, lineada anzuelo, antibióticos y otros. A principio estos productos comerciales fueron desconocidos por las comunidades Tsimane' asentados por todo el territorio. En el pasado los comerciantes obligaban a adquirir estas mercaderías que llevan consigo aunque alguno de estos no les sirviera a los Tsimane'. A principio los Tsimane' por naturaleza no consideraban importantes pero con el tiempo se hicieron imprescindibles.

Sin embargo, poco a poco esta situación fue cambiando, y acostumbrándose a introducir objetos metálicos que de alguna manera les facilitaba el trabajo como los machetes, hachas, cuchillos y algunas veces armas de fuego (salón y escopetas). Pero el costo que tenían que pagar por cada uno de esas mercaderías comerciales que son sumamente elevados, ya que sobrepasaba el doble o el triple del precio del mercado local. Mediante estas compras los Tsimane' quedaron endeudados por el resto de su vida, una cuenta que nunca se acababa de pagar.

Los comerciantes son muy hábiles y se aprovechan del desconocimiento de los precios de los productos Tsimane'. Los comerciales conocedor del valor de los productos rescatan ávidamente como el "...maní, algodón, café, fréjol, chocolate, arroz, maíz, plátano y la elaboración de paños de jatata que eran codiciados por los comerciantes..." (Borjano: 24/IV/99 citado en Tobias).

En la investigación se pudo constatar que los productos que se intercambian más a menudo son los artículos de primera necesidad con los productos agrícolas que ellos producen y otros recursos naturales. Es importante señalar que los productos básicos a medida que se alejan de los centros comerciales van adquiriendo nuevos precios de valor que equivale al triple del valor real. Estos productos son los que determinan los nuevos mecanismos de control y dominación hacia las comunidades Tsimane' intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima¹⁰⁰.

En la comunidad de SAI los intercambios que realizan los Tsimane' con los intermediarios es de forma asimétrica, los productos que intercambiaron en la primera semana son el plátano, arroz y cacao, con una ganancia evaluada de 413 Bs, según el intercambio del precio por unidad, el racimo equivalente a 5 Bs. la arroba de arroz a 10 Bs. y el kilo de cacao a 2,5 Bs. estos productos agrícolas y no agrícolas son intercambiados con los productos comerciales como el charque (cabeza de ganado), manteca, queso, jabón, etc. con una inversión del intermediario de 289 Bs. y una ganancia de 144 Bs. sin contar algunos precios por unidad, y la anterior semana los intercambios asimétricos que realizan en la comunidad de SAI con los productos agrícolas del maíz, plátano, yuca, cacao, arroz y Jatata, este último recurso natural de la jatata, es restringido en esta zona por las características que presenta la región. La ganancia evaluada de la comunidad de SAI es de 209 Bs. los productos comerciales que intercambio la comunidad son el charque, queso, pilas para linterna, chorizo, aceite de cocinar, etc. con una inversión del intermediario de 154 Bs. y una ganancia de 64.25 Bs. estos productos comerciales que lograron introducir los comerciantes, madereros con la finalidad de convertirse en un control y dominación para la comunidad de SAI, el consumo es cada vez mayor en esta comunidad intervenida.

En comparación con la comunidad de Campo Bello no intervenida, el intercambio que realizan con los productos agrícolas (plátano y arroz) es menor durante esta semana, con una ganancia evaluada de la comunidad de 102 Bs. y una inversión del intermediario de 70Bs, con una ganancia de 32 Bs. los productos que más se intercambio; es el charque (cabeza de ganado) y

¹⁰⁰ Ver anexo cuadro: 31-31.1 Comunidad intervenida San Antonio y la comunidad no intervenida de Campo Bello.

la anterior semana el intercambio que realizo la comunidad de CBNI con productos agrícolas del plátano, yuca y arroz., los productos comerciales son: harina, queso, jabón y azúcar con una inversión de capital del intermediario de 58 Bs. y una ganancia de 37.5 Bs. estas ganancias de los intermediarios es constante por la presencia que tienen en la comunidad que va acumulando por cada ingreso que realiza el comerciante.

Las comunidades seleccionadas de referencia por el río Maniqui Medio son San José de Yaranda y Cachuela, estas dos comunidades son tomadas en cuenta por la proximidad que tienen entre el uno y el otro¹⁰¹.

La comunidad de YI los productos agrícolas que intercambiaron son el maíz, jatata y arroz, con una ganancia de la comunidad evaluada a 204 Bs. y una inversión del intermediario de 160 Bs. y una ganancia de 138 Bs. los productos comerciales que intercambio el comerciante en esta semana son; el charque (cabeza de ganado), azúcar y manteca, estos productos comerciales son introducidos mediante las subidas que realizan los comerciantes a las comunidades de río arriba, la anterior semana los intercambios que realizo la comunidad de YI fueron yuca, arroz y la jatata, con una ganancia de 138 Bs. y una inversión del intermediario 149 Bs. con una ganancia de 176 Bs. los productos que intercambio con la comunidad son el charque, pilas para linterna, aspirina, sal, mentizan, jabón, encendedor, cuaderno, aceite de cocinar dulces, y manteca, estos productos comerciales tienen vital importancia para la comunidad de YI.

En comparación con la comunidad CNI, los productos agrícolas que intercambio la CNI en esta semana fue el maíz, plátano, jatata y arroz, estos productos son los que tiene mayor relevancia en la comunidad, con un ingreso de 163 Bs. y una inversión del intermediario de 115 Bs. con una ganancia de 125 Bs. por los productos comerciales que intercambio con los Tsimane' como el charque, jabón, pilas para linterna, azúcar, anzuelo, balas, cartucho¹⁶ y lineada cada uno de estos productos comerciales cobran vital importancia en la comunidad y el precio va incrementándose a medida que se va subiendo por el río Maniqui. La semana

¹⁰¹ Ver anexo cuadro: 32-32.1 Comunidad intervenida San José de Yaranda y la comunidad no intervenida de Cachuela.

anterior la comunidad de CNI intercambio 103 paños de jatata, 2@ de arroz y 4.5 días de trabajo, evaluado a 121 Bs. de la comunidad. Con una inversión del intermediario de 195 Bs. con una ganancia de 86,5 Bs. estos productos comerciales que introdujo el comerciante a la comunidad son; balas, jabón, pilas para linterna, cartucho 16, azúcar, charque, arroz y ropa de mercado, con estos productos comerciales que introducen los intermediarios están dando paso a la integración de la comunidad con el mercado donde la comunidad de CNI está entrando en ese proceso de dependencia, a pesar de la comunidad que produce arroz.

Por el muestreo que caracteriza la investigación se seleccionó por el río Maniquí alto a las comunidades intervenidas y no intervenidas de Voreyo y Catumare¹⁰², en la comunidad de VI, en esta semana intercambiaron; 2 racimos de plátano, 203 paños de jatata y 1.5 @ de arroz, con una ganancia evaluada a 253 Bs. y una inversión del intermediario de 199 Bs. con una ganancia de 54 Bs. que ha permitido recuperar su inversión, sin contar los sobrepagos que incrementaría de los paños de jatata en los centros urbanos, los productos que intercambió el comerciante durante esa semana fueron pantalón, balas, azúcar, corte, olla de aluminio jabón lejía, pilas de linterna, alcohol, jabón verde, sal y fideo, estos productos son los que más requieren la comunidad, los intercambios que realizó la anterior semana la comunidad de VI, intercambio 220 paños de jatata, evaluado a 220 Bs. cada uno a 1 Bs. con una inversión del intermediario de 192 Bs. y una ganancia de 28,5 Bs. sin contar los precios por unidad, los productos comerciales que adquirió la comunidad son; pantalón, balas, cartucho 16, pilas para linterna, manteca, anzuelo, olla de aluminio, sal, fideo, cuchillo, charque, linterna, azúcar, jabón y medicamentos, estos productos comerciales son los que más requiere la comunidad, donde el intermediario tiene doble ingreso por un lado por los productos comerciales que lleva consigo y la venta directa de los paños de jatata en el centro urbano y a nivel interdepartamental.

En comparación con la comunidad de Catumare no intervenida, los productos que intercambió la comunidad son 97 paños de jatata con una ganancia evaluada de 64 Bs. y una inversión del intermediario de 61 Bs. con una ganancia de 72 Bs. de los productos que intercambió como la:

¹⁰² Ver anexo cuadro: 33-33.1 Comunidad intervenida de Voreyo y la comunidad no intervenida Catumare.

azúcar, sal, ace, cartucho 16 y mentizán, y la anterior semana los productos que intercambio la comunidad CNI con la producción de 67 paños, evaluado a 80 Bs. y la inversión del intermediario de 72 Bs. con una ganancia de 60 Bs. por los productos comerciales que intercambio como el kerosene, pilas para linterna, cuchillo, camisa, pantalón y cartucho 16, estos productos comerciales son los que requirió la comunidad durante el trabajo de campo.

Por la carretera a Trinidad y Yucumo se tomo en cuenta a las comunidades de Manguito intervenida y el Dorado no intervenida¹⁰³, esta comunidad de MI se caracteriza por la producción de arroz y plátano, los productos que más intercambio en esta semana la comunidad son el plátano, arroz y huevo, intercambio 26 racimos, 41 @ de arroz y 14 huevos con una ganancia evaluada a 542 Bs. y con una inversión del intermediario de 398 Bs. y una ganancia de 157 Bs. por los productos comerciales como; manteca, pan, azúcar, kerosene, galletas de sal, fideo, queso, harina, charque, vestido, camisa, pantalón, aspirina, jabón, cartucho 16, pilas de linterna y coca, y la semana anterior los intercambios que realizo la comunidad de MI con los productos agrícolas de; 2 @ de maíz, 5 racimos de plátano y 13 @ de arroz, con una ganancia evaluada a 120 Bs. y una inversión del intermediario de 140 Bs. con una ganancia de 35.5 de los productos comerciales que intercambio con la comunidad de MI, son los siguientes: harina, charque, jabón, pilas para linterna azúcar, kerosene, camisa, pantalón y manteca son los que más requiere la comunidad intervenida. Es importante resaltar el consumo de la coca, que es de reciente apropiación en la comunidad debido por la influencia de los madereros que operan en la zona.

En comparación con la comunidad del Dorado no intervenida, los productos que intercambio en esta semana son; 2 racimos de plátano, 30 naranjas y 34 paños de jatata con una inversión evaluada a 82 Bs. y una inversión del intermediario de 66 Bs. con una ganancia de 115 Bs. los productos que intercambio son; soda, arroz, azúcar, sardina fideo, leche, galletas de dulce y atún y la semana anterior la comunidad del DNI intercambio 5 racimos de plátano, 43 paños de jatata, con un ingreso evaluado de 132.5 Bs. para la comunidad y una inversión del intermediario de 104 Bs. con una ganancia de 171 Bs. por los productos comerciales que introdujo a la comunidad no intervenida, estos productos comerciales son; azúcar, charque,

¹⁰³ Ver anexo cuadro: 34-34.1 Comunidad intervenida de Manguito y la comunidad no intervenida el Dorado.

pantalón, cartucho 16, camisa, soda y linterna, estos productos comerciales son lo que más requiere la comunidad y mediante por los cuales el intermediario los tienen controlados y endeudados por el resto de sus días.

Por la carretera Fátima tenemos a las comunidades de Cuverene intervenida y Aperecito no intervenida¹⁰⁴. Los productos que intercambio la comunidad CI en esta semana son; 4 cañas de azúcar, 17 papayas 5 racimos de plátano, 30 paños de jatata 3 kilos de carne de monte, un arco de adulto y una gallina, con un ingreso evaluada a 17 Bs. y una inversión del intermediario de 20 Bs. y una ganancia de 2,5 Bs. de los productos comerciales que intercambio como el: jabón y pilas para la linterna y la semana anterior la comunidad de CI intercambio 3 racimos de plátano, 1 racimo de guineo 129 paños de jatata con una ganancia evaluada de 147 Bs. para la comunidad y una inversión del intermediario de 116 Bs. con una ganancia de 32 Bs. por los productos que intercambio; kerosene, azúcar, jabón, sal, ropa, alcohol, penicilina, aspirina y mentizan, estos medicamentos se entregan a la comunidad de CI sin una receta médica que es otra de las formas de integración al mercado de las comunidades Tsimane', que se convierten directamente como consumidor y dependiente del mercado.

En comparación con la comunidad de Aperecito no intervenida, los productos que intercambio durante esa semana fueron 1 racimo de plátano y 2 kilos de carne de monte con una ganancia evaluada de 17 Bs. y una inversión del intermediario de 20 Bs. con una ganancia de 2.5 Bs. y la semana anterior la comunidad de ANI intercambio 1 gallina evaluada a 10 Bs. y una inversión del intermediario de 10 Bs. en esta comunidad no existió mucha demanda de los productos comerciales que los intermediarios llevan a las comunidades asentadas en el territorio Tsimane'.

Estos intercambios asimétricos que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas del territorio Tsimane', con los productos comerciales que introducen los intermediarios se convierte en una norma de un intercambio asimétrico donde las comunidades son las que más invierten y ganan muy poco en comparación con los proveedores que tienen doble ingreso

¹⁰⁴ Ver anexo cuadro: 35-35.1 Comunidad intervenida de Cuverene y la comunidad no intervenida de Aperecito.

usufructuando el producto para la acumulación del capital¹⁰⁵.

Los productos que más intercambian las comunidades intervenidas y no intervenidas son el arroz, plátano, maíz, yuca y otros, estas comunidades se diferencian unas a otras por la producción que tienen, algunas se caracterizan por ser mayores productores de arroz y plátano, estos dos productos son los que sustenta la economía del momento de los Tsimane' y es complementado con la producción del tejido de jatata, que les permite acceder a los otros productos comerciales que los intermediarios son los directos responsables de aprovisionarlos y realizar estos intercambios asimétricos.

Esta relación con el mercado es sumamente desventajosa por lo que tienen que acceder a los intercambios asimétricos con los intermediarios; por la lejanía de las comunidades intervenidas y no intervenidas, los precios de los productos comerciales son muy elevados, los bajos precios de los productos agrícolas y otros recursos naturales que intercambian, conduce a que los beneficios que ellos obtienen de esta relación, sean mínimos por el intercambio que realizan de producto a producto sin la circulación de la moneda, algunas comunidades intercambian más y otras menos, que están entrando a ese proceso de dependencia del mercado¹⁰⁶. En las entrevistas realizadas a las comunidades intervenidas y no intervenidas se pudo evidenciar que los Tsimane' invierten más y el intermediario invierte menos usufructuando el producto comercial, que se vuelve en un poder de dominación y control a las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Los productos agrícolas y otros recursos naturales que más intercambiaron las comunidades intervenidas y no intervenidas¹⁰⁷. Los productos que más intercambio las comunidades intervenidas y no intervenidas son la jatata con una producción de 3516 paños, 850 @ de arroz, 243 racimos de plátano, 65 @ de maíz, y 18,5 @ de yuca, estos productos agrícolas y no

¹⁰⁵ Ver anexo los siguientes cuadros: 36-36.1, 37-37.1, 38-38.1, 39-39.1, 40-40.1, 41-41.1, 42-42.1, 43-43.1, 44, 45-45.1, 46-46.1, 47, 48-48.1, 49- 49.1 y 50 de las comunidades intervenidas y no intervenidas: San Juan de Nápoles – San Miguel de Martirio, Jamnchi – Moseruna, Munday – Puerto Méndez, Ucuña – Misión Fátima, Vishiricansi – Campana, Alta Gracia – Arenales, Cosincho – Anachere, Emeya – Santa María, Dunuy, Charaton – Puchuya, Cara Cara – Candelaria de la Pampita, Maraca, Puerto Yucumo – San Ramón, Chacal – Cuchisama y Puerto Salas, asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

¹⁰⁶ Ver anexo cuadro: 51 Resumen del intercambio de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

¹⁰⁷ Ver anexo cuadro: 52 Total de productos intercambiados.

agrícolas son de mayor representatividad en la producción y que son los pilares de la economía del momento de los Tsimane' seguidamente esta el intercambio de carne de monte que es minino, otro de los recursos importantes son los animales domésticos que sirve para el intercambio como las 30 gallinas que intercambiaron con los intermediarios, que es otro potencial que aún no esta siendo explotado en las comunidades intervenidas y no intervenidas. Estos intercambios asimétricos que realizan las comunidades están en este proceso de integración al mercado por el crecimiento acelerado del consumo y la dependencia y la necesidad de los productos comerciales que cobraron una gran importancia en las comunidades. La demanda de los productos comerciales de las comunidades intervenidas y no intervenidas: son alimentos básicos, herramientas, instrumentos de caza y pesca, municiones, vestimenta y medicamentos donde los intermediarios les proveen a las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima

Con la demanda de los paños de jatata en los centros urbanos se incrementa la producción de estos recursos naturales en las comunidades Tsimane' como una fuente de ingreso directo para la economía del momento de los Tsimane', en 1990 se implemento un proyecto de investigación sobre el manejo y comercialización de la jatata con la participación directa del comité impulsor de los Tsimane' presentado a Conservación Internacional. En su ejecución el proyecto asumió el nombre genérico de "Proyecto Jatata". Si bien el proyecto constituyo una iniciativa y una experiencia de gestión y comercialización que permitió dar los primeros pasos y abrir las puertas al mercado regional, no tuvo sostenibilidad ni se dio continuidad a estos módulos comerciales en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

1. 1. Comercialización de los productos agrícolas

En los últimos años la comercialización de los productos agrícolas fue creciendo paulatinamente en los mercados regionales. Esta demanda generó un acelerado proceso de cambios. Por ejemplo los Tsimane' están siendo obligados a ampliar sus chacos con mayor capacidad de producción para poder abastecer la demanda y poder llevarlos a los mercados más cercanos de la región –las comunidades con mayor crecimiento poblacional y próximo a los centros urbanos– regionales. Es así el caso de las comunidades más próximas a San Borja

y Yucumo, por ejemplo están las comunidades de La Cruz, Puerto Yucumo, San Miguel del Martirio, San Antonio sobre el río Maniquí y por la carretera a Trinidad El Triunfo, Tacuaral del Matto y otras comunidades cercanas a la población urbana, son los que están implementando y ampliando la franja de producción agrícola.

La adquisición de los productos agrícolas se mueve en dos espacios comerciales; a nivel interno y externo. En el primer caso, los intermediarios (rescatadores) o comerciantes se introducen en las comunidades para llegar hasta las últimas comunidades asentadas por el río Maniquí y por la carretera a Fátima, esta última esta controlada por la empresa maderera que lleva el mismo nombre. Es importante indicar que donde hay aserraderos los comerciantes se convierten en proveedores de productos agrícolas a la empresa maderera para satisfacer al personal técnico administrativo. La empresa y los comerciantes empieza a ejercer el control sobre los productos agrícolas que producen las comunidades Tsimane' asentadas por la carretera Fátima.

Este proceso de control de los intermediarios mediante los productos comerciales que lograron introducir a las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima, han abierto un espacio de control estratégico mediante la apropiación de las vías principales que conectan a las comunidades asentadas en el Territorio; por el río Maniquí es controlado por los comerciantes y por la carretera Fátima esta la presencia de la empresa maderera. Estas apropiaciones de espacios y controles han generado la dependencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas y contar con el recurso humano para el beneficio individual de los intermediarios.

Las estrategias que utilizan los intermediarios en el sistema del intercambio asimétrico; es el endeudamiento, el crédito condicionado y la obligación de fijar los precios. Qué son los mecanismos más comunes que viabiliza la relación económica asimétrica con las familias nucleares asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

Por otra parte los Tsimane' como una sociedad autárquica también realizan la comercialización de sus productos agrícolas en los mercados regionales sin intermediarios.

Recorren grandes distancias por tierra y canoas cargado de sus productos agrícolas como el arroz, el plátano, la yuca, y el maíz, y paños de jatata que generalmente son para las necesidades básicas de alimento o de medicina.

1.2. Comercialización de animales y frutos silvestres

La venta de animales silvestres es reducida en el mercado local. Los animales que más se comercializan son la variedad de monos, aves como loros pequeños y otros animales. La gran mayoría son pequeños o crías, que son domesticados como mascotas dejando al cuidado y la responsabilidad a los hijos/as pequeños. Existe una fecha importante para la venta de los animales silvestres, que puede ser en el aniversario de San Borja y Yucumo, donde los Tsimane' aprovechan para realizar las transacciones que permite un mínimo ingreso económico para pasar la fiesta. Al igual, que los animales silvestres la comercialización de frutos silvestres es a través del sistema del ofrecimiento, recorriendo por las avenidas, pero es muy reducido. Durante todo el año se puede ver algunos frutos silvestres como la chonta, el majo, el motacú y otros que se ven en los mercados regionales y en épocas específicas. Estas comercializaciones temporales están ligadas con las otras actividades e ingresos económicos de los Tsimane'.

Es de observar que son los jóvenes son los que más participan en realizar estas actividades comerciales ya que la adquisición de la segunda lengua les permite comunicarse con el mundo regional y adquirir nuevos hábitos culturales acordes a la realidad del sistema mercantil. Este sistema mercantil se va difundiendo y ampliando sus redes a todas las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. La incorporación de las mujeres a la economía de mercado aún no esta consolidado en su totalidad debido a las limitaciones del idioma y la poca movilidad que son los factores más importantes y restringidos.

1.3. Centros comerciales regionales

Con el crecimiento poblacional, el desempleo y las migraciones constantes de la parte andina, dieron lugar a la creación de centros comerciales en San Borja, constituido como una de las

poblaciones urbanas de mayor crecimiento, donde un 67% que corresponde al comercio de abarrotes y un 33%, a ferreterías, electrodomésticos y casas comerciales de ropa usada y nueva, estas casas comerciales lograron consolidarse y ampliar el comercio mediante los lazos de parentesco, para así tener el control y el poder de abastecimiento de los productos comerciales a la población local y a las comunidades Tsimane’.

La distribución de estos centros comerciales esta en pleno centro de San Borja y es donde la mayoría de los Tsimane’ frecuentan, para adquirir los productos comerciales que necesitan de los proveedores, estos centros comerciales es la puerta de ingreso a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas del área, este contacto que realizan de forma directa los Tsimane’ y a la vez es compleja por la dinamicidad que genera el mercado en la fluctuación de los precios, la circulación de la moneda y los créditos que son categóricos para el consumo y la adquisición de los productos comerciales, que a lo largo se vuelven poderes de dominación y control para las comunidades Tsimane’ asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Estos sistemas de dependencia de los Tsimane’ con el mercado local con la compra directa de los productos básicos comerciales y la venta de productos agrícolas y otros recursos naturales en los centros urbanos, esta creando en las comunidades intervenidas y no intervenidas la dependencia directa del mercado bajo la lógica del sistema individual que a introducido la economía de mercado, que presiona cada vez más a la integración de la economía indígena mediante la acumulación del excedente que es el vehiculo que utilizan los centros comerciales y los intermediarios -comerciantes, madereros, colonos y ganaderos- que operan en las comunidades Tsimane’, donde las comunidades intervenidas y no intervenidas son los directos consumidores y dependientes de los productos básicos comerciales. Esta dependencia de los Tsimane’, de los centros comerciales ven un potencial económico rentable y seguro, donde los Tsimane’ desconocen de estas lógicas de acumulación del excedente mediante los productos básicos.

Estas relaciones de dependencia de forma directa e indirecta en los Tsimane’ es una reciprocidad negativa, donde el proveedor de los productos comerciales aprovecha al máximo

y se impone en el mundo, reduciendo el espacio de la reciprocidad cada día esta más informado sobre el manejo económico. En los Tsimane' como consumidores la lógica es diferente a cerca de los productos alimenticios y los instrumentos comerciales que adquieren en los centros urbanos, estas mercaderías comerciales están destinados para el consumo y la utilidad que se lo va a dar a un determinado producto comercial.

1.4. Apropiación de espacios para generar relaciones sociales

La apropiación de espacios se presenta a nivel interno y externo, en el primer caso es al interior de las comunidades mismas y a nivel externo se presenta en los encuentros en los centros urbanos donde se apropian de un espacio con la finalidad de comunicarse e informarse recíprocamente con el otro. Estos espacios apropiados en las comunidades intervenidas y no intervenidas es muy frecuente que se entreteje los encuentros sociales, por ejemplo en la preparación de la chicha, donde se mantiene una relación recíproca de cooperación y ayuda mutua cuando alguien esta realizando esta actividad desde el preparado, y el consumo final de la chicha, estas actividades oportunos entre las familias nucleares a creado espacios de comunicación y aprendizaje bajo la lógica de la practica de enseña recíproca.

Estos encuentros oportunos ligados con las actividades diarias que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas, dan lugar a dar nuevos significados para generar prácticas sociales y fortalecer los valores culturales recíprocamente utilizando adecuadamente las categorías. Estos encuentros oportunos permiten ampliar las redes sociales de los Tsimane' y promover nuevos encuentros en los espacios apropiados a partir de la actuación individual, familiar y comunal expresadas en la cotidianidad.

Los Tsimane' recrean estas relaciones socioculturales dentro de su mundo, que construyen y se apropian de nuevos espacios regionales temporales de los centros urbanos de San Borja y Yucumo, con la finalidad de reconocer y fortalecer los lazos de parentesco y ampliar la red comunal para socializar e enterarse de los hechos más importantes de las otras comunidades que interactúan a lo largo del Territorio Tsimane'. Los Tsimane' tiene el *don de comunicación y preocuparse por el otro*, reconocer y enterarse de los demás Tsimane', qué

están haciendo, dónde van, dónde se puede encontrar alimentos, quiénes están bajando o subiendo por el río y la carretera, qué problemas se presentaron en el camino, contar las aventuras o cuentos que se suscitan a diario. **“yo voy a San Borja para encontrarme con los otros parientes para que me cuenten algunas cosas, y ir a mirar películas”** (San Antonio 03/07/2003). Los espacios ocupados temporalmente en los centros urbanos son las esquinas de las calles de San Borja y las avenidas, estos espacios son ocupados por las familias íntegras, personales, que a principio es un grupo reducido y posteriormente se amplía la integración paulatina de los otros Tsimane’ que permiten realizar encuentros oportunos para dinamizar y complejizar la conversación étnica ligados por el elemento articulador de los chistes clásicos del sexo y otros. Manteniendo una *reciprocidad de información y confianza*

Estos encuentros oportunos permiten fortalecer y consolidar los valores culturales de los Tsimane’. Hall (1973) ha observado en su obra la dimensión oculta, un enfoque antropológico del uso del espacio, sobre la estructura de la experiencia tal y como ésta se mantiene y es configurada por las poblaciones étnicas “...aquellas experiencias profundas, comunes y no formuladas expresamente de las que participan quienes pertenecen a una determinada cultura, transmitiéndolas y comunicándolas sin saberlo, y que constituyen el telón de fondo de la pauta conforme a la cual se enjuician todos los demás acontecimientos...” (Hall, 1973: 145). Esta experiencia transmitida es un complejo de interacciones que se presentan en distintos niveles, ligados con la constante intercomunicación y socialización con el resto del capital humano y al mismo tiempo la existencia, en nuestro propio país esta la diversidad étnica asentada e expandida en todo el territorio boliviano.

La reciprocidad en estos espacios se presenta a partir de la **conversación mutua** entre los Tsimane’, donde la sabiduría de cada quien es su capacidad de percepción que aunada y generara la conversación “conversar es sintonizarse. Conversar es latir al mismo ritmo, lograr la empatía mutua” (Medina, 2001:53), en este encuentro e intercambio de saberes se generara una confianza mutua y se fortalecen las relaciones sociales en el marco de la complementariedad y el respeto mutuo entre ambos.

2. DEPENDENCIAS DEL MERCADO

2.1. Penetración del comercio en las comunidades Tsimane'

La penetración comercial en las comunidades Tsimane' se da con las primeras exploraciones por los misioneros redentoristas en 1621. La explotación de los recursos maderables; árboles que aún en la actualidad se sigue explotando este recurso natural en menor cantidad donde las empresas madereras se interiorizaron cada vez más al territorio Tsimane' deforestando su habitat. Finalmente la penetración de los caminos integradores cargadas con la colonización. Los primeros asentamientos se dieron en 1977, por su cuenta. En 1980 el Instituto Nacional de Colonización (I.N.C.) dio inicio a la colonización. Con la primera oleada de la migración en 1983 después de la gran sequía en las zonas andinas, especialmente en las provincias potosinas y la relocalización de los mineros. Seguido de la segunda oleada de la migración permanente, gracias a la apertura y el mejoramiento de caminos integradores que permitió la instalación de los colonizadores VSF (1995).

Si bien el proceso de colonización significó un avance, principalmente en solucionar problemas sociales y mejorar las condiciones de vida de algunos sectores sociales, trajo grandes consecuencias para la misma población migrante que tuvo que adaptarse a los nuevos espacios ecológicos y también para la misma población étnica que tuvo que enfrentar nuevos problemas.

Estas poblaciones indígenas no fueron tomadas en cuenta en el momento de la elaboración de estos planes desarrollistas en otorgar espacios productivos, con diversos fines. Se puede concluir, los que más fueron afectados fue la población indígena Tsimane' que habitaban y habitan esta región despojándolos y agrediéndolos de su Territorio de Origen, actualmente aún se presentan estos problemas de acceso a estos espacios ocupados por ellos. "...No son pocos los casos de desalojo de una comunidad por cooperativistas recién llegados a la zona con títulos de propiedad obtenidos en La Paz. Estas situaciones se dieron a pesar de que en los contratos de asentamiento provisional se establecía que se tenía que respetar los eventuales asentamientos indígenas en forma irrestricta..." VSF citado en Tobias (2000).

Con estos procesos de colonización y explotación de los recursos naturales, se van reduciendo el espacio geográfico y penetrando al territorio Tsimane'. Estas vivezas clandestinas esta generando cambios acelerados a nivel familiar y comunal en el despoblamiento de algunas comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Las familias Tsimane' se van alejando y internándose a las zonas más alejadas de difícil accesibilidad dejando de lado su origen que dio lugar a la creación de una comunidad.

Otro factor de penetración son los medios de transporte limitado por las carreteras abiertas por la empresa Fátima, por un lado implica el contacto directo con la integración al mercado con las comunidades Tsimane' donde pueden sacar sus productos agrícolas para realizar las ventas directas en los centros urbanos, por otro lado esta situación no se cumple debido a que la carretera es limitada, que es exclusivo de la empresa Fátima que opera en la zona, dejando de lado de qué ningún transporte publico puede ingresar a la zona **“...la empresa mantiene el camino y nadie nos ayuda para componer la carretera (...) sale de nuestro dinero y nosotros les damos lo que los Tsimane' nos piden a cambio de que nos muestren los árboles”** (Jamanchi 17/6/2003). Todo este proceso de marginación y aprovechamiento por parte de la empresa hacia las comunidades Tsimane' asentadas por la carretera Fátima. Esta condicionada para el beneficio de la empresa, son dueños y señores de la vía y también se sienten dueños de las comunidades Tsimane', esta empresa hace y deshace cuanto mejor le parezca a su criterio, amenazando y dando mal trato a los Tsimane', los cuales se sienten obligados a devolver con los recursos naturales que poseen.

Los comerciantes fluviales penetraron a controlar los sistemas de comunicación y accesibilidad por el río Maniqui y por la carretera Fátima, están los mismos madereros que operan en la zona. Con estas penetraciones constantes por parte de los rescatadores y aprovechadores de los recursos que producen y que tienen las comunidades Tsimane', lograron consolidar este proceso de penetración mercantil. Esta situación se va ampliando y moldeando de acuerdo a las exigencias de la demanda de los mercados regionales por los productos que producen las comunidades Tsimane' y la necesidad de las comunidades intervenidas y no intervenidas por los productos comerciales del mercado. El comerciante es el mismo en emprender, controlar y decidir sobre los productos que deben convertirse en objetos

de cambio, objetos de poder, discriminación y control social. En estos instantes mientras no exista un cambio de demanda, el arroz, el plátano, y la jatata que constituyen los productos más demandados por los comerciantes para el mercado regional y departamental y para los madereros son los árboles valiosos que posee el territorio Tsimane’.

El intercambio comercial asimétrico se realiza sin ninguna reglamentación ni control en los precios de los productos básicos. Los objetos de cambio se efectúan de una manera desventajosa, dejando el triple por ciento de la ganancia entre los comerciantes que realizan estas actividades. En este sistema de cambio, también debe tomarse en cuenta el crédito, y el endeudamiento a cuotas son los instrumentos de poder de dominación, explotación y control.

Los comerciantes realizan los viajes temporales al interior del Territorio Indígena Tsimane’, al igual que los madereros que llevan variedad de productos de primera necesidad, Estas visitas tan periódicas se traducen que el Tsimane’ constantemente este suministrado de nuevas mercaderías, que en general se vuelven dependientes en su subsistencia.

La escasez de la circulación monetaria, en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, obligan a que se acuda al intercambio asimétrico desigual, aprovechando los productos agrícolas que se producen en las comunidades. Las cosechas que se realizan en períodos bien determinados del año –la cosecha del arroz se lo realiza una vez al año– contribuyen necesariamente a la indisponibilidad de fondos monetarios y en productos para cancelar las deudas contraídas con los comerciantes.

“...De este modo el Tsimane’ se ve atrapado al interior de un proceso de endeudamiento donde el producto de una y hasta de dos cosechas, son aún insuficientes para liberarlo de esta nueva situación de dependencia que lo condena a subordinarse a la voluntad y a los abusos de los comerciantes...” (Castillo, 1988:35).

Todo esto se explica de la siguiente manera: los productos de primera necesidad (azúcar, sal, fideo, balas jabón, medicamentos, vestidos, telas de corte, anzuelos, alcohol y otros productos) adquiridos por el comerciante y llevados por ellos mismos adquieren un poder de control de

dominación hacia las poblaciones indígenas, donde el mercader tiene el control absoluto de la dominación. La población Tsimane' al no tener los sistemas de circulación monetaria de compra y venta, acude a este sistema de crédito, rompiendo periódicamente su sistema tradicional sustituyendo o reemplazando otros valores culturales ajenos a su origen étnico. Por ejemplo la chicha es un elemento importante en las comunidades y es el principal articulador y fortalecedor de las relaciones socio-culturales, pero se ve **reemplazado por el alcohol** que de alguna manera altera el sistema de comportamiento, en los varones ya que según confirma Castillo (1985) el alcohol, que es, una de los más peligrosas bebidas por sus efectos disociativos. Como se mencionó anteriormente la chicha es el principal motor de las relaciones sociales y es reemplazada por el alcohol generando conflictos internos como las disputas familiares que lleva al fondo de la desintegración del grupo, finalmente el abandono de la comunidad.

Estos reemplazos de productos comerciales están generando una reciprocidad negativa donde el mal se acrecienta con la intromisión del alcohol generando otros comportamientos ajenos a ellos, donde el consumo del alcohol se convierte en un sistema individual de **satisfacción momentánea** con la finalidad de seguir endeudándose cada vez más, a diferencia de la chicha que tiene dos significados como **valor de consumo** y **valor simbólico**, este consumo de la chicha amplía la búsqueda de la satisfacción del consumo y fortalece las relaciones sociales; por ejemplo cuando se recibe la chicha es el momento donde se valora y el donadora adquiere prestigio **“ella sabe preparar chicha”** (Anachere16/06/2002). Estos consumos de la chicha, son consumidos hasta el final para satisfacer a los consumidores

Otros de los aspectos es en la elaboración de los sarai¹⁰⁸ antes eran realizados con hilos naturales extraídos del algodón que tienen sembrados en las cercanías de las viviendas o en los chacos. Estos hilos tenían un tratamiento adecuado, en el proceso del teñido, –el teñido lo realizaban con plantas naturales extraídas del monte dando colores adecuados, como el amarillo, petróleo morado–. En la actualidad esta técnica de la elaboración de los hilos de algodón son olvidados en la gran parte por la población étnica y están siendo reemplazados

¹⁰⁸ El sarai o el marico son bolsas de multiuso que les permiten transportar diversos productos o cargar a los niños pequeños, la elaboración de los sarai lo realizan todas las mujeres.

con los hilos comerciales que aceptaron estas modificaciones en los sarai en las comunidades asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima.

Otra de las modificaciones que están sufriendo los Tsimane' son los instrumentos de caza (arco y las flechas) que utilizan los hombres de la segunda generación. El arco y la flecha están siendo remplazados por las armas de fuego como la escopeta, el salón. Uno de ellos menciona **“yo ya me he olvidado de cazar y pescar con flechas por que he conseguido un salón que comprado de los madereros, que es más fácil cazar y solamente mi papá no más caza con las flechas”** (Martirio 10/ 5/2003)

Con estos procesos de penetración de los productos comerciales por ejemplo la ropa americana usada, los medicamentos farmacéuticos y otros, son suministrados por los comerciantes sin dar un tratamiento adecuado sobre lo qué puede ocurrir sobre las consecuencias de estos medicamentos, haciéndose pasar como médicos de campo. La introducción de estos productos genera grandes modificaciones y comportamientos en las comunidades expandidas a lo largo de territorio Tsimane', especialmente en las zonas de accesibilidad por el río Maniquí y la carretera Fátima, que están siendo invadidos por estos sistemas comerciales bajo la lógica del sistema de endeudamiento.

Con todos estos reemplazos de productos comerciales como la lana sintética y las armas de fuego en las comunidades intervenidas y no intervenidas están fortaleciendo la reciprocidad negativa que se presenta de forma antagónica y que es muy bien aprovechado por los intermediarios que dan lugar a neutralizar a la **reciprocidad de utilidad** del producto, donde tiene un *valor de utilidad* y un *valor simbólico*, por ejemplo el arco de cazar **“tu no sabes cazar aún pero vas a aprender (...) esta es tu primera salida que vamos a ir cazar y traeremos contigo el animal que casé, para tener un prestigio y ser un buen cazador”** (Aperecito, 18/05/03). Cosa que no ocurre con las armas de fuego que no tiene ese valor simbólico que los Tsimane' le otorgan, solamente cuanta con un valor de utilidad.

2.2. Crédito (endeudamiento-obligación)

El crédito es una de las políticas del sistema económico mercantil que entró en vigencia a partir de la creciente demanda y necesidad de la población en diferentes ámbitos y niveles. Existen créditos a corto, mediano y largo plazo. Este sistema de crédito fue adoptado por los comerciantes inescrupulosos que operan en la región, bajo la política del sistema del *endeudamiento y la obligación* de adquirir los productos agrícolas y otros recursos que producen las comunidades intervenidas y no intervenidas, con la finalidad de comercializar los productos comerciales que ellos introducen, para luego realizar los cobros con intereses mayores, sin previa consulta ni control de las deudas por las comunidades asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima. Los testimonios de los Tsimane' ilustran como funciona el crédito entre los comerciantes y los Tsimane': **El Quitito me dejó este antibiótico para la gripe y tengo que pagarle con la jatata que tengo que sacar del monte (...). Yo ya le pagué todo, pero él me sigue cobrando de lo que me dejó más antes. Él se enoja cuando le decimos que no le debemos nada y entra a la casa y busca cualquier cosa para llevárselo. Busca la radio, escopeta o nuestras sajajas¹⁰⁹ o nos quiere pegar y nos grita.** (Santa Maria 25/4/03). Estas relaciones asimétricas que realizan los comerciantes con las comunidades intervenidas y no intervenidas esta generando cambios de de comportamiento en el sistema reciproco, donde las comunidades Tsimane' ven el crédito como una forma de acceder a un producto comercial el valor de consumo y valor de utilidad al producto adquirido.

La penetración de los comerciantes en el Territorio Tsimane' se da en las primeras décadas de este siglo, estuvo cargada de mucha violencia, abusos a las mujeres de los Tsimane', castigando con látigos, como evidenciamos con los testimonios orales **“Yo era una vecina de Candido Salas, él era comerciante, esto era por 1957... pero él era malo con los Chimanes, los amarraba. Había en su patio un horcón que le llamaba embremadero, ahí los amarraba y les daba huasca a los Chimanes** en Tobias (2000), viéndolos como a los peores seres humanos más conocidos como “marginales” o “tribus salvajes” Chichón (1992). Esta marginalidad y discriminación a la población Tsimane', se debía a la falta de políticas comerciales y el desconocimiento y la desinformación de la existencia del grupo étnico y de

¹⁰⁹ Las Sajajas son los mosquiteros, que sirve para descansar y evitar la picadura de los mosquitos.

los demás grupos étnicos que existieron por décadas en la amazonia y en el chaco boliviano. Estas relaciones de alteridad y superioridad de los comerciantes hacia los Tsimane' aún se mantiene vigente en los comerciantes que operan en la región, aprovechando y distorsionando la lógica de la reciprocidad negativa.

Los maltratos y abusos de los comerciantes hacia la población Tsimane' eran desbastadores. Por ejemplo, otro comerciante acudía a este sistema de aprovechamiento cuando estaba embriagado y violaba a las mujeres y las comunidades tuvieron que reaccionar advirtiéndole que lo iban a matar. Con estos constantes abusos y aprovechamientos de parte de los comerciantes que operan en la región se sigue manteniendo en la actualidad este sistema de control. Por ejemplo el comerciante Pancho López que opera por el río Maniqui obligó a uno de los Tsimane' que le cargara la jatata con prepotencia y obligación **“El Pancho López siempre viene enojado y entra a nuestras casas. Saca lo que encuentra en la olla, nos quita nuestros mosquiteros y se los lleva a su canoa para que nosotros le ayudemos a bajar empujando el callapo¹¹⁰, dándonos un kilo de azúcar y a veces no nos paga de lo que lo hemos ayudado. Cuando suben los comerciantes siempre nos obligan que nos saquemos dulces y otros cosas”** (Munday 17/4/2003). Estas obligaciones y endeudamientos a través del sistema del crédito son constantes. Algunas familias Tsimane' optaron por huir de la comunidad internándose en la selva. Es decir alejarse de los comerciantes cuando se sienten presionados por el comportamiento y hábitos existenciales que ejercen los comerciantes. Por esta razón se generó una reciprocidad restringida en las familias nucleares donde tuvieron que implementar un nuevo sistema de vida

Según Ellis (1998) el sistema que utilizan los comerciantes para acceder a los Tsimane' es a través del “enojo” como expresión de control de su alteridad, “...el enojo es percibido por los Chimanes en los minúsculos detalles de expresión corporal de parientes cercanos, otros Chimanes y no Chimanes...” (Ellis, 1998:89). Como el miedo que se presenta en un momento crítico de la razón y el otro control de dominación, está relacionado con el embrujo “...las consecuencias del enojo se sufren finalmente con dolor y enfermedad como los resultados de un hechizo o también de una violencia directa...” (Ellis, 1998:89). Los comentarios que

¹¹⁰ El callapo, es un medio de transporte que permite bajar entre 2.500 a 3.000 paños de jatata.

realiza Ellis nos permiten aproximarnos y diferenciar que los comerciantes lograron aprovecharse de los valores culturales, descritos anteriormente dentro de su cosmovisión simbólica. Estos valores son muy bien utilizados y aprovechados por los comerciantes, para realizar los intercambios en beneficio de los que proveen el producto comercial, ya que los Tsimane' en las comunidades intervenidas y no intervenidas tienen otra visión e interpretación de sus expresiones culturales. Que están marcadas y definidas bajo la lógica de la reciprocidad de solidaridad, que están enraizadas en los valores culturales de los Tsimane'.

Los comerciantes a lo largo de su actividad comercial aprendieron el idioma Tsimane' para aprovecharse de este sistema de relaciones asimétricas sociales comunicativas. Cuando llega a las viviendas, utilizan el término de **“Chetidye”** que significa pariente. El uso de ese término implica el punto de partida de una conversación y obligación para dejar los productos comerciales que él lleva consigo y tener el control y el poder por medio del alcohol que comienza a invitarles y obligándolos a compartir la bebida. Anota las deudas en un cuaderno de cuentas. Después de un tiempo o a la vuelta de su viaje por las demás comunidades asentadas por más arriba cobrará a su regreso la deuda ya sea en paños de jatata, racimos de plátanos, arrobas de arroz o animales domésticos. El comerciante puede quedarse en las comunidades Tsimane' o en sus bases de operación entre 45 a 95 días como el caso de uno de los comerciantes que tienen su centro de acopio en el Territorio Tsimane' **“ la Nora nos hace trabajar desde las 5:00 de la mañana hasta las 11: 00 de la noche en el monte (...) ella tiene su campamento en medio del monte y no nos deja salir, dice que tenemos que trabajar más, el doble de lo que sacamos”** (Cuchisama 10/26/2003) dependiendo del tiempo y la distancia que le demora en recolectar los productos de las comunidades asentadas por el río Maniqui.

El endeudamiento de las comunidades asentadas en el río Maniqui y la carretera Fátima, se da a partir de los productos comerciales que logran adquirir de los comerciantes, madereros, ganaderos, colonos y otros, bajo la lógica de una relación asimétrica que se sienten superiores y mejores que la población étnica Tsimane'. Todo este ciclo de control, dominación y aprovechamiento está construido bajo los prejuicios categoriales de asignación de representatividad haciendo comparaciones con sus propios hijos y la población regional


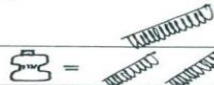


















































































“**pareces un Tsimane’**”. (San Borja 02/02/2003). Estos elementos que llevan a dar nombres de catalogación, marginación, discriminación, y comparación, por el hecho de pertenecer a una cultura distinta y ajena a su realidad. Están generando en las comunidades intervenidas y no intervenidas un ambiente de reciprocidad negativa donde algunos Tsimane’ están perdiendo el idioma y no quieren hablar y adquieren nuevos comportamientos ajenos a su identidad.

Estos sistemas de control del poder de dominación, obligación y endeudamiento mediante los créditos son los que usan los comerciantes, madereros, y otros para lograr mayores beneficios y dejar cada vez en la peor pobreza a las comunidades Tsimane’ por el río Maniqui y la carretera Fátima, por los diversos factores que atraviesan: la inserción acelerada a la lógica del mercado, la falta de conocimientos de políticas comerciales, (la cuenta, el costo de inversión, ganancia del producto, el precio de lo que se consume y lo que debe de pagarse con los productos que las comunidades producen). Generando relaciones recíprocas asimétricas donde no existe la reciprocidad de solidaridad con el otro si no de aprovecharse del otro mediante los productos comerciales que introducen y obligan para el consumo, perdiendo el valor de necesidad de *consumo y utilidad*. La lógica de las comunidades intervenidas y no intervenidas está regulada por el sistema de redistribución recíproca de dar, recibir, y devolver en los momentos oportunos. Todos estos factores que se van presentando en la cotidianidad contribuyen en tener una visión amplia de la problemática en cuestión que está aún vigente en el siglo veintiuno.

2.3. Adquisición de productos de las casas comerciales

Estas casas comerciales son los principales proveedores de la variedad de productos, ya sean comestibles, ropas, ferreterías y otros insumos que se encuentran asentados en San Borja y Yucumo. Estas casas comerciales suministran a la población urbana y la población rural, como es el caso de las comunidades Tsimane’ asentadas a lo largo del territorio Tsimane’ por el río Maniqui y la carretera Fátima que acceden como compradores y consumidores (**ver la siguiente figura: 9 productos comerciales con los precios en San Borja y el equivalente con los productos de la comunidad**) de los productos comerciales, y como se debe

FIGURA: 9 PRODUCTOS COMERCIALES CON LOS PRECIOS EN SAN BORJA Y EL EQUIVALENTE CON LOS PRODUCTOS DE LA COMUNIDAD

	Precio en Bs.	Precio en Jatata	Precio en Arroz
	SAN BORJA		
1 Litro de Aceite	 5	 = 	 =  
1 Kg. Azúcar	 3	 = 	 =  
1 Par de pilas	 2.50	 = 	 =  
1 Tubo	 2.50	 = 	 =  
1 Cuchillo	 5	 = 	 =  
1 Camisa	 5	 = 	 =  
1 Kg. de sal	 0.50	 = 	 =  
1 Kg. de fideo	 3	 = 	 =  
1 Litro de alcohol	 5	 = 	 =  
1 Jabón	 1	 = 	 =  
1 Kg. de harina	 3	 = 	 =  
1 Caja de balas	 15	 = 	 =  
1 Kg. de charque	 10	 = 	 =  
1 Kg. de manteca	 7	 = 	 =  

(FUENTE: PONGAMOS EN PRÁCTICA)

intercambiar de acuerdo al valor del producto con el valor de la mercadería.

El sistema que utilizan las casas comerciales es la venta directa de los productos que comercializan. En algunos casos los comerciantes dan a crédito para atraer a los consumidores Tsimane' que lograron generar sistemas de confianza o de "casero" (a), que permita el consumo exclusivamente de la casa comercial que le proveerá por un buen tiempo determinado. Los productos comerciales que consumen los Tsimane' dependen de la necesidad que ellos tienen. La gran demanda que tienen las comunidades intervenidas y no intervenidas por los productos comerciales, son introducidos y aceptados sistemáticamente, a medida que realizan los constantes contactos con los centros comerciales de forma directa e indirecta con los comerciantes, madereros, y colonos.

Este proceso acelerado de integración al mercado, dio lugar a adquirir nuevos valores y comportamientos culturales ajenos a su cultura étnica en las comunidades intervenidas y no

intervenidas, la dependencia a este sistema mercantil a repercutiendo en las comunidades alejadas de los centros urbanos en un proceso de integración y dependencia del mercado. Donde las comunidades intervenidas y no intervenidas están siendo incorporados a un nuevo sistema de vida individual por las características que presenta la economía de mercado, donde las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima se caracterizan por una economía recíproca del momento.

2.4. Compadrazgo ficticio simbólico

El sistema de compadrazgo es uno de los caminos viables para ampliar las redes sociales de un determinado grupo étnico, estructuradas bajo el sistema recíproco: del respeto, prestigio, solidaridad y responsabilidad que son los requisitos principales que deben cumplir el ser humano para acceder al compadrazgo. La elección del compadre o comadre se lo realiza a la familia que cumpla estos pre-requisitos establecidos por el grupo en cuestión y bajo la mirada de las leyes de la sociedad. Esto exige recorrer por una serie de rituales simbólicos que determinaran y fortalecen los lazos sociales. Este sistema de compadrazgo es representado en su gran mayoría por la población andina. En el caso particular de las comunidades Tsimane' la elección del compadrazgo se lo elige a la persona que es sincera, solidaria, y comprometido con ellos.

Los comerciantes se aprovechan de este sistema de elección de compadres para beneficiarse y aprovechar al máximo estas relaciones sociales para el beneficio personal del comerciante rompiendo las reglas que implica el respeto, prestigio y una cooperación mutua entre los compadres. Este sistema de compadrazgo es utilizado por los comerciantes con la finalidad de ampliar y fortalecer sus actividades comerciales bajo la lógica del *sistema servicial* y obligación hacia sus nuevos compadres Tsimane'. El sistema servicial implica que el Tsimane' tiene que proveerlo de los recursos obtenidos de las actividades que realizan en la caza, pesca y la agricultura una parte de su producción o con la alimentación diaria de las esposas que cocinan durante su estadía. También consiste en dar órdenes en el cuidado de los animales domésticos en particular de chanchos pequeños y gallinas. **“mi compadre... me dejo este chanco chiquitito para que se lo cuide y me dijo que le de comer y cuando este**

grande se lo va a llevar a San Borja” (Anachere 15/6/2002). Para el comerciante en sí, el sistema de compadrazgo es ficticio no existe y no se cumple ni se practican estos dones de ampliación de las redes sociales en las comunidades intervenidas y no intervenidas. Es otro de los sistemas de control y dominación que adoptaron los comerciantes para poder beneficiarse y aprovechar al máximo estas relaciones sociales encubiertas.

2.5. Búsqueda de empleos temporales

Con la deforestación de los suelos y la reducción de animales silvestres, las comunidades intervenidas y no intervenidas próximas a la población de San Borja y Yucumo asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima vieron los empleos temporales como una fuente de ingresos anuales, que les permitía en gran manera cubrir algunas de las demandas y necesidades de cada familia nuclear. Estos trabajos temporales, anuales, están generando ingresos económicos, abriendo el abanico de las posibilidades de la integración al mercado laboral por la creciente demanda de los empleadores: colonos y madereros. Pero por otro lado los empleadores utilizan al capital humano Tsimane’ como fuente primaria para beneficiarse a costa del otro y esta creando el despoblamiento de las comunidades Tsimane’, especialmente de los esposos y jóvenes que coinciden en épocas de siembra y cosecha de los productos agrícolas con la explotación de la madera.

Los colonos emplean a los hombres Tsimane’ para realizar los trabajos temporales más duros, la apertura de nuevos chacos mediante el sistema de tala y quema de árboles y la cosecha del arroz. Las comunidades que realizan estos trabajos eventuales son los que están asentados por el río Maniqui de la parte de abajo y al alrededor de los colonos por las cercanías a los centros urbanos de San Borja y Yucumo. Estos trabajos temporales les permite acceder a algunos productos comerciales y tener algo de ingresos económicos, no existe una ley de contrato ni cuentan con un seguro que sea favorable para los que trabajan. El sistema de pago lo realizan mediante dos formas: el pago por jornal de 25 Bs. sin almuerzo, 20 Bs. con almuerzo y el otro pago se lo realiza en especie del total de la producción. Este pago consiste en dar un mínimo porcentaje de los productos agrícolas cosechados de 2 a 4 arrobos de arroz el valor de 80 a 100 Bs. aproximadamente. La cosecha de arroz se demora de acuerdo a la extensión del terreno

agrícola, que puede ser de 25 a 70 días. Si bien estos sistemas de pago son expuestos en escena bajo un mutuo acuerdo entre el empleador y el empleado, este acuerdo en la mayoría de los casos no se cumple a su cabalidad en la forma de pago **“me debe aun el colono, cuando yo he ido a trabajar a su chaco para cosechar su arroz que se estaba pasando, me dijo que me iba a pagar por día y solamente me dio 75 Bs. y me dijo que me iba a pagar cuando venda su arroz. Me debe”** (Cuverene 28/5/2003).

Otro de los empleadores son los madereros que requieren la habilidad y el conocimiento de los Tsimane' para internarse en la selva en busca de maderas preciosas. El trabajo del Tsimane' consiste en buscar árboles, cuando los encuentra comienza a rozar el área marca el árbol, y abre sendas con el machete. Luego el contratista realiza el proceso del tumbado con los motosierristas para luego llevar al rodeo y que las maquinarias arrastren hacia un punto para el posterior traslado al aserradero. El que contrata a los Tsimane' se compromete en cubrir los gastos de alimentación, proponiéndole que por cada árbol de 2.80 mts. de diámetro le pagaría 50 Bs. y a cuenta le aprovisionaría de víveres comerciales como azúcar, arroz, fideo, sardina, sal, y coca¹¹¹ pero en menor cantidad. Esta adquisición corre a cuenta de quien va a encontrar los árboles o el que trabaja con el contratista. En algunos casos el contratista ofrece escopeta, salón y bicicleta (a medio uso) que tienen que pagar con los árboles que encuentra en el Territorio. Los comerciantes venden un salón a medio uso equivalente a 600 y 700 Bs. en San Borja. Los madereros intercambian por 15 árboles de mara. Además cuando los Tsimane' se internan en la selva en busca de los árboles, los Tsimane' aprovechan para cazar animales silvestres y esto se vende o se intercambia con los trabajadores del campamento.

Al igual que los comerciantes, los contratistas madereros acuden al sistema del endeudamiento por adelantado, dejando o repartiendo los productos que llevan consigo: azúcar, sal, sardina, fideo, tenis (kichute), sandalias, balas, tubos, y galletas. Así aseguran al personal que trabajara con él durante la zafra. Estos adelantos sirven como un pacto de contrato entre ambas partes entre el contratista y el contratado. Al adquirir estos productos comerciales, los Tsimane' se sienten comprometidos en devolver estos adelantos con el trabajo de la búsqueda de las

¹¹¹ Si bien la coca es un producto importante para la gran mayoría de la población andina, los madereros la adoptaron e incorporaron a su medio, para no sentir el cansancio y el hambre en la selva cuando están internados por un buen tiempo en la búsqueda de los árboles.

maderas preciosas.

Al igual, que los comerciantes, colonos, madereros, ganaderos, siempre están viendo la forma de explotar y aprovecharse de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas a lo largo del territorio. Mientras menos conozcan los Tsimane' sobre las leyes del trabajo y los sistemas comerciales, mejor para los empleadores que acuden a esta lógica del control del poder bajo la mirada del desprecio. Las comunidades asentadas por la carretera Fátima, en particular los jóvenes y los esposos son los que más trabajan con los madereros anualmente, hasta concluir la zafra de la madera dejando a las mujeres Tsimane' a sobrevivir con plátano que es el sustento diario de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Los Tsimane' que son empleados adquieren nuevos hábitos y modismos de comportamiento, dejando de lado su estructura de origen **“me gusta bolear la coca, y cigarro ya no me gusta mucho el tabaco, quiero ser como los madereros o napos”** (Apercito 22/8/2003). Este sistema de adopción de hábitos genera un campo nuevo de estudio de la realidad cambiante.

La presencia de los empleadores o contratistas, profundiza la expansión de la economía de mercado en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima; que ha generado cambios en el comportamiento social de las familias nucleares, que han logrado introducir el sistema del individualismo. Como resultado de estos procesos de integración al mercado, los contratistas o empleadores han ganado poder y han generado mayor dependencia de los indígenas Tsimane' hacia ellos y sus bienes¹¹².

Esta búsqueda de empleos temporales son frecuentes en los indígenas Tsimane', los que les contratan temporalmente son los madereros, comerciantes y otros empleadores, para realizar diversos trabajos, en la madera, el comercio, la agricultura y otros empleos. En las comunidades intervenidas y no intervenidas existen dos grupos de población; entre los que acceden a la búsqueda de los empleos temporales y los que no buscan estos empleos. Un 79 % no accede a la búsqueda de los empleos temporales y 21% buscan los empleos temporales.

¹¹² Ver anexo cuadro: 53 Resumen trabajo asalariado de los Tsimane' con los contratistas.

De las 374 entrevistas realizadas se identificó 7 variables de los empleadores, entre ellos están: campesinos, madereros, comerciantes, pariente, ganadero, otro pariente y otro. Estos empleadores buscan la mano de obra calificada de los indígenas Tsimane' para poder cubrir sus necesidades y demandas.

De las 36 comunidades intervenidas y no intervenidas, los que trabajaron esta semana con el campesino fueron requeridos 11 veces, trabajaron 50 días, y ganaron un valor total de 1035 Bs. de los cuales un 72.72% es pago en Bs. y un 27.27% le deben, la semana anterior, trabajaron 33 días, ganaron un monto total de 698 Bs. y un 85,74% es pago en Bs. y el 14.26% le deben. Estos empleos temporales que adquieren Tsimane', les genera unos ingresos económicos por los servicios prestados en las actividades asignadas por su empleador.

Seguidamente esta los madereros como empleadores, estos contratistas acuden al recurso humano disponible de las comunidades intervenidas y no intervenidas, los empleados Tsimane' realizan actividades específicas como la búsqueda de árboles preciosos, y es otra de las fuentes para acceder al empleo temporal, que la mayoría de la población entrevistada por la carretera Fátima acuden a este empleo durante la zafra, 25 veces trabajaron con los madereros en esta semana, con un total de 228 días, un monto total ganado de 5535 Bs. que el 12% es deuda, que adquirieron los productos comerciales durante la zafra, un 68% es pagado en Bs. y 20% le deben. La semana anterior trabajaron 292 días, un monto ganado total de 7347 Bs. de los cuales que un 8% es deuda contraída, un 60% es pagado en Bs. y 32% le deben. Con toda estas penetraciones de los contratistas esta generando, en primer lugar la deforestación de los recursos maderables, cada vez es más limitado estos recursos naturales, donde no existe una política ambiental de parte de las empresas maderas que operan en el territorio Tsimane', en segundo lugar están siendo integrados los jóvenes a un sistema individual adoptando e incorporando nuevos valores y hábitos de comportamiento dentro de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Otro de los empleadores son los comerciantes que frecuentan por el río Maniqui y las otras comunidades accesibles por carretera, durante esta semana Tsimane' fueron requeridos 10 veces, trabajaron 45 días y ganaron un total de 1095 Bs. que un 62.5% es pago directo en Bs. y

un 37.5% le deben, la semana anterior trabajaron 54 días, un monto total ganado de 867 Bs. el 25% es deuda, un 62.5% es pagado en Bs. y finalmente un 12.5% le deben. Estos empleos temporales con los comerciantes les permite acceder a ciertos productos comerciales a cuenta del trabajo que van a realizar los indígenas Tsimane', como la bajada de callapos por el río Maniqui, que son muy mal pagados por la responsabilidad que implica transportar los paños de jatata hasta los centros urbanos. Es otra de las razones que esta afecta el sistema reciproco de las comunidades intervenidas y no intervenidas, obligando a los varones a que les ayuden en esta actividad para poder apoderarse de la mano de obra disponible cuando los comerciantes lo requieran.

Al igual que los madereros, comerciantes, existe otro empleador que es el mismo pariente, donde requieren a los indígenas Tsimane' en las actividades de la apertura de nuevos chacos, cosecha de arroz y otros trabajos temporales, les emplearon 13 veces, durante esta semana trabajaron 39 días, ganaron un monto total de 625 Bs. donde el 12.5% es deuda, el 87.5% es pagado en Bs. la semana anterior a esa trabajaron 21.5 días, ganando un monto total de 800 Bs. de los cuales el 66.7% es pagado en Bs. y un 33.3% le deben. Estos empleos temporales otorgados por los mismos parientes permiten acceder al sistema mercantil pero por otro lado implica el fortalecimiento y la relación con los que están más integrados a la lógica del mercado, que presentan las mismas comunidades intervenidas y no intervenidas.

Posteriormente esta la presencia de los ganaderos como los empleadores que requieren a los Tsimane' en trabajos temporales para realizar actividades de roza y limpieza en los establos, los Tsimane' fueron requeridos 4 veces, que trabajaron 16 días, ganando un monto total de 238 Bs. durante esta semana, de los cuales un 66.67% es pagado en Bs. y 33.33% le deben, la semana anterior trabajaron 20,5 días percibiendo un monto total de 328 Bs. que el 66.66% es pagado en Bs. y 33.34% le deben. Estos empleos son muy bien aceptados por las comunidades intervenidas y no intervenidas, pero que también tienen ciertas cargas negativas por el relacionamiento que expresa el empleador, inhibiendo al indígena de acceder a mejores salarios y le impide a escapar de la necesidad de tener algún ingreso económico para satisfacer sus necesidades de la familia nuclear.

Seguidamente están los otros parientes que les emplean a los Tsimane', que requirieron 6 veces, trabajaron 15 días, durante esta semana ganando un monto total de 385 Bs. que el 83.35% es pagado en Bs. y un 16.65% es deuda, la semana anterior trabajaron 7 días, con un monto total ganado de 210 Bs. y el 100% le deben. Estos otros parientes son de procedencia étnica distintita a ellos, como por ejemplo los yuracares, mojeños que requieren los trabajos temporales a los Tsimane' por ser grandes rozadores y cosechadores de arroz.

Finalmente esta los otros empleadores que es ajeno a los demás, los Tsimane' fueron requeridos durante 10 veces, trabajaron 61 días, ganaron un total de 1295 Bs. durante esta semana, el 62,5% es pagado en Bs. y 37.5% le deben, la anterior semana trabajaron 65 días, un monto total ganado de 1650 Bs. un 75% es pagado en Bs. y un 25% le deben. Estos empleos temporales es aprovechado por los indígenas Tsimane' para poder acceder al mercado pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas, que es una de las fuentes para tener ingresos económicos para las familias, donde la economía indígena esta regulada por las múltiples relaciones de reciprocidad, de carácter económico, pues se basa en una serie de dones y contra dones que bien antes de circular y de ser consumidos por necesidad han tenido que ser producidos y estar representados por el prestigio que caracteriza a una familia en ciertos momentos de la vida de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Esta búsqueda de empleos temporales de las comunidades intervenidas y no intervenidas a abierto un espacio en el campo laboral y profundizo la integración al mercado, dando diferentes matices, incorporando al indígena a la forma de vida de la sociedad nacional, pero que es necesario abolir la discriminación, la superioridad de parte los empleadores.

3. RELACIONES COMERCIALES.

Para Castillo (1989) las relaciones comerciales son un puente de comunicación con la sociedad regional y las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Es decir, las relaciones comerciales tienen una vital importancia para ampliar las redes sociales, pero no son gestionadas adecuadamente por existir un monopolio y control de los espacios

regionales de San Borja.

Los centros comerciales de San Borja y Yucumo concentran fuertes capitales y generan grandes movimientos económicos gracias a la fluctuación de los productos comerciales que son un poder de dominación y control a diferencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas que venden barato sus productos agrícolas y otros recursos productos, compran las mercaderías comerciales a costos elevados por los precios que obedece a la oferta y demanda del mercado. Al ser el Tsimane' el productor y consumidor a diferencia de los otros no Tsimane' que son grandes comerciantes, prestamistas, con un poder económico estable esto marca grandes diferencias de desigualdad con las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y carretera Fátima.

3.1. Misioneros

Cuando se consolidó el Vicariato Apostólico de Reyes en el departamento del Beni, tenía varias residencias; Reyes, Rurrenabaque, Santa Rosa, San Borja y Misión Fátima. Esta Misión, a principio se estableció en Cara Cara en 1950 y no pudo desarrollarse en su totalidad debido a los factores y problemas que se presentaron para llegar a la población Tsimane'. Tuvieron que desalojar el espacio elegido, para interiorizarse por más arriba subiendo por el río Maniqui se establecieron a la orilla derecha del río Chiman y realizaron la nueva la fundación de la Misión de Fátima en 1955. El padre Marcelino abandono la Misión por problemas de salud dejando a cargo del nuevo padre Martin Baur, a quién le tocó reconstruir y fortalecer la Misión realizando trabajos importantes, como la pista de aterrizaje para aviones pequeños Cessna y medianos Bimotores DC3 o C4. La inauguración fue en 1959 y aprobado en 1977 por aeronáutica, después compró un tractor, una peladora de arroz, en 1960 adquirió en San Borja 15 vaquillas, que llevaron por sendas y más tarde recibieron del gobierno suizo una ayuda para fortalecer la ganadería con ganado de raza. (Santa Gertrudis, Pardo Suizo, Neloren). Posteriormente llegó a concluir la construcción de la posta, la escuela y la iglesia con la importación de la campana donada, adquiriendo fama a lo largo de su vida acompañado por los Tsimane', paralelamente se abrió camino en la conversión religiosa de las familias asentadas por las cercanías de la Misión.

El padre Baur les dio a los Tsimane' algunas bases referente los sistemas comerciales con la finalidad de fortalecer los valores culturales de los Tsimane' y también vinieron yuracares y trinitarios¹¹³ "...estos últimos aparecen con la esperanza de vivir a expensas de los Chimanos. Les pagaban con unas chucherías de vidrios, imitando en esto un poco a los blancos. Estos trinitarios querían aprovechar el trabajo de los Chimanos para su provecho propio. En otros términos a someter a los Chimanos, esto fue precisamente lo contrario de lo que yo quería hacer con los Chimanos: levantar a los Chimanos, hacerles comprender su propio y dignidad y vida, de no seguir de rodillas delante de cualquier hombre que no fuera de su etnia, hombres responsables de su propia dignidad y vida a ser solamente mozos, sino dueños de sí mismos" (Frésard, 1999: 67).

Con las políticas comerciales del redentorista, la Misión crecía en número de habitantes y económicamente se estaba consolidando con la producción del arroz y la jatata que logró comercializar los productos de la zona en los mercados regionales de San Borja con la ayuda de las familias Tsimane'. Se dieron los primeros pasos sobre los sistemas comerciales, para que no sean engañados, marginados, o discriminados. No duraron los comerciantes en fijar los ojos para realizar la comercialización y lograr aprovecharse en su amplitud, como el P. Baur comentaba "como un enjambre de buitres se echan sobre la carroña sobre la Misión, para cosechar lo que ellos no habían plantado, si hubieran hecho un negocio legal, justo, según las reglas del comercio, no hubiera nada que decir, pero hubo fraudes, engaños, mentiras, alcohol, y alcohol para pervertir a la gente. De ellos han aprendido los Chimanos a mentir y a robar, especialmente los niños y jóvenes" Frésard (1999 Op. Cit.17). La Misión instaló su propia tienda para comercializar en la misma zona. Allí se compraba y se vendía a un precio justo y todos tenían acceso desde su propia economía, en la Misión no se vendía alcohol sino cosas útiles que les sirviera para la caza, la pesca y vestimenta, bajo una lógica justa del intercambio beneficiando a las familias Tsimane'.

Con este nuevo asentamientos de la misión en el territorio Tsimane' que tiene la finalidad de implementar un programa de evangelización como una de las alternativas para así evitar la

¹¹³ Los yuracares y los trinitarios son otros grupos étnicos asentados en el territorio boliviano, al ser Bolivia multilingüe y Pluricultural.

explotación de los agentes externos, donde la Misión introduce los productos comerciales y medicamentos, que se convierte como una alternativa para que el indígena tenga acceso a estas nuevas necesidades.

Con todo este proceso de implementación estratégica del redentorista altera ciertos hábitos culturales, 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 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 la misión, genera una disminución de la oferta ambiental y una mayor necesidad de conseguir dinero para comprar los productos y alimentos comerciales importados y vendidos por las misiones.

Donde la tierra se vuelve, en efecto, el bien de todos: el don y la reciprocidad vuelven hacer los fundamentos del trabajo. Los Tsimane' se dan cuenta que el estatuto de la tierra es un asunto capital, puesto que su privatización conduce a la desaparición del sistema recíproco que es un elemento crucial de su relación con el mundo occidental.

Para los Tsimane' la tierra es un fuente de su subsistencia que fue creada para el uso de todo solo Dios posee la tierra. El cultivo de la tierra como el fruto de la tierra es lo mismo que crear hijos. Comprar la tierra por consecuencia sería la misma cosa que compra al hombre, lo que significaría la pérdida del concepto moral de ser humano y por consiguiente de la dignidad trascendental del ser hombre.

3.2. Comerciantes

Los comerciantes que realizan estas actividades comerciales, en la mayoría de los casos existen una secuencia cronológica transmitiendo a los hijos (as) para dar continuidad con este sistema laboral para tener ingresos económicos de los beneficios que trae consigo la interacción de esta actividad comercial, manteniendo el círculo del comercio bajo la lógica del

aprovechamiento a costa de las comunidades intervenidas y no intervenidas. Los comerciantes se desplazan a lo largo del río Maniqui, en canoas impulsados con motor fuera de borda, llevando la variedad de productos comerciales alcohol, azúcar, fideo, sal, galletas, pan, sardina, medicamentos, ropa, balas, tubos, lana, y otros productos comerciales para realizar el intercambio asimétrico con las comunidades Tsimane', beneficiándose con grandes sumas de ganancia por los productos comerciales que introducen. **“Los comerciantes nos roban nuestra jatata se lo alzan y se lo llevan al callapo. Sí no tenemos la jatata entran a la casa buscan el arroz que tenemos guardado, se lo alzan y si no hay el arroz agarran a las gallinas. Se lo llevan sin pagar, también se lo llevan a los chanchos grandes y las crías, se lo llevan a otra comunidad para que se lo cuide los otros parientes. También el maíz que tenemos para nuestra chicha lo ocultan o se lo llevan para darlo a los chanchos, así trabajan los comerciantes. Les roban a nuestros parientes por que no saben cuanto deben de las cosas que sacaron entre todos (...) también les roban porque no saben contar las mujeres y los hombres por que no hay escuelas. Cuando no se cumple con el trabajo de lo que le debemos o no lo ayudamos a cargar. Los comerciantes son malos, se enojan y nos amenazan que nos va a embrujar, dan hasta palo, sacan cuchillo nos amenazan (...). Cuando no hay comerciantes se vive tranquilo y mejor, los comerciantes van subiendo por el río, también hacen bulla y gritan cuando están borrachos. Asustan con cualquier cosa, así nuestros parientes sufren mucho. Algunos parientes ya saben cuando vienen los comerciantes y escapan al monte”** (Munday 17/82003).

Los comerciantes tienen el control de las comunidades y de los recursos que se encuentran en la zona, se sienten los únicos dueños, de los cuales pueden disponer en cualquier momento **“yo he comprado con dos jabones los 10 palos de balsa y yo me he dejado aquí para luego llevármelo”** (Cuchisama 15/7/2002). Al internarse los comerciantes en las comunidades más alejadas del río Maniqui lograron identificar zonas de mayor crecimiento del recurso de la jatata para así tener el control del espacio y explotarlo al máximo, con la intervención de las familias Tsimane', ejerciendo un estricto control a los trabajadores Tsimane', que tejen los paños de jatata y realizando otras actividades agrícolas, que a lo largo este espacio encontrado se esta volviendo otro de los poderes de control y formas de explotación a las comunidades asentadas en el río Maniqui **“La Nora tiene su campamento cerca de la serranía donde**

existe bastante jatata, y ella nos hace trabajar todos los días sin descansar y nos da la comida que nosotros hemos sembrado yuca, y plátano. Y tenemos que ir a cazar nosotros mismos y tenemos que entregarlo a ella lo que encontramos los bichos para que no se enoje, cuando se enoja nos pega y también tenemos que pedir permiso para sacar la yuca y el plátano, sino le pedimos permiso ella se enoja y nos quita nuestras camas” (Cuchisama 21/7/2002). El problema que se encuentra, es cuando los comerciantes son desconsiderados cuando les quitan sus camas, radios, o los paños de jatata que no son destinados para él, un comerciante nos dice **“...también hay ciertos comerciantes que quieren ser dueños del río de los Chimanes, sacrificándolos por demás en el trabajo de la jajata. Estos colegas se hacen de compromiso con Santa Cruz 30.000 paños, se van con mercadería donde ellos no pueden ni moverse, ni venirse, les meten la mercadería hasta 200 a 300 paños a las personas de ahí no se mueven hasta terminar y no le dejan al Chimane que se vaya a su casa, cuando mucho se asa un plátano, entonces esa gente esta sumamente sufrida... por que ya es mucho y nosotros no tenemos cabida, se los llevan y los amontonan como amontonar ganado...”** (Tobias, 2000:104). De las comunidades de Maniquí arriba de un total de las familias el 30% ha ido a trabajar con los comerciantes bajo un sistema compulsivo. Los testimonios ilustran estos hechos de explotación en los campamentos de los jatateros.

Al mismo tiempo existen diferencias entre los comerciantes: unos cuentan con altos capitales, que generar grandes ingresos y movimientos económicos a través de la comercialización, que emplean el sistema del endeudamiento. Por eso muchas comunidades Tsimane’, están endeudadas por el resto de sus vidas con el tejido de la jatata y las cosechas adelantadas y la presión de los comerciantes que algunas veces usan la fuerza física, para conseguir sus fines bajo el sistema de intercambio asimétrico.

Este intercambio asimétrico que es muy simple: que es el cambio de una cosa por otra donde el producto comercial es dado sin el valor simbólico que solamente es visto desde el punto de vista de la acumulación del capital para el beneficio del intermediario, en este intercambio encontramos únicamente cosas materiales, en la reciprocidad se hallan estas mismas cosas, pero que esta sustentado por el don, que es algo innato, espiritual que se puede denominar

amistad solidaria como Mauss denomina “mana” y Temple identifica como el “don”. En el intercambio asimétrico, no existe ningún efecto a nivel del prestigio, solamente se ve la usufructuación de los productos comerciales para poderse aprovechar del otro mediante estos productos comerciales que se vuelven un poder de dominación y control al otro.

Los comerciantes se pueden clasificar en tres bloques; **(1)** los mayoristas que recogen grandes cantidades entre 15.000 a 25.000 paños de jatata, bajando por el río Maniquí con 10 a 15 callapos, cuentan con importantes mercados interdepartamentales comprometidos con Santa Cruz, Beni, y La Paz. **(2)** los comerciantes medianos que recogen entre 10.000 a 15.000 paños de jatata, y **(3)** los comerciantes pequeños que recogen entre 5.000 a 10.000 paños de jatata la comercialización de estos recursos los realizan a las provincias y al mercado local de San Borja. Una vez concluido el cobro de la deuda de los paños de jatata, animales y productos agrícolas, acuden a otro sistema de control que es quitarles las camas, radio o prometiéndolo que los va pagar en dinero cuando lleguen a San Borja así obligándoles a que les ayude a bajar con los callapos por el río Maniquí. La bajada puede demorar de 10 a 15 días dependió del caudal del río.

3.3. Ganaderos

Los ganaderos se consolidaron en el departamento del Beni con un 70 % de producción bobina. Se fortalece esta actividad ganadera con la apertura de mercados en los departamentos de La Paz, transportando las cabezas por vía aérea, generando grandes movimientos económicos. Esto permitió apropiarse de grandes hectáreas del territorio beniano por unos cuantos ganaderos para luego formar la nueva elite dominante introduciendo ganados de raza como Nelore, Pardo Zuizo, Cebú, Criollo, y otras razas. Entre los ganaderos, existe la lucha de poderes y el prestigio de exposición de vehículos último modelo, en los centros urbanos de la región de San Borja. Los ganaderos más grandes que cuentan con 3.500 a 15.000 y más cabezas de ganado, el ganadero mediano cuenta con 1.000 a 3.500 cabezas y finalmente esta el ganadero pequeño que cuenta con 500 a 1.000 cabezas de ganado. En la actualidad algunos de los ganaderos pequeños son absorbidos por los grandes ganaderos que compran sus tierras para convertirse en latifundistas.

Los ganaderos se dedican exclusivamente a estas actividades relacionadas con la ganadería y no cultivan productos agrícolas. Se subvencionan con productos agrícolas que las comunidades intervenidas y no intervenidas producen como el arroz, plátano, maíz y yuca, que están asentadas por las cercanías de las estancias ganaderas, con la finalidad de interactuar el comercio con los ganaderos y los comunidades Tsimane'. La técnica que emplea los ganaderos es el mismo sistema del endeudamiento por adelantado. Pocos son los que compran con dinero el precio es de 10 Bs. la arroba de arroz y 3 a 5 Bs. el racimo de plátano.

Estos intercambios que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas con los ganaderos generan una relación asimétrica por un lado no valora el trabajo que implica la cosecha del arroz, la distancia, el tiempo invertido, por otro lado genera un intercambio de producto comercial por un producto agrícola que no tiene el valor simbólico, donde las comunidades intervenidas y no intervenidas estas regidas por las reglas de la reciprocidad de la *economía del momento y del consumo*, reguladas mediante la solidaridad, la mistad y la *confianza* que dan cuando dejan a cuanta un producto al ganadero, esta confianza otorgada por las comunidades intervenidas y no intervenidas es muy bien aprovechado por el ganadero para satisfacer sus necesidades individuales, y no de las comunidades Tsimane'.

Los productos que adquieren las comunidades intervenidas y no intervenidas de los ganaderos son en algunos casos productos comerciales, restos de carne (cabeza de ganado), estos intercambios que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas lo realizan por **necesidad de subsistencia** pero que se vuelven desfavorables en el momento del intercambio para las comunidades intervenidas y no intervenidas, por la dependencia que genera este intercambio asimétrico en conseguir los productos comerciales que los ganaderos les proveen de estos recursos mediante el sistema del crédito, comprometiéndose las comunidades intervenidas y no intervenidas a pagar con la producción agrícola o emplearse para múltiples actividades, hasta pagar su deuda adquirida. Estas adquisiciones o créditos generan una *reciprocidad negativa en cubierta* con el sistema individual del intercambio que a expandido la integración al mercado en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, reduciendo el espacio de la economía del momento de los Tsimane' que se sustenta en la reciprocidad.

3.4. Madereros

La actividad maderera se inicia a partir de la escasez de los recursos naturales de la castaña 1850 en la amazonia boliviana, la explotación maderera en San Borja se da a partir del 3 de Mayo de 1987, en el bosque Tsimane'. Esto no quiere decir que esta actividad tiene 17 años de explotación ilegal, si no que se practica desde tiempos atrás "...las primeras empresas forestales llegaron a la región después de la apertura de la carretera en 1977 los costos de la madera por vía aérea eran demasiado elevados..." (VSF,op, Cit 97). Las empresas adjudicadas para la explotación forestal de los recursos naturales maderables en el territorio Tsimane', previa selección por la Corporación de Desarrollo Forestal Regional Norte (CDF-RN) son beneficiadas a las empresas extranjeras para la ejecución de los inventarios forestales, con superficies aproximadas extraídos de la región de Chimane: Un diagnostico de la biodiversidad y la problemática ambiental (1989)¹¹⁴.

Con la adjudicación de las empresas madereras se consolidaron la explotación legal de los recursos maderables; como la mara, que es la más codiciada por el mercado nacional y internacional cedro, y el roble. Estas empresas adjudicadas para la explotación tienen que cumplir ciertos contratos y convenios bajo una política de reforestación que implica su adecuado manejo sostenible de estos recursos renovables respaldados por ley. En la práctica esta ley no se cumple, no está garantizado el repoblamiento de estos recursos naturales en la región. Extrajeron en cantidades considerables, estos recursos maderables beneficiándose en particular las empresas extranjeras que operaban en la zona hasta 1998 deforestaron en gran magnitud estos recursos naturales. Con esta explotación indiscriminada de los recursos maderables en las zonas próximas a las empresas maderas, los madereros fueron ampliado la red de explotación abriendo sendas y posteriormente caminos con maquinarias pesadas, desbastaron los montes, los arroyos y el ecosistema de la región donde las comunidades intervenidas y no intervenidas habitan en el territorio Tsimane'. Para continuar la obtención de estos recursos maderables fueron desbastando el Territorio Tsimane' a lo largo de estos 17 años de explotación. Utilizando a los indígenas Tsimane' como buscadores de palos para la

¹¹⁴ ver anexo cuadro: 54 Concesiones adjudicadas de las empresas madereras para su explotación.

explotación de estos recursos naturales para el beneficio del contratista y la empresa a cambio de un monto de dinero o de productos comerciales que necesita las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Esta extracción de los recursos maderables valorados bajo bastante por la deforestación que ha generado la empresa maderera que opera en el Territorio sin un manejo sostenible, y optaron por explotar las otras maderas existentes en la zona, como ser: palo maria, verdolago, ochoó, gabú, leche leche y almendrillo como maderas de construcción que se encuentran en el interior de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

La empresa Fátima, que aún trabaja en la zona, controla la carretera Fátima, que es uso exclusivo de la compañía para que ningún otro vehículo particular pueda transitar por esta carretera. Esta carretera es mantenida anualmente por la empresa para la zafra, esta explotación de la madera esta ligada a la explotación de las comunidades asentadas por la carretera Fátima.

El sistema que practican los madereros es a través de la entrega directa de los productos comerciales que introducen en las comunidades intervenidas y no intervenidas, estos productos comerciales adquieren un valor mercantil para el beneficio del maderero y no para las comunidades intervenidas y no intervenidas que la adquisición de estos productos comerciales es por *necesidad de consumo* que tienen un valor simbólico. Esta recepción del producto comercial se convierte en una obligación de retribuir con el trabajo que es asignado por el maderero en la búsqueda de maderas preciosas.

Otra de las técnicas que utilizan los madereros es la entrega de los productos comerciales a las comunidades intervenidas y no intervenidas, mediante el sistema del endeudamiento y el crédito. Estas entregas de los productos comerciales que realizan los maderos a las familias nucleares, es con la finalidad de asegurar la mano de obra barata disponible cuando lo requieran en la zafra, finalmente esta la apropiación de los productos agrícolas que las comunidades intervenidas y no intervenidas producen, como los animales domésticos, que son sustraídas de los chacos y de los almacenamientos en las casas, argumentando de que no han

pagado la deuda acumulada y por no buscar los árboles deseados **“llego el “chiman”¹¹⁵ enojado, gritando, paro la camioneta. Entró a mi casa, se saco la comida que estaba cocinando, se llevo una cabeza de plátano, un gallo diciendo que me iba a pagar cuando vuelva... nunca me pago se enojo y me quiso pegarme nomás”** (Cuverene 29/10/2003). Los maderos no entienden esta lo lógica de la reciprocidad de hospitalidad que las comunidades intervenidas y no intervenidas emplean en la sobrevivencia de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Los madereros contratan a los Tsimane' como buscadores de árboles, (rumbeadores), gracias a su conocimiento ancestral que llevan por décadas por la constante interacción recíproca entre el ser humano y la naturaleza. Los Tsimane' buscan los empleos temporales, anuales o hasta que concluya la zafra de la explotación de la madera, que pueden trabajar con la misma empresa que opera en la zona o con él contratista. La forma de pago es el mismo sistema de endeudamiento por adelantado, el crédito y el compromiso de pagar después, proveyendo productos comerciales 2 Kg. de azúcar, fideo, sal balas, coca, bicarbonato de sodio que va a cuenta del trabajo. Pero al final no se llega a concretar en el acuerdo que llegaron en la forma de pago, sustentados con diversas justificaciones imaginarias por parte del contratista para no cubrir con lo que se comprometió. Este sistema de conocimiento, que es, un “don” que tienen los Tsimane' de su territorio y sus recursos naturales es aprovechado por los madereros con la finalidad de mejorar sus ingresos económicos y acumular el capital individual deseado, gracias a este conocimiento que tienen las comunidades intervenidas y no intervenidas se convierte en un trabajo en retribución de lo adquirió los productos comerciales.

Esta forma de aprovechamiento y explotación es constante en las comunidades asentadas por la carretera Fátima que viven en condiciones desfavorables, al no existir los contratos vigentes y el compromiso de cubrir el pago respectivo. Toda esta situación de contratos anuales o eventuales está generando despoblamientos comunales, dejando de lado la producción agrícola, a las esposas e hijos, descuidando los sistemas de producción reciproco y se pasó a depender crecientemente de los madereros y de sus productos comerciales que introducen en

¹¹⁵ El Chiman, es utilizado como sobrenombre de uno de los chóferes de la empresa Fátima, que es el mas temido por las comunidades Tsimane'.

las comunidades intervenidas y no intervenidas desconociendo el sistema recíproco de las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

3.5. Colonos

Los colonos como anteriormente se mencionó, es producto de las migraciones y los desempleos que ocasionaron en la parte andina. Estas migraciones dieron origen de introducirse en la amazonia, desconociendo algunas estructuras ecológicas por la fragilidad del terreno amazónico, este proceso de migración fue apoyado por el Instituto de Colonización a los migrantes aymaras y quechuas para que den un uso adecuado del terreno que les ofreció el instituto.

El objetivo del Instituto de Colonización es la repoblación y el asentamiento permanente de las poblaciones migrantes, rural-rural, es decir "...de campesinos del altiplano y los valles hacia los Yungas, la faja subandina y los llanos, para mejorar su calidad de vida, incorporar nuevas tierras a la economía del país, incentivar la industria forestal y agroindustrial..." Arce (1989). Su éxito o fracaso ha sido medido por el número de colonos que han mantenido o abandonado su propiedad.

Estas migraciones de asentamientos de los colonos llegaron a ser muy problemáticas, por el escaso conocimiento de los migrantes con el entorno ecológico amazónico creando el mal uso de los recursos naturales y en especial de la fragilidad de los suelos amazónicos, que lograron beneficiarse con las políticas estatales desfavoreciendo a las comunidades intervenidas y no intervenidas Tsimane' **"los colonos se sienten dueños de los montes y por la pampa ya no nos dejan entrar tenemos que dar la vuelta y pedir permiso (...) lotearon nuestros territorios de caza y constantemente nos están amenazando"** (Santa Anita del Maniqui 29/11/2003). Las poblaciones indígenas que habitaban y habitan en esta zona, se están convirtiendo en cárceles territoriales, donde los colonos lograron consolidarse, expandirse y penetrar a lo largo del Territorio Tsimane', con la finalidad de concentrarlos en un espacio reducido y para así tener a su disposición la mano de obra barata

Los colonos, una mínima parte se dedican a la agricultura extensiva del cultivo del arroz, del plátano, maíz, cítricos, que venden en grandes cantidades en los centros comerciales y cuentan con los recursos humanos de los Tsimane', que los emplean para la cosecha de los cultivos de arroz y otras actividades serviciales.

La otra parte de los colonos se dedican a la ganadería, ampliando su espacio terrenal y introduciéndose al territorio Tsimane' moviendo los hitos limítrofes para consolidar y apropiarse del espacio usufructuado a las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

Todo este proceso de apropiación y penetración al territorio Tsimane' por parte de los colonos, es otro de las formas de controlar y dominar los espacios territoriales que las comunidades intervenidas y no intervenidas han heredado ancestralmente y que hoy es respaldado y acreditado por el Estado como el Territorio indígena Tsimane' (TICH). Estas penetraciones y apropiaciones por los colonos están convirtiendo en cárceles territoriales para las comunidades asentadas en todo el territorio Tsimane'.

El sistema de reciprocidad en la parte andina se basa a partir del principio de autoridad, donde este principio es expresado a partir de la organización socio-política que se basa en dos principios distintos y complementarios un principio de unión en un principio de posición. “El principio de unión participa la representación de la sociedad como totalidad y unidad la (marca o el ayllu, por ejemplo); pero estas unidades sociales se expresan también a partir de un principio de oposición) (Temple,2003:99) en el sentido que Levi Strauss atribuye arriba abajo, donde la sociedad esta dividida correlativamente (aransaya/urinsaya) izquierda/derecha, de tal manera que se complementada con la una y la otra, que no pueden estar separadas, es por esta razón que la estructura reciproca en la parte andina es dar redistribuir y consumir de acuerdo a los códigos establecidos por la reciprocidad. Donde los colonos están teniendo ciertas limitaciones en le territorio amazónico donde la lógica es distinta en las poblaciones amazónicas por ser economías del momento.

QUINTA PARTE:

1. PERCEPCIÓN DE LA NUEVA ECONOMÍA AMAZÓNICA A PARTIR DE LOS TSIMANE'

1.1. La economía indígena del don en los Tsimane'

Como se mostró en los anteriores capítulos sobre la economía del momento y del consumo de las comunidades intervenidas y no intervenidas es esencialmente una economía del don, es decir, tiene como base la reciprocidad del consumo y la redistribución de productos de bienes. Cada comunidad intervenida y no intervenida 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. Temple (2003) denomina la *amistad* que es la esencia misma de la economía del don, lo que mantiene a los bienes en una constante dinamicidad interactuando 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 de solidaridad y necesidad en la economía del don. La generosidad trae consigo prestigio y realza el status del donante; cuando mayor y más valioso sea el regalo, mayor será el beneficio derivado de la acción de dar, que trae consigo también dones de regreso para satisfacer las necesidades cotidianas. Tanto las actividades de intercambio individual como las colectivas son también motivadas por el deseo de establecer relaciones sociales estratégicas con las otras comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima, el lucro o la acumulación de riqueza no son factores motivantes en esta economía del momento y del consumo.

La redistribución se lleva a cabo tanto en contextos informales como en formales o rituales. Una forma común de la redistribución es la comida, pescados productos agrícolas, carne de monte que puede ser cosida o cruda, que son consumidos entre las familias nucleares dentro de un grupo local; otro factor determinante es el consumo de la chicha donde el donador

redistribuye para que se consuma lo producido. Otra de las redistribuciones recíprocas se presentan en las actividades de caza, pesca, y el trabajo en la apertura de nuevos chacos, las cosechas agrícolas, donde se reafirma la solidaridad del grupo de parentesco local y provee a cada familia nuclear una mayor seguridad para subsistir. Esta redistribución proporciona el acceso a los productos comerciales que son encargados a los que están de salida a los centros urbanos, donde el común denominador es la generosidad de satisfacer las necesidades mutuas en las comunidades intervenidas y no intervenidas.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas del territorio Tsimane' no existe la acumulación de riqueza material; se trata de fortalecer los lazos sociales útiles o alianzas entre *en el que da y el que recibe*. El dar y recibir, en esta economía del momento y del consumo, es fundamental reafirma los lazos de solidaridad social entre los Tsimane' y las familias nucleares.

1.2. Orden moral y solidaridad social

Todo comportamiento económico está guiado por un orden moral social amplio que esta sustentado en los valores y normas. *Dar y recibir* es parte de este *orden moral*. Para asegurar que la economía del don funcione, las comunidades intervenidas y no intervenidas han desarrollado valores culturales que inculcan en cada uno de sus miembros de la importancia de dar, recibir y devolver cuando el otro necesita, este orden moral esta bien enraizado en los Tsimane', donde la economía del momento y del consumo no funcionaría sin estas normas recíprocas. Nadie sentiría ninguna obligación de dar nada y, si lo hiciera, el receptor no estaría obligado a recibir el regalo o recíprocamente.

La *generosidad* se ha convertido en el valor central en este sistema moral y continúa siendo premiado con un mayor prestigio y un gran status. Las comunidades intervenidas y no intervenidas han desarrollado estos sistemas del don de *compartir lo que tienen y debe ser consumido o redistribuido*, sin esperar algo en retorno, donde la hospitalidad es el móvil de la reciprocidad. Por otro lado, las comunidades intervenidas y no intervenidas reaccionan negativamente ante actitudes egoístas y ante el atesoramiento o acumulación de bienes

materiales de cualquier clase. Es decir los miembros de un asentamiento local que se comportan de manera mezquina, que esconden la comida o esconden 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 momento y del consumo, determina la manera en que los bienes y servicios circulan al interior de las comunidades Tsimane'. Reforzando por los procesos históricos que han tenido las poblaciones amazónicas, tal como es interpretada en el mito, el orden moral de las comunidades intervenidas y no intervenidas regula éstas y otras importantes relaciones para asegurar la sustentabilidad de la sociedad humana con el mundo natural. A pesar de la diversidad cultural que se tiene en la amazonía, los elementos básicos de este orden moral son ampliamente comprendidos por las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

1.3. Diversificación de las estrategias

La viabilidad de la economía amazónica tradicional se deriva de la tremenda variedad de alternativas de subsistencia disponibles que tienen las comunidades intervenidas y no intervenidas. Estas alternativas son aprovechadas por la gran variabilidad de los recursos naturales que disponen de acuerdo a su estacionalidad. Cada micro ambiente cercano a un asentamiento, cuya distancia puede recorrerse a pie, es manejado ampliamente. Los chacos agrícolas contienen una riqueza de especies y variedades de cultivos que son compartidas con la recolección; por los productos naturales que el bosque ofrece, animales y vegetales, son recolectados según la estación. Estos sistemas de sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentados por el río Maniqui y la carretera Fátima lograron sobrellevar en pleno siglo veintiuno pese a la integración al mercado.

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 estratégica complementaria para satisfacer sus necesidades.

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 de dinero, puedan ser satisfechas, estas actividades de subsistencia diversificado con la finalidad de garantizar y valorizar la subsistencia de las comunidades que han logrado mantenerse a en la actualidad pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas, que es fundamental para que el hombre viva bien y en equilibrio.

1.4. Viabilidad socio cultural

La estrategia de sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenida esta constituida por la *preferencia de los lazos de parentesco*. La vida económica -producción, distribución y consumo- está organizada en torno a las relaciones de parentesco. Cada asentamiento de la familia nuclear 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 Tsimane'. Estos componentes culturales son transmitidos generacionalmente, a través de la enseñanza formal y del aprendizaje informal dentro las familias nucleares, la comunidad; esta forma, de recreación activa reproduce su cultura en la siguiente generación.

Las comunidades intervenidas y no intervenidas han desarrollado valores culturales que enfatizan la importancia de dar, recibir y devolver. La generosidad y la solidaridad son valores centrales en las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima -a pesar de la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas- y es recompensada con el acrecentado prestigio. Por otra parte, las comunidades Tsimane' 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 convierte en objeto de envidia y, como tales, en un blanco de la brujería.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas existe una filosofía bien definida y 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 el sobrenatural que le rodean. El comportamiento económico en las comunidades intervenidas y no intervenidas 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.

Estos sistemas de creencias están sustentados en equilibrio constante dentro de este gran sistema natural. De la misma manera que la sociedad humana, las comunidades intervenidas y no intervenidas mantienen en alto la *responsabilidad* que implica en cada uno de los Tsimane' con sus obligaciones recíprocas. Así como la codicia la acumulación son valores negativos en la sociedad es la sociedad humana, así también los humanos no deberían ser codiciosos en la extracción de recursos de la naturaleza.

1.5. Compatibilidad cultural

Las comunidades intervenidas y no intervenidas garantizan la sustentabilidad de su vida social. Los valores culturales, una parte intrínseca de *orden moral*, son cimientos fundamentales de la vida social. Sin este valor es imposible la sobrevivencia de las comunidades Tsimane' asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. Definen la diferencia entre lo correcto e incorrecto; entre bueno y malo; permiten a la sociedad mantener el delicado equilibrio entre la libertad individual y la responsabilidad social.

Con todos estos valores y normas que tienen las comunidades intervenidas y no intervenidas que se diferencia con el otro, los Tsimane', por ejemplo, dentro del contexto tradicional, los indígenas amazónicos rehuyen a 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 las comunidades intervenidas y no intervenidas a redistribuir en forma equitativa cualquier bien del que dispongan.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas endosan el valor de la equidad en el contexto de sus asentamientos: existe un valor muy establecido, donde todos tienen acceso a los recursos naturales y productivos y al conocimiento necesario para poder manejarlos y producir con ellos bajo la lógica de la *necesidad de subsistencia*, que mantiene activa la reciprocidad, es decir, tienen acceso todos al recurso natural lo que la naturaleza les provee, debe ser consumido o redistribuido entre todos para poder mantener las estrategias de sobrevivencia, donde la reciprocidad funciona en el contexto de las familias nucleares; la generosidad y la redistribución de los excedentes son valores predominantes en esta *economía del momento y del consumo* en las comunidades asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima. En el ámbito de la economía de mercado la lógica donde todo producto tiene un *valor mercantil regulado por la oferta y la demanda*, estos productos se convierten en un valor de cambio con un precio del mercado. La generosidad no resulta apropiada en este contexto.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas la economía indígena satisface las necesidades de subsistencia, sustentados en los valores culturales 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 recíprocamente.

Organización social: La organización social esta basada en el parentesco, sexo, edad y descendencia. Cada uno de las comunidades Tsimane' tienen sus formas de organizar su vida de acuerdo a la necesidad que tiene la familia nuclear, para poder sobrevivir con lo que produce y lo que obtiene de la naturaleza por ejemplo la construcción de la casa por las proximidades de los parientes cercanos, las reglas para determinar la residencia y el matrimonio, la movilidad espacial que les caracteriza a las comunidades intervenidas y no intervenidas, asentadas por río Maniqui y la carretera Fátima.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas la responsabilidad de la producción recae en la familia nuclear. Esta unidad social está organizada por sexo, edad y lazos de parentesco, cada uno de ellos asume una responsabilidad de garantizar la supervivencia física del grupo. Para satisfacer las necesidades diarias de subsistencia, el trabajo y la producción circulan más allá de la unidad doméstica. Sin embargo, dicha circulación se mantiene dentro de los límites

definidos del grupo local, el grupo que hemos definido como la unidad económica básica de la sociedad indígena. Donde es concedido la solidaridad social que es promovida por sobre todas las necesidades y deseos del individuo.

Necesidades de la vida cotidiana: Las comunidades intervenidas y no intervenidas organizan su *vida cotidiana dando prioridad a la satisfacción de las necesidades materiales y espirituales*. Algunas actividades, como la preparación diaria de la chicha, la construcción de flechas, el tejido de jatata, el tejido del marico, son casi rutinarias, pero la rutina no es parte de la vida diaria de los Tsimane'. Todos los días se toman decisiones sobre cómo ocupar el tiempo. Las alternativas de posibles actividades son enormes: ir a pescar con anzuelo irá a los ríos, ir a cazar, recolectar frutos o hacer algunas flechas. Una de las características de la vida de los Tsimane' es la *enorme libertad que tiene una persona*, dentro de los límites establecidos por las estrategias 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 familiar.

La reciprocidad y la moderación son los valores que gobiernan todas las relaciones en el en las familias nucleares. Los seres humanos no deberían tomar del sistema sin dar a cambio; se espera que cada cazador haga una reproducción ritual por el animal muerto y que sea redistribuido y consumido. La codicia, un comportamiento frecuentemente premiado en la economía de mercado, en las comunidades intervenidas y no intervenidas es conocido como personas sin corazón: la ética cultural en los Tsimane' se basa en que uno no debería tomar del sistema global más que lo que es absolutamente necesario. Por ejemplo el cazador que mata en exceso una especie confronta una severa retribución, inclusive la muerte, por parte del dueños de los animales.

CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo de investigación se ha podido identificar los problemas que están atravesando las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima pese a la integración al mercado, entre ellas tenemos:

Estructura de la Unidad Doméstica de las comunidades intervenidas y no intervenidas:

En las comunidades visitadas durante la investigación se pudo evidenciar que la estructura de la unidad familiar juega un papel importante en la *vida económica* por las características que presenta como una *economía del momento y del consumo*. Esta economía del momento es la que direcciona y fortalece las relaciones socioculturales con las otras familiares nucleares, gracias a las redes de parentesco que lograron consolidar y/o ubicarse espacialmente dentro del territorio, concebida como un primer nivel a partir de la conformación de las unidades familiares aparéntales, posteriormente esta la *unidad doméstica ampliada* que es la agrupación de varias familias que están ligados a partir de los lazos de parentesco y que conforman un grupo familiar por proximidad afín y la ubicación espacial y que permite relacionarse con los otros grupos dentro de la comunidad. Finalmente esta la conformación de la *comunidad*, como tal, a partir de las actividades socioeconómicas y el crecimiento poblacional de las nuevas unidades familiares. No obstante, es posible observar en las comunidades intervenidas y no intervenidas las estrategias que adoptaron para la subsistencia y la sobrevivencia local en las familias, a partir de una *reciprocidad restringida* pese a la integración al mercado. Sin embargo, vemos que esta opción es la que mantiene viva en las unidades familiares.

Otro de los ejes trascendentales son las emigraciones constantes en las comunidades intervenidas y no intervenidas por diversos factores que influyen: *por necesidad* de acceder a ciertos recursos naturales, productos comerciales y empleos temporales, *por obligación* de cumplir con la deuda adquirida anteriormente de los empleadores o los intermediarios y *por fortalecimiento* de las relaciones de parentesco, que permite recrear los sistemas socioculturales en los Tsimane'. Es así, que la emigración practicada por las comunidades

intervenidas y no intervenidas espacialmente reconocidos como cazadores y recolectores, que ha mantenido dinámicamente activa bajo las dos lógicas antagónicas de fortalecimiento o debilitamiento, este último es el que prevalece aún por largos periodos durante el año y con mayores índices de despoblamiento de los esposos y jóvenes en las comunidades (principalmente en la época de la zafra maderera y la recolección de los paños de jatata), que en el fondo deja de ser una estrategia positiva para las unidad familiar. Esta práctica tiende más despoblar y/o debilitar la *unidad doméstica ampliada*, las redes sociales e incluso a la comunidad en su conjunto. Que esto esta repercutiendo en la población joven adquiriendo nuevos hábitos ajenos a su cultura étnica, con altos índices de una población mayor a los 50 años en las comunidades intervenidas y no intervenidas, incrementando la alta tasa de desnutrición en las familias nucleares.

Los indicadores analizados en las comunidades intervenidas y no intervenidas muestran que las comunidades más alejadas del radio urbano son propensas a la desaparición y la poca participación organizacional representativa de la comunidad, por la fuerte presión y control que ejercen los intermediarios y que condicionan para que les entreguen los recursos naturales que las comunidades tienen y acceden a ello. Por un lado se observa la creciente demanda de los paños de jatata, la producción agrícola y la explotación de los recursos renovables en el mercado, han abierto esa dependencia dejando de lado las actividades comunales que atraen y/o mantienen la estructura de la unidad familiar. Por otro lado la plena predisposición de incentivar el idioma, las representaciones socio-culturales y fortalecer las relaciones reciprocas en las comunidades intervenidas y no intervenidas pese a la integración al mercado que á logrado restringirlo a nivel familiar introduciendo un modelo individual y ser los directos consumidores y dependientes del mercado.

Por un lado, se observa diferenciaciones entre las comunidades intervenidas y no intervenidas de acuerdo a la ubicación espacial; por el río Maniqui las familias producen mayor cantidad de paños de jatata y por la carretera Fátima esta la producción agrícola. Las variables establecidas logran definir adecuadamente las potencialidades productivas, pero que son controlados por los comerciantes y los madereros que emplean ciertas estrategias como el crédito, el endeudamiento, la obligación y las amenazas de *embruja a las familias*. Son los constantes

abusos y condicionantes que determinan las *relaciones asimétricas* con los intermediarios y los rescatadores de los recursos naturales que tienen y producen los Tsimane’.

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 esta en elevar el estándar de vida del consumidor individual, es decir, permitirá a cada miembro de la sociedad a cobrar más riqueza material. Como hemos visto en este estudio el aprovechamiento, el incremento de los precios en los productos comerciales, la adquisición de los productos agrícolas y no agrícolas en bajos precios. Estas formas de aprovechamiento de los intermediarios están desplazando a las familias nucleares al consumo y la dependencia del mercado.

Hemos tratado de subrayar, que la situación de la población Tsimane’, es sumamente compleja por la fuerte presencia de los intermediarios la integración al mercado en las comunidades intervenidas y no intervenidas que aparece ante nuestros ojos, como una sociedad en vías de dependencia del sistema mercantil, pero que surge como un enclave, la reciprocidad en las familias nucleares, pero que va más allá del consumo y que trasciende en el compromiso humano de la recuperación de los valores sensibles de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

Finalmente, es importante establecer que la situación de las comunidades estudiadas nos permite, dilucidar la problemática en cuestión de los factores que influyen de forma directa o indirecta, externa y/o interna de lo que están atravesando y diseñar estrategias económicas a partir de una visión integral para el “buen vivir” de las poblaciones amazónicas por la fragilidad del territorio que presenta como causa y efecto.

Sistema Económico y la producción de las comunidades de estudio:

Durante la investigación se afirma que los sistemas económicos tradicionales de las comunidades intervenidas y no intervenidas están estructuradas en general en base a cuatro pilares: la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia conocida como el

cultivo de roza, tala y quema por la fragilidad del terreno. Este sistema económico es la plataforma de la subsistencia de las familiares nucleares, asimismo, las formas de organización y planificación del trabajo están distribuidas según el sexo y edad y complementada con el conocimiento, la experiencia y las habilidades que adquieren diariamente que son transmitidas generacionalmente, tampoco presentan diferencias.

Sin embargo, las diferencias aparecen cuando profundizamos el tema de la recolección y la agricultura de subsistencia, que existe una mayor producción y demanda de los paños de jatata y los productos agrícolas -que son determinantes en nuestro trabajo de investigación- podemos establecer que en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima se presentan patrones de producción mercantilizado, es decir se incremento el tejido de los paños de jatata por el río Maniqui dejando de lado el proceso de crecimiento y maduración de la palmera por las exigencias y demandas del mercado local y/o interdepartamental, y por la carretera Fátima se acrecentó la ampliación de los chacos agrícolas en las comunidades intervenidas y no intervenidas próxima al centro urbano, lo cual, a repercutido una deforestación acelerada del espacio que destinan para los productos agrícolas. Es así que, la mayor producción y la deforestación tiene un trasfondo explicativo de las causas y efectos que ocasiona; por un lado tienen que pagar las deudas contraídas anteriormente con los intermediarios y/o las casas comerciales, por otro lado están obligados a vender sus productos de consumo que las unidades familiares producen para la subsistencia, es decir, están interactuando en los dos sistemas económicos de acuerdo a la necesidades y exigencias de la población Tsimane’.

En el tema de la agricultura, se ha observado que en las comunidades intervenidas no intervenidas existe una mayor inversión del tiempo y que requiere mayor participación de las familiares nucleares, pero qué, no es reconocido por el mercado, y de los intermediarios que han convertido a los Tsimane’ a ser dependientes de los productos que producen ellos mismos para el consumo y la venta como una variable de control y dominación en relación a los niveles de debilitamiento de la estructura familiar, como el caso de algunas comunidades que están pobladas por colonos y familias Tsimane’ próximas al centro urbano. Estos colonos han ampliado los espacios agrícolas en el territorio o apropiarse de espacios comunales para

convertirlos en propiedades privadas individuales, para luego hacer participe a las familias en todo el proceso de la producción agrícola para el beneficio personal a costa de la mano de obra calificada de los Tsimane’.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas existe un *intercambio asimétrico* por la falta de conocimientos comerciales, empoderamiento y decisión cultural en el momento de realizar la transacción con el intermediario que lleva productos comerciales consigo, es importante incentivar las políticas económicas de los sistemas de intercambio de acuerdo a los precios establecidos en el mercado local para su posterior conocimiento de las familias. Este sistema de conocimiento permitirá contrarrestar el poder de control y dominación que tienen los agentes externos y se fortalecerá a nivel interno el sistema recíproco a partir de la economía del *momento y del consumo*.

Si bien, esta economía del *momento y del consumo* es la que regula en las poblaciones amazónicas es importante ver desde varios ángulos: Territorialmente, espacialmente socio-culturalmente y simbólicamente, donde la vida política, ritual y económica es una vida social y un propósito para sobrevivir, de acuerdo a las necesidades y exigencias de las familias nucleares reguladas por la sustentabilidad ambiental y la estabilidad social de las comunidades visitadas. Es por esta razón que no se debe ver simplemente como una economía teórica de laboratorio.

La circulación de la moneda es limitada en las comunidades intervenidas y no intervenidas que tiene poco valor de uso, pero sí, adquiere su verdadero valor e importancia en el mercado local cuando tienen que acceder a ciertos productos básicos, es por esta razón que deja de ser una acumulación de interés individual. El dinero en las comunidades intervenidas y no intervenidas es observado como un elemento que es prestado y devuelto como cualquier otro, es por esta razón que no se activa las cualidades de valor de cambio y acumulación individual en los Tsimane’.

Por un lado observamos la existencia del sistema recíproco pese a la integración al mercado esta presente exclusivamente al interior de las unidades familiares, este fenómeno que se

manifiesta como una reciprocidad restringida y una estrategia para poder sobrellevar y recrear los valores recíprocos al interior de las familias nucleares; ***producir para dar, consumir para recibir y producir para volver a dar***, que esta presente en los Tsimane' con el fin de satisfacer la necesidades de subsistencia y de consumo.

Por otro lado la ***economía del momento y del consumo*** va recreando en las unidades familiares esta fortalecida a pesar de la penetración del comercio en las comunidades intervenidas y no intervenidas que ha abierto ese espacio de resistencia a partir de las relaciones socioculturales, en lugar de ser un indicador de apertura crítica hacia el mercado.

En tal sentido podemos afirmar que las comunidades intervenidas y no intervenidas están insertas en las dos economías: en el sistema recíproco y el sistema mercantil de acuerdo al grado de integración de las unidades familiares y que se observa estas diferencias asimétricas en el momento de realizar la interpretación, donde las comunidades visitadas son muy propensos y frágiles a los cambios que puede ocasionar la integración al mercado.

Relaciones recíprocas en las comunidades de estudio:

Para precisar el concepto de la ***economía del momento y del consumo***, no hubiera sido posible sin un conocimiento básico de los sistemas que interactúan entre sí: la estructura social de la conformación de las familias nucleares y el sistema económico. Estos dos sistemas son fundamentales en la definición de los conceptos planteados anteriormente, a partir de la cotidianidad como una necesidad sobrevivencia al interior de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

En la investigación se ha considerado que la ***economía del momento*** es una redistribución del consumo que esta sustentada en la producción, redistribución y consumo es decir: producir para dar, consumir para recibir y producir para volver a dar, que es el vehiculo articulador entre el sistema económico y la estructura social. A continuación profundizamos tales afirmaciones y definimos los tipos de reciprocidad que predominan en las unidades familiares, pese a la integración al mercado.

En las comunidades intervenidas y no intervenidas se pudo evidenciar que el sistema recíproco se afianzo en las unidades familiares reduciendo su radio de acción en la comunidad, diseñando nuevas estrategias de resistencia ante el sistema de mercado. Sin embargo descubrimos el vehículo engranador que hace funcionar a esta *economía del momento*, que es la distribución y el consumo de alimentos cocidos y crudos, que es importante para la sobrevivencia y el fortalecimiento de las relaciones sociales en los Tsimane', tanto así que podemos aseverar en las unidades familiares visitadas se mantienen estos sistemas recíprocos pese a la integración al mercado.

Podemos afirmar pese a la integración al mercado local en las comunidades intervenidas y no intervenidas la economía del momento en los Tsimane', fue manteniéndose y adoptando ciertas estrategias de resistencia que se traducen en un proceso de articulación de su propio sistema económico por las características que presenta esta forma de sobrevivencia contraria a la acumulación individual, viendo la forma más redistributiva y se observan cinco tipos de reciprocidades como ser: *la reciprocidad individual, la reciprocidad restringida, reciprocidad colectiva reciprocidad de consumo y reciprocidad de enseñanza*, estas reciprocidades son las que mantiene viva a las unidades familiares que tiene un valor social y fortalece las relaciones recíprocas estructuradas a partir de las necesidades sociales y biológicas de la población. Estos tipos de reciprocidades se expresan diariamente, a continuación detallamos:

En las comunidades estudiadas vemos que, la “reciprocidad individual” se construye a partir de las *necesidades de consumo* donde el cazador y la familia requieren ciertos recursos alimenticios que la naturaleza le provea, posteriormente esta la participación de la unidad familiar que se denomina una “reciprocidad restringida”, es decir, que la familia participa activamente en el arte de cazar, donde cada uno de los integrantes coordinan de forma sistemática y conseguir el recurso anhelado, seguidamente esta el consumo que se denomina una “reciprocidad de consumo” y finalmente esta la “reciprocidad de enseñanza” que permite fortalecer y transmitir generacionalmente todo el conocimiento acumulado, donde los padres se convierten en los directos donadores de conocimiento hacia sus descendientes. Estas formas de reciprocidades son las que mantienen viva dinámicamente al interior de las familias nucleares y colectiva, estas formas recíprocas se van recreando constantemente en los

Tsimane' y por esta razón se caracteriza como una economía del momento y que están reguladas simbólicamente dentro de la lógica del consumo.

Otro de los elementos recíprocos es la chicha en las comunidades intervenidas y no intervenidas que es el vehículo articulador y fortalecedor de las relaciones socioculturales, es así que podemos afirmar en todas las comunidades visitadas existe los cultivos de maíz, yuca, con estos productos agrícolas es la que se elabora la chicha, existiendo variedad chicha y la más buscada por los Tsimane'. La chicha es un producto que posee la cualidad distributiva y de consumo dentro la economía del momento y la economía de mercado. Si bien, este producto es el que circula en todas las redes sociales a nivel intra y extrafamiliar, su carácter de consumo adquiere un poder simbólico a pese a la integración al mercado.

La chicha permite la práctica y la reproducción de varias actividades dentro la economía del momento, así como los aniversarios de las comunidades y el consumo diario de las unidades familiares; chicha dulce (para el consumo diario y reponer energías por el desgaste laboral o volver de la cacería y/o pesca), **fash shuydyes** chicha fuerte (que reproduce y fortalece las relaciones socioculturales a través de la redistribución del consumo. Esta redistribución es la que se consume diariamente que implica un prestigio cuando esta bien elaborada y que debe ser consumido a la brevedad posible.

También es importante resaltar el tema del **“embrujo”** en la economía del momento y del consumo, es el que regula y obliga al donador a redistribuir lo que la naturaleza le dio, en las familias nucleares se entiende como el **enojo** y la expresión corporal que representa el sufrimiento al no consumir y redistribuir. Es por esta razón que los recursos obtenidos deben ser consumidos para continuar el ciclo y ser nuevamente proveídos por la naturaleza.

Otro de los ejes principales es la participación y el rol que cumple la mujer en las comunidades intervenidas y no intervenidas que juega un papel fundamental en la economía del momento y del consumo, la esposa es la engranadora de los valores recíprocos que permite fortalecer las relaciones socioculturales diariamente, a pesar de la integración al mercado en

las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.

En tal sentido las relaciones recíprocas en las comunidades intervenidas y no intervenidas iniciaron un proceso gradual de reducción de espacio concentrándose en las unidades familiares reduciendo el radio de acción en la comunidad pese a la integración al mercado sigue mantenido dentro la lógica y la visión que tienen las familias Tsimane' de las relaciones recíprocas que pasan de lo individual a lo generalizado, que se cumplen en su totalidad estos tipos de reciprocidad, que pasan a ser relaciones recíprocas equilibradas por el concepto amplio que tiene el de compartir y de ser solidario. Un resultado de tal hecho es que se continúan desarrollando y entretejiendo las redes socioculturales asegurando la sobrevivencia de una economía del momento en el ámbito local pese a la fuerte presencia del mercado.

El sistema de la economía de mercado en la economía del momento y del consumo:

En general, los casos que hemos analizado durante la investigación, presentan una sociedad ampliamente abierta al mercado, pero que es importante resaltar la necesidad que han optado en adquirir los productos comerciales, para abastecerse de lo que no pueden producir al interior de las familias nucleares, no obstante la sola presencia de indicadores económicos de los cambios y compras que realizan las comunidades intervenidas y no intervenidas, no son suficientes condiciones para considerar como una *economía del momento y del consumo*, debido a la dependencia que ha generado este sistema individual viabilizados por los centros comerciales y los intermediarios.

Los resultados del trabajo de investigación en las comunidades intervenidas y no intervenidas, ha permitido precisar la dependencia del sistema individual, con una apertura a la economía de mercado en forma de una penetración directa bajo *presión obligación y dependencia*, es decir de afuera hacia adentro; por ejemplo las comunidades más alejadas, las intermedias y la próximas al radio urbano han abierto esos espacios de penetración en las comunidades visitadas. La práctica del comercio, las emigraciones temporales, las compras directas y indirectas, la circulación de dinero en efectivo en los centros urbanos y otros indicadores

demuestran este hecho. Sin embargo tales prácticas han generado la reducción de la *economía del momento y del consumo* en las familias nucleares, cuyo corazón está estructurado en la caza, la pesca, la recolección y la agricultura de subsistencia, que han mantenido durante décadas, asimismo mismo se afirma la reciprocidad restringida como uno de los sistemas viabilizadores de las relaciones socioculturales parentales.

Sin embargo, la actuación de los intermediarios que manipulan a las familias nucleares mediante los créditos, las deudas, las obligaciones y los compadres ficticios, han abierto ese espacio de aprovechamiento a las comunidades intervenidas y no intervenidas, que conlleva directa y/o indirectamente al sometimiento y la obligación de entregar sus recursos que tienen, es decir de adentro hacia fuera que todos sus recursos que tienen y producen, están dirigidos para cubrir las demandas del mercado regional. Tal efecto incide en las búsquedas temporales de trabajos mal remunerados económicamente, generando despoblamientos de las comunidades visitadas, poca participación en trabajos comunales apropiación de nuevos hábitos, todas estas formas se manifiestan cada vez más complejas y variadas combinaciones entre estos dos sistemas.

La economía del momento y del consumo Tsimane' analizada en esta oportunidad se caracteriza por la conformación de las unidades domésticas ampliadas como base de la producción, redistribución y consumo, la cual dirige el abastecimiento y la subsistencia de las familias nucleares en el autoconsumo de lo que obtienen de la naturaleza y los productos comerciales.

La lógica económica del momento, imbricada estrechamente con la lógica cultural y simbólica, que tiene un propósito y una vida que se mantiene dinámicamente de acuerdo a las decisiones tomadas en las familias nucleares extendidas por las relaciones de parentesco, pese a la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniquí y la carretera Fátima. Estas decisiones corresponden a una estrategia de vida económica de forma cíclica e integral: practicada de acuerdo a las diferentes actividades complementarias y épocas del año, las responsabilidades establecidas por roles de género y edad, la participación íntegra de las familias nucleares. Que es una peculiaridad de esta

economía del momento y del consumo donde todo interactúa y tiene un valor de acuerdo a las necesidades y obligaciones de cada uno de ellos que amplía cualitativamente y fortalece las relaciones socioculturales que es de larga duración pese a la integración al mercado.

Finalmente se concluye la investigación con algunos efectos que a ocasionado la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas, que pueden ser tomadas en cuenta para posteriores investigaciones.

- Las comunidades más alejadas de los centros urbanos son los más explotados por los comerciantes y son obligados en contra de su voluntad para realizar forzosos trabajos laborales mal remunerados.
- Las comunidades próximas a los centros urbanos van adquiriendo nuevos hábitos de comportamiento dejando sus raíces étnicas, pese a la integración al mercado, que les esta llevando a un sistema individual de dependencia y consumo.
- Con la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por río Maniqui y la carretera Fátima, los sistemas de reciprocidad se han reducido en los espacios de las familias nucleares para la sobrevivencia de cada unidad familiar.
- En las comunidades intervenidas y no intervenidas existe muy poca circulación de la moneda, el comercio a nivel interno es fuertemente controlado por los intermediarios. Esto limita el acceso a las mercaderías del mercado que son de primera necesidad, convirtiéndose en una dependencia y consumo, sin tomar en cuenta el valor que se tiene y que se da aún producto por la necesidad y el prestigio que otorga la reciprocidad en las comunidades intervenidas y no intervenidas asentadas por el río Maniqui y la carretera Fátima.
- La relación de los indígenas con el mercado es sumamente desventajosa y asimétrica. La inversión del tiempo requerido en la producción agrícola, en las actividades de

caza, lejanía de los mercados, el alto costo de transporte y los bajos precios de los productos que ofertan, conducen a que los beneficios que ellos obtienen de estas ventas directas sean mínimos para la sobrevivencia de las comunidades intervenidas y no intervenidas.

- La relación asimétrica entre el productor y el consumir de los productos agrícolas (ganaderos, madereros), esta siendo controlado por el sistema del crédito que los consumidores lo practican muy bien, para poder sacar provecho de los productos comerciales que intercambian con los Tsimane', donde las comunidades intervenidas y no intervenidas tienen que pagar las deudas contraídas anteriormente, con productos agrícolas que son destinados para el autoconsumo y la venta.
- El crecimiento del mercado regional por la demanda de los paños de jatata en los centros urbanos que a acelerado la integración al mercado de las comunidades intervenidas y no intervenidas del río Maniqui arriba, que sobrellevan la constante carga del endeudamiento por los productos comerciales que adquirieron y no adquirieron, estas comunidades están siendo explotados por el restos de sus vidas por comerciantes que tienen su base de operación y que sienten dueños del territorio Tsimane', apropiándose de espacios territoriales.
- Finalmente los productos comerciales a medida que se aleja de los centros urbanos adquiere un poder de dominación y control, perdiendo todo valor que se tiene de esa necesidad de consumo y redistribución del producto. Estos sistemas individuales son muy bien aprovechados por los comerciantes, maderos colonos y ganaderos que tienden a triplicar el ingreso. El producto comercial que adquiere el comerciante, maderero en los centros comerciales tiene un sobre precio, que es el punto de iniciación del intercambio y retorna con el producto adquirido que pierde el valor en el encuentro que tenía con el producto comercial y se convierte en un producto mercantil con un sobre precio y que adquiere otro valor en los centros urbanos.

BIBLIOGRAFÍA

ALVARADO, Claudio Mario.

1996.

La Relación Entre Inserción al Mercado y Deforestación Mediante el Chaco Agrícola Nuevo en Familias de Comunidades Chimanes, Yuracares y Mojeñas Dentro de Territorios Indígenas. Tesis de Licenciatura, Carrera de Antropología - UMSA La Paz – Bolivia.

APCOB

1994

Población Indígena de las Tierras Bajas de Bolivia. Apcob, Santa Cruz.

ARCE, J. P. Ergueta y otros.

1989

La Región de Chimanes: Un Diagnostico de la Biodiversidad y la Problemática Ambiental. CDC, La Paz – Bolivia.

ARTEAGA, Vasquez Juan A.

1996.

Procesos de Cambio e Identidad una Alternativa de Etnodesarrollo entre los Tsimanes Provincia Ballivián – Beni. Tesis de Licenciatura Carrera de Antropología - UMSA La Paz – Bolivia.

BEDREGAL, R. H.

1989

Bosque Chimanes: Estudio Socio-económico. (Borrador final) Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios, La Paz – Bolivia.

BOURDIEU, Pierre.

2001

El Campo Político. Plural, La Paz – Bolivia.

CASTRO, Edgardo.

1995

Pensar a Foucault. Interrogantes Filosóficos de la Arqueología Del Saber. Biblios, Buenos Aires –Argentina.

CASTILLO, Fidel Gabriel.

1988

Chimanes, Cambas y Collas: Las relaciones Interétnicas en las Tierras Bajas y Tropicales del Beni. Don Bosco, La Paz – Bolivia.

CENTRAL, Indígena.

1995

Conclusiones del 2° Gran Concejo Étnico de la Región Amazónica de Bolivia: la Amazonía Boliviana (17 al 19 de Noviembre)

CERDA, Gutiérrez Hugo.

1995

Los Elementos de la Investigación Como Reconocerlos, Diseñarlos y Construirlos. El Buho, Santa Fe – Bogota.

CIDDEBENI.

1989

Proyecto: Diagnóstico Socio-Económico del Bosque Chimane. Fase: El Problema de la Territorialidad de los Pueblos Indígenas del Bosque de Chimanes. (Primer informe parcial)

CONRAD, Phillip.

1997

Antropología Cultural Espejo para la Humanidad. Mc Graw-Hill, España.

CHICCHÓN, Vecita.

1992

Chimanes Resource Use And Market Involvement In The Beni Biosphere Reserve Bolivia, thesis for degree of Doctor of philosophy. University of Florida.

CHIRIF, T. A. Garcia y otros.

1991

El Indígena y su Territorio son Uno Solo. Ofam America – Coica, Lima – Perú.

Daillant, Isabel.

1994

Organisation Sociale et Spatiale des Chimane d' Amazonie Bolivienne, thèse du grade de docteur de Université de Paris X.

DESCOLA, Philippe.

1987

La Selva Oculta. Simbolismo y Praxis en la Ecología de los Achuar (ABYA – YALA)- IFEA, Ecuador, Perú.

FRESARD, Cristian.

1999

Martin Baur: Misionero Redentorista un Chimán Nacido en Alsacia (Francia). Covarrubias, Madrid – España.

GODOY, Ricardo y otros.

1996

Adoption of Modern Agricultural Technologies by Lowland Amerindians In Bolivia: The Role of Households, Villages, Ethnicity, and Markets.

HALL, T. Edgard.

1993

La Dimensión Oculta Enfoque Antropológico del Uso del Espacio. Talleres Gráficos Escuela Profesional de Sordomudos, Madrid – España.

HARRIS, Olivia.

1987

Economía Étnica. Hisbol. La Paz.

I.N.E. M.H.

2003

Bolivia: Características Sociodemográficas de la Población Indígena. La Paz Noviembre.

INSTITUTO DE COLONIZACION.

1984

Proyecto Rurrenabaque – Yucumo. La Paz.

1984

Proyecto Rurrenabaque – Yucumo. Información Adicional e Información Complementaria. La Paz.

LEMA, Ana María (comp.)

1991

Los Pueblos Indígenas de la Amazonía Boliviana. La Paz – Bolivia.

LEHM, Zulema.

1987

La Muerte de los Chimanes y su Bosque: La Problemática Territorial de los Pueblos Indígenas en el Bosque Chimanes. En: **revista cuarto Intermedio.** Nro. 14.

ELLIS, Rebeca y otros.

1998

Pueblos Indígenas y Originarios de Bolivia: **Pueblo Indígena Tsimane'.** Grafico, La Paz- Bolivia.

ELLIS, Rebeca.

1997

Brujería y Enojo Entre Tsimanes y Carayanas: una Aproximación al Estudio antropológico de las Emociones” En: **XI Reunión Anual de Etnología.** Tomo II, Musef, La Paz – Bolivia.

LEVI-STRAUSS, Claude.

1973

Antropología Estructural. Eudeba Universitaria de Buenos Aires, Argentina.

LEVI-STRAUSS, Claude.

1969

Las Estructuras Elementales del Parentesco. Paidós, Buenos Aires – Argentina.

MARTUA, V.

s/f

Jucio de Límites Entre el Perú y Bolivia: Prueba Peruana Presentada Al gobierno de la Republica de Argentina por Victor M. Martua. Henrich 12 Tomos, Barcelona – España.

MEDINA, Javier.

2001

Suma Kamaña La comprensión Indígena de la Buena Vida. Garza Azul, La Paz – Bolivia.

MIRANDA Chávez, Cecilia.

1989

Informe del Trabajo de Campo Realizado en el Asentamiento Chiman de Caracara. (Inédito)

NORDENSKIÖLD, Erland.

1999

Exploraciones y Aventuras en Sud América. 1ra Edicc. Plural, La Paz – Bolivia.

PAZ, Felipe.

1980

Diccionario de Antropología. Bellaterra S. A, Barcelona – España.

PÉREZ, Andrés.

1983

Etnografía de los Chimane del Oriente Boliviano, Tomo I y II, para optar al título de Doctor en filosofía y Letras, Argentina Bs. Aires.

PILAND, Richard

1989

La Agricultura Tradicional Chimane: Un Sistema Productivo No-Incipiente. Agosto (manuscrito)

REYES, Victoria.

2001

Indigenous People, Ethnobotanical Knowledge and Market Economy. A case study of the Tsimane' Amerindians of Lowlan Bolivia. Ph. D. University of Florida –E.E.U.U.

RICOSSA, Sergio.

1990

Diccionario de Economía. México D. F.

RIESTER, Jürgen.

1978

Canción y Producción en la Vida de un Pueblo Indígena: los Chimanos del Oriente Boliviano. Los Amigos del Libro, La Paz – Bolivia.

RIESTER, Jürgen.

1993

Universo Mítico de los Chimanes. Don Bosco, La Paz.

Inédito

RIOJA, Guillermo y otros.

1993

Procesos de Cambio e Identidad Tsimane. Hisbol, La – Paz. En: Textos Antropológicos N° 5

RIVERO, P. L.

s/f

La Provincia Ballivián: Pilar y Fundamento del Patrimonio Territorial del Beni. En: E Borjano N° 14.

SAHALINS, Marshall.

1977

Economía de la Edad de Piedra. Akal, Madrid – España.

SAHALINS, Marshall.

1989

Sociedades tribales. Labor, Barcelona. Serie: Memoria de Eventos “V Congreso Nacional de Antropología Instituto Colombiano de Antropología – Cultura” Villa de Leyva.

SECRETARIA, de Asuntos Étnicos de Género y Generacionales.

1994

Censo Indígena del Oriente, Chaco y Étnicos de Género y Amazonia. Ministry of Human Development, Govenment of Bolivia.

SPEEDING, ALISON.

2003

Breve curso de parentesco. Mama Huaco, La Paz-Bolivia.

TEMPLE, Dominique.

1989

Estructura Comunitaria y Reciprocidad. Hisbol s.r.l. La Paz – Bolivia.

TEMPLE, Dominique.

1995

La Dialéctica del Don. Hisbol s.r.l, La Paz – Bolivia.

TEMPLE, Dominique.
s/f

Contribuciones al Etnodesarrollo: Teoría Indígena del Desarrollo. s/e
France.

TEMPLE, Dominique.
2003

Teoría de la Reciprocidad T I: La Reciprocidad y el Nacimiento de los Valores Humanos. Garza Azul, La Paz – Bolivia.

TEMPLE, Dominique.
2003

Teoría de la Reciprocidad T II: La Economía de Reciprocidad. Garza
Azul, La Paz – Bolivia.

TEMPLE, Dominique. y otros
2003

Las Estructuras Elementales de la Reciprocidad. Plural, La Paz – Bolivia.

VETERINARIOS SIN FRONTERA.

1995

Diagnostico para la Implementación de la Reserva Biosfera- Territorio Indígena Pilón Lajas. Unión Europea, Embajada del Reino Unido de Gran Bretaña, Catholic Relief Service, Oficina de Cooperación Canadiense, La Paz – Bolivia.

WINICK, Charles

1970

Diccionario de Antropología. Troquel, Buenos Aires.

PRENSA

AÑEZ, C. J

1991

“Vendiendo Jatata”, En: Presencia. Domingo, 30 de junio.

1991

Presencia, 25 de octubre.