

Capítulo IV

DEL RECONOCIMIENTO CULTURAL A LA IDENTIDAD DEL MINDALAE

El grupo élite de especialistas mindalae

Nuestras fantasías y pensamientos más profundos son producidos y están condicionados por nuestra cultura local. La conducta social está formada culturalmente. Las maneras de cantar, bailar, tejer, comer, educar, están asociadas a la identidad étnica, la cultura. Si la cultura se aprende y a partir de ella se selecciona y organiza la conducta humana, entonces, ¿la identidad cultural de los otavalos, esa forma *propia* de ser y de vivir como heredero de la tradición mindalá tiene sentido en su propio contexto y en sus propios términos?

Es necesario para los efectos de comprensión y concepción sobre lo que fue y constituyó la entidad corporativa, étnicamente diferenciada y a su vez elitista de los mindaláes antes y durante la colonia, recurrir a la documentación y sistematización de datos etnohistóricos obtenidos por estudiosos sobre el tema.

Frank Salomon nos proporciona información y registros que nos prueban la existencia de mindaláes desde 1559. Los datos históricos nos describen a los mindaláes como “un grupo de elite de especialistas” quienes merecieron un trato distintivo por parte de la corona española. Trabajaron extraterritorialmente. Estuvieron libres de mitas y tributos monetarios, a pesar de ser estas prácticas de dominación extendidas para la población indígena. Los mindaláes “... solo pagaban tributo de oro y mantas y chaquira de hueso blanco o colorados”. De ahí que su conducta tributaria fuese “diferente a la de otros naturales” (Paz Ponce citado en: Salomon 1980: 164-168).

Los mindaláes fueron proveedores, dentro y fuera de la región, de bienes imprescindibles y altamente apreciados. Sancho de Paz Ponce de León, por ejemplo, asegura haber conocido de la existencia de “Yndios mercaderes”

antes de 1582 quienes desempeñaron una labor mercantil de largo alcance y trascendencia tanto para el grupo indígena como para la economía colonial.

... Esta tradición de transacciones a larga distancia, resultó más desarrollada que la de Quito. En 1552 los visitantes ya justificaron la elevada tasa de tributo monetario, con la observación que los otavaleños tienen todo el rescate a lo más del de todo Quito y sus comarcas. (Salomon 1980: 296)

La raigambre mindalá largamente construida por los primeros pueblos (y para este caso los otavalo) en el tráfico especializado con un tipo de cambio más generalizado fue lo que determinó en primera instancia el alto status de los mercaderes. El rango de especialistas en estos quehaceres, efectivamente los convirtió en uno de los actores económicos más importantes.

La especialización como mercantes, así como la producción artesanal de finos textiles fueron las características más destacadas entre los pobladores de las comunidades investigadas. Aunque cabe señalar que indígenas de otras comunidades asentadas en los alrededores de la ciudad, como por ejemplo las que están a orillas del Imba Kucha (Lago San Pablo) salen a otras comunidades y fuera de la provincia a comercializar con granos, harinas o hacer trueque. Aunque se destacan más bien por comercializar esteras de totora, que crece en la laguna, y exportarlas fuera del país en especial a Venezuela.

Las explicaciones y respuestas al porqué los otavalo han sido, de todos los indígenas de la sierra y el país, quienes han tenido el mayor éxito en la producción y comercialización artesanal, se encuentra en el carácter complementario de su actividad económica.

La cultura textil de los otavaleños se remonta al comienzo de la historia de los indios andinos. Antes de la conquista, y antes de la llegada de los incas, los otavaleños y otros indígenas de otras tribus del Ecuador tejían mantas y frazadas con el algodón que obtenían del comercio con gentes de la jungla amazónica (Buitrón y Collier citado en: Meier 1996: 70).

La producción de telas otavaleñas en el periodo colonial, alcanzó gran envergadura. La demanda de éstas desde las minas del Perú y de la Nueva Granada, fue cada vez en ascenso, y se convirtieron en una de las producciones más rentables de la época.

Hasta 1573 Otavalo se había convertido en una de las encomiendas más grandes y rentables, rindiendo alrededor de 3.500 pesos al año por concepto de tri-

butos. Rodrigo de Salazar, su encomendero, se encontraba entre los dos hombres más ricos de la Real Audiencia (Anónimo citado en: Meier 1996: 73).

Siendo parte del corregimiento de Otavalo, la encomienda de Otavalo era:

... claramente la más importante pues incluía a 7 aldeas; Sarance que hoy es Otavalo, San Pablo de la Laguna, Cotacache, Tontaqui, Urcoqui, Tumbabiro e Inta, perteneciendo todas ellas a la encomienda de Rodrigo de Salazar (Ponce / León citado en Meier 1996: 75).

Entre otras características centrales para el resurgimiento económico actual de los otavalos están tradicionalmente el prestigio ganado como excelentes tejedores y una reputación comercial precolonial. Por otra parte está la imagen sostenida por los imagineros de la ideología del liberalismo económico nacionalista, ya común a finales del siglo XIX que crearon una “imagen modelo” del otavalo, diseñada para representar el futuro del indio ecuatoriano “civilizado” (Muratorio 1994: 132-134). Estos “productores de imágenes” que dotaron de distinción, belleza, aristocracia y excelencia reforzaron la construcción y reputación colectiva de la identidad étnica y cultural del otavalo.

De estas cualidades identitarias y culturales “potencialmente comerciales” promocionadas por las élites blanco-mestizas nacionales, llevadas por la idea del progreso, en el mercado de la moderna industria europea y norteamericana, (en el que lo no occidental se volvió, y sigue siendo, objeto de consumo folklorizado) terminaron apropiándose y beneficiándose los mismos kichwas otavalos, lo que finalmente favoreció los procesos de incorporación y cambio en la estructura socioeconómica de este pueblo.

En la actualidad los jóvenes indígenas hacen constantemente referencia a su tradición familiar y de pueblo como comerciantes. Muchos, por no decir todos, tuvieron padres y abuelos que *viajaron por el mundo vendiendo y comprando* y los que no los tuvieron hablan hoy de que el *deseo de viajar de aventurarse y lograr sobresalir con éxito en las ventas es una de las cosas que las llevan en la sangre*. Sea así o no, es en lo que creen y tienen éxito.



Propietario de tienda.
Sitio de encuentro
para muchos jóvenes
kichwa-atavalo urbanos,
dónde todas las tardes se
reúnen a ensayar
y crear música.
Foto: Joshi
morasapi@hotmail.com

De 'mercaderes' itinerantes a exportadores

Mi papá me ha contado que su abuelo por parte de mamá, sabía tejer muy buenos casimires que hasta los mestizos de Quito le mandaban hacer obras. Mi abuelo y mi papá sabían tejer también muy buenos casimires y paños. Hasta ahora lo hacen pero ya no solo en telares sino con máquinas. Mucha gente de Quinchuquí y, según sé, de Peguche saben tejer muy bien, y con lo que producen se van a vender por todas partes de aquí mismo y por Europa, Norteamérica, y ahora últimamente hasta por Japón, Corea. Todos sabemos tejer y hemos viajado por todas partes para vender artesanía ya no solo de aquí, sino de todas partes, yo mismo vendo platería de Tailandia¹.

La producción de casimires, bayetas, chalinas, complementaban los ingresos de varias familias indígenas. Con la sobreproducción de casimires, los tejedores más emprendedores previeron la necesidad de buscar nuevos mercados y adaptar su producción de acuerdo a la demanda. Ante este hecho circunstancial entendieron que el mejor mecanismo de sobrevivencia era el de mantener y potencializar las habilidades adquiridas a través de los siglos, utilizándolas de una nueva manera.

Cada comunidad indígena tenía diferentes habilidades, utilizaban diferentes herramientas, materias primas y producían diferentes tipos de artesanía. En la actualidad, se observa la ocupación física a manera de espacios simbólicos específicos en las ferias sabatinas, de acuerdo a especializaciones y a la procedencia de las comunidades de origen.

La elaboración de esteras de totora estaba y está especialmente a cargo de las comunidades de: San Rafael, Huayco Pungo, Pucará; Peguche se destacó siempre por su fino talento para la elaboración de textiles, Carabuela en el hilado y teñido.

Los indígenas de Quinchuqui eran esencialmente comerciantes de carne y artesanías². Agato y La Compañía, pese a ser comunidades que geográficamente se encuentran más alejadas del centro urbano y que no se han caracterizado precisamente por tener contactos cercanos con la población urbana de Otavalo, se han destacado en la actualidad, según lo dijieran muchos de los entrevistados, por ser los más *arriesgados e intrépidos comerciantes*, porque son de los que viajan a los lugares más remotos como Japón por ejemplo, sin conocer a nadie allá, no hablar el idioma, *sin casi hablar el español, apenas leer y escribir, pero venden y se desenvuelven muy bien allá*. La parcialidad de Punyaro que esta continua a la ciudad de Otavalo, confeccionaba, y lo sigue haciendo, toda clase de canastas y utensilios de zuro. Tunibamba, alfareros por excelencia, elaboraban vasijas y utensilios de barro en general³.

La diversidad de producción artesanal de la que hemos hablado, se la comercializa en los últimos años en muy poca cantidad en la feria de los sábados, se podría decir que su elaboración está dirigida casi exclusivamente a cubrir las necesidades del consumo local, ya que la masiva producción y demanda internacional de artesanía textil las han ido paulatinamente desplazando y en algunos casos hasta remplazando⁴.

La necesidad de ampliar los espacios de acción mercantil de esta nueva clase comerciante, fija cambios importantes en la producción y comercialización internacional de los textiles. Los otavalo pensaron entonces en dirigir la

producción a la demanda creciente del mercado local para turistas, así como para el mercado internacional.

Con cada vez más capitalización y mecanización de la producción de artesanías en el valle, se volvió difícil para pequeños productores el competir con grandes compradores de fibras y tintes sintéticos, y telares eléctricos. Para resumir, en los años 70 estaba claro que para sobrevivir en el ambiente cada vez más competitivo de la producción de artesanías en Otavalo, las familias y las comunidades necesitaban acceso a crédito y acceso a los mercados extranjeros, dos recursos interrelacionados que las comunidades históricamente más independientes, 'progresistas', como Peguche, Agato y Quinchuquí (ver Buitrón 1974, p.49), estaban en posición de desarrollar. Así, la combinación de capital cultural y capital financiero, y el capital social con extranjeros poderosos, condujeron a la emergencia de una clase comerciante que ya no estaba atada a sus lotes agrícolas o telares familiares (Kyle 2001: 98).

Una de las características de la dinámica económica de los otavalos es que, al mismo tiempo que se da una fuerte competitividad económica que incluye a un gran número de familias nucleares y ampliadas, existen también ciertas estrategias de actuación que nos remiten a otro tipo de economía en la que entran en juego no solo los elementos propiamente económicos sino simbólicos.

Estas empresas familiares, a diferencia de la típica capitalista cuyo objetivo esencial es obtener una tasa de ganancia sobre la inversión, han adoptado mecanismos alternos que mas bien fijan la innovación, el acceso a nueva tecnología y calidad de materia prima, como los medios para obtener mayores ingresos a menor costo. En lugar de acaparar el mercado de modo monopolístico, desarrollan estrategias graduales de capitalización de base familiar.

Todos trabajamos, viajamos con la misma intención, la de poder ganar un poco más de lo que se gana acá. Tenemos el mismo derecho de ir a donde queremos y de producir lo que podamos. En eso no hay cómo impedir nada a nadie. Pero los que tenemos un poco más de posibilidades hemos tratado mas bien de optimizar la producción comprando maquinaria moderna, por ejemplo en mi familia tenemos cinco máquinas de tejer industriales (automáticas), y para la confección, unidoras, hilvanadoras, ojaladoras, botoneras, etc., y tratamos de mejorar la calidad de la materia prima, e innovar con nuevos modelos, colores. Esta producción está exclusivamente destinada al mercado internacional o entregamos a los compradores mayoristas que muchas veces son los mismos gringos o alguno que otro de los Llacta pura (coterráneos)⁵.

El tejido industrializado, utilización de energía eléctrica, la implementación de las fibras sintéticas y la sobreproducción de la artesanía han impulsado definitivamente a este grupo humano a entrar en una economía de exportación que le permita acceder a nuevos mercados.

La familia mindalá: capital social



Jóvenes en uno de los café net que son propiedad de prósperos comerciantes kichwas otavalo de la ciudad. Los jóvenes están bien familionizados con estos medios tecnológicos y los usan para comunicarse con sus familiares y amigos en todo el mundo.

Foto: Jashi morasopi@hotmail.com

Se había dicho que la jerarquía elitista de los mindaláes otavalo, correspondía a la agrupación de mercaderes especializados, instancia que por su asignación, alcance y trayectoria se sustentó en la organización familiar así como de sus redes. “El carácter hereditario, vitalicio y la asignación de la mujer como mindalá”⁶, reflejan la poderosa estructura corporativa de esta instancia así como el importante rol que ésta debió jugar en la dinámica socioeconómica y política local como regional de esa época.

Al contextualizar al mindalá en el presente, nos encontramos con otavalos productores, comerciantes, exportadores de artesanía, música y emigrantes estrechamente vinculados al mercado globalizado. Nos queda, sin embargo, aún suelto el tema de la *familia* y el papel que ésta ha jugado y juega en la cimentación de la economía empresarial transnacional y la continuidad de pertenencia e identidad étnica y cultural.

La comercialización externa de sus productos locales y de la de otros grupos abrió un espacio propio en el mercado global para las artesanías elaboradas por mano de obra familiar. El éxito del crecimiento económico de los indígenas otavalos en gran medida se basó en su habilidad tradicional como comerciantes, más la posibilidad de producir y reducir costos a través de la conformación de redes familiares y de parentesco entre los de su grupo.

Las familias indígenas dedicadas a la producción y comercialización de artesanías, no solo que rompieron con los esquemas de producción y comercialización clásicos del capitalismo neoliberal sino que la adaptaron y sincronizaron en ese sentido, a sus propios modos de movilidad comercial.



Familia de comerciantes de artesanía, frente a un almacén de su propiedad. Se dice que aproximadamente el 80% de la población total de indígenas urbanos posee un almacén de artesanías en la ciudad, mientras el restante 20% puede tener talleres de producción artesanal o cualquier otro tipo de negocio.

Foto: Joshi morasapi@hotmail.com

Uno de los aspectos que podría definirse como trascendental en la construcción de este tipo particular o no común de desarrollo económico es el del control del ciclo productivo y de la comercialización que recae sobre las familias ampliadas o redes familiares indígenas. Un joven indígena nos grafica este hecho de esta manera:

Mis hermanos mayores, principalmente, y yo viajamos por muchas ciudades de Norteamérica comercializando la artesanía, hace casi diez años que lo hacemos y ya conocemos muy bien el mercado americano. Mi papá, dos tíos y las esposas de mis hermanos se encargan de preparar toda la mercadería que necesitamos para cada temporada, viajan a Carchi, Ambato, Cuenca a buscar lo que mandamos a pedir. Otros tíos y primos producen los sacos, gorras, ponchos, y muchas otras cosas de lana y un poco también de camisas, pantalones y vestidos de algodón y lienzo. Lo que no se alcanzan a producir tratan de conseguir donde otros productores⁷.

El hecho de que la producción y comercialización de artesanías esté en manos de las redes de familias indígenas que conforman las pequeñas y grandes empresas de producción, comercialización y exportación, repartidas entre los padres, hermanos, primos, tíos, abuelos no es casual, responden mas bien a prácticas culturales estructurales que por sus particulares características bien podrían definirse como “capital social” considerando que la base de la estructura de estas redes familiares están determinadas por la parentela o familia quienes interactúan eficazmente en la especialización y organización del ciclo productivo de la artesanía.

[...] confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando la coordinación de acciones. El capital social es productivo, como otras formas de capital, haciendo posible conseguir metas que no se obtendrían sin su concurso (Putnam 2000: 72).

La práctica de las relaciones de tipo familiar que involucra en la actividad comercial a toda la familia, es una prueba de que el núcleo de producción, acumulación, consumo y distribución de diferentes tipos de capital, está en la familia, sustentadas en particularidades determinadas de organización tradicional de las instancias o núcleos de comercio y economía.

La incorporación de las familias indígenas en la comercialización de artesanía se dio también bajo el principio de solidaridad y reciprocidad, aunque hay que aclarar que ésta tuvo nuevas variantes de expresión; así por ejemplo, en una familia ampliada compuesta por padres, hijos, nietos, tíos, primos,

suegros, cuñados etc., que conforman una sociedad familiar, no es tácitamente definido el rol individual de cada *socio*, sino mas bien predomina el papel de la colectividad.

Todos en determinado momento, hacen las veces de productores, comercializadores y exportadores, así por ejemplo, cuando un comerciante está fuera del país pueden ser su padre como su esposa o su hermano como productores, quienes se encarguen de la administración de la empresa familiar. A su regreso el comerciante puede hacer las veces de productor y gerente de la empresa familiar, mientras se queda entre los suyos.

De hecho, el capital social se construye en torno de las redes familiares como también intra- grupales, aspectos que se translucen en las prácticas de construcción de redes de parentesco entre los que ostentan poder económico, en función de fortalecer e incrementar los bienes materiales y capital de los involucrados.

La relación entre unas propiedades, poseídas por unos agentes, y unas categorías de percepción, [...] que, en tanto tales, constituyen y establecen unas categorías sociales [...] basadas en la unión (la alianza, la vida en comunidad, el matrimonio) y la separación (el tabú del contacto del matrimonio con una persona considerada inferior...) (Bourdieu 1997: 174)

La comunidad del grupo de *nosotros* a través de la articulación económica con el mundo exterior, se amplió de un grupo sustentado en redes familiares y locales de parentesco y ayuda mutua, a un grupo que alcanza dimensión internacional. Relaciones personales que van desde las redes de compadrazgo y emparentamiento por medio del matrimonio con extranjeros⁸.

Tengo muchos buenos amigos en muchos países de Europa, para nosotros es muy importante contar con el apoyo y la colaboración de ellos. Muchas veces me han salvado de situaciones duras. Al inicio, cuando apenas estábamos conociendo la movida de esos países, los amigos que conseguí por allá me ayudaron facilitándome un lugarcito para dejar los cartones de mercadería que llevaba. Donde unos dejaba un cartón de sacos, donde otro un cartón de camisas y así donde se pudiera.

Tengo muy buenos amigos en Europa. A uno de mis mejores amigos le hice padrino de bautizo de mi hija. Le convencí y le invité a que venga a conocer Ecuador y aprovechando que estuvo acá le hicimos padrino de bautizo⁹.

Las relaciones de parentesco, por otro lado, recaen en la preferencia de las prácticas endogámicas (Aunque no se excluye las posibilidades de uniones exogámicas). Los mismos jóvenes entrevistados, recalcaron su predilección por las uniones matrimoniales entre los de su mismo grupo. Este hecho me parece que por sobretodo obedece a la necesidad de fusionar y extender las relaciones familiares entre los que ostentan poder económico. El juego de la construcción del capital social y simbólico busca fortalecer e incrementar los bienes y capitales de los involucrados.

Tomando en cuenta este hecho, se podría decir que la extensión de las relaciones familiares se sustenta en este caso, en la intencionalidad y la conveniencia de mantener un espacio social determinante-indígena, en el que se da un juego de relaciones de acción estructurada que responden “a la producción de creencias, esquemas de percepción y de valoración” del capital simbólico, económico y social.

En ese sentido, las familias indígenas dedicadas por sobretodo a la producción y comercialización artesanal se han constituido en el “capital simbólico y capital social [que] sólo pueden reproducirse mediante la reproducción de la unidad social elemental que es la familia” (Bourdieu 1997: 172).

Lo que demuestra que pese a la importancia de las relaciones económicas entre los miembros de la comunidad, éstas no son todas ni las únicas, existen definitivamente aspectos sutiles de particularidad que se mantienen hasta en las prácticas más radicales de desestructuración cultural y social como es la economía de mercado.

Es así por ejemplo, que aparte de la incorporación familiar de los comerciantes indígenas en la comercialización de la artesanía, se da también, otro hecho que vale la pena destacar y es la práctica del principio de solidaridad y reciprocidad, aunque hay que aclarar que ésta se da con nuevas variantes.

El “bien público” cuyo componente esencial recae sobre la práctica de la confianza, la reciprocidad y el compromiso entre sus miembros (y como hemos visto también con los que están fuera de ellos) fue trascendental para edificar este tipo de sociedad comercial con redes sociales densas y expansivas “inculcadas preferentemente por modelos (copia), socialización (incluyendo educación cívica) y sanciones” (Putnam 2000: 73).

Se podría decir entonces que la socialización de esta práctica de relaciones familiares y de parentesco ha definido las formas de comportamiento e interrelación de sus miembros, lo que ha garantizado en alguna medida el bienestar, por escalas y niveles, de todos los involucrados, es decir que si un her-

mano de un núcleo familiar pudo elevar su nivel económico a través de la comercialización de la artesanía, éste necesariamente involucrará a otros miembros de su familia en esta actividad económica, lo que terminará por beneficiar a un amplio número de parientes del clan familiar. De ahí que sea difícil, por un lado, encontrar a un comerciante que no haya recibido ayuda de algún familiar y que éste a su vez, no haya apoyado económicamente o incluso enseñado a *incursionar en el mundo de los negocios* a algún familiar. Este tipo de práctica se extiende incluso a los amigos o conocidos.

Al inicio uno viajaba solo con mercadería prestada ya sea de los mismos familiares, de amigos o de quien quiera, pero uno hacía todo el esfuerzo por mandar a pagar lo más rápido que se pueda. Nunca le he fallado a nadie por eso será que nunca me han negado la mercadería. Tengo muy buena relación con la gente que me ha ayudado y trato siempre de no ser mal agradecido¹⁰.

Las cosas han cambiado mucho últimamente, ya no se puede confiar tanto como antes, sin embargo con la gente que no me ha fallado, yo les mando no más la mercadería. Algún rato pienso que me han de saber devolver el favor cuando yo también necesite¹¹.

Las normas de reciprocidad y compromiso viabilizaban la disminución de los costos de las transacciones y facilitaba la cooperación. Por los préstamos que se realizaban entre los miembros de estas redes no se cobraba intereses. En muchos de los casos, incluso, el comerciante que prestaba dinero o mercadería, no necesariamente llevaba un registro de lo que daba como préstamo. El nivel de confianza y reciprocidad por lo que anotamos, infringía directamente en la conformación de las redes familiares de productores, comerciantes y exportadores¹².

Confluir en la producción de agentes sociales que se representen en el “espacio simbólico” de rasgos y signos distintivos, mediante la habilidad de adaptar favorable y rápidamente las relaciones de tracción, cruzamientos y entrelaces del “capital social” con las demandas y requerimientos de la dinámica económica de mercado, ha sido a mi parecer la fórmula empírica que permite transar la identidad cultural con la economía de mercado.

Este grupo humano ha logrado desarrollar una economía basada en la comercialización, producción de artesanías y el uso adecuado de su herencia cultural y experiencia histórica como mindaláes, lo que les ha permitido mejorar sus condiciones de vida y les ha abierto mayores oportunidades de reivindicación económica, social, cultural y política.



Grupo de jóvenes kichwa estudiando en una academia de música en Otavalo. (en su próximo viaje comercializarán con la música) Perfeccionan sus conocimientos en el arte de la interpretación musical. Maestro mestizo de pie al extremo izquierdo.

Foto: Joshi marasapi@hotmail.com

Adscripción identitaria: otavalos de la ciudad, otavalos de las comunidades

Todas las conversaciones con los jóvenes en la primera fase de mis entrevistas, giraron siempre en torno a sus experiencias de viaje, comercio, y su comprensión sobre la pertenencia identitaria cultural. Sobre las evidentes y al parecer marcadas diferencias *sociales* que se están construyendo con relación a los indígenas *ricos* y *pobres*, los indígenas urbanos y de las comunidades, que se construyen y distribuyen en torno a una “lucha de clasificaciones”. Los lados oscuros de este proceso de construcción social, identitaria y económica de la nueva generación de jóvenes indígenas de Otavalo, constituyen una muestra significativa de los efectos negativos de la migración y el desarrollo económico.

Está claro que una minoría de la población indígena urbana y rural ha logrado acumular importantes recursos, consolidar su economía y acceder a bienes, que los diferencia del grupo mayoritario.

Estas familias con gran capacidad económica centrada, en el componente de los intermediarios y exportadores, han marcado las pautas de diferenciación social entre los de su grupo. Así, encontramos que los hijos de estas familias que hace un promedio de diez a veinte años radicaron su residencia en la ciudad de Otavalo, han asumido una actitud de aventajada *superioridad*.

Yo creo que los de las comunidades no han evolucionado todavía, no se atreven por ejemplo a enamorarse a una mestiza, creo que tienen miedo, los de la ciudad no, somos más entradores¹³.

No, con una muchacha de la comunidad es muy complicado, son todavía muy tradicionales, uno no se puede entender con ellas. Nosotros a los guambas que están saliendo con una chica de alguna comunidad les decimos que les gusta las gallinitas de campo¹⁴.

Las nociones de *exclusividad* del indígena urbano se reflejan además en el juego de símbolos distintivos que son usados en la ocupación del espacio, la lengua, o lo que ellos llaman *estilo*.

Así por ejemplo, dicen ellos que a los bailes colectivos organizados por los indígenas urbanos en la ciudad, en la exclusiva discoteca *Maracana*, no permiten entrar a *cualquiera* (se refieren a los indígenas de las comunidades). Sin embargo, se dan casos en los que dejan entrar a los muchachos de las comunidades, si es que estos *tienen un buen estilo*: maneras, modos, trato, gusto y calidad en el vestir, etc., es decir refinamientos urbanos, que los distinguen.

A los bailes organizados por los muchachos de alguna comunidad, en la ciudad o en las mismas comunidades, los indígenas urbanos dicen ni siquiera intentar ir, porque según ellos *es incómodo* estar en una fiesta de indígenas de comunidad, porque la música que a ellos les gusta escuchar no es la que a los de la ciudad les gusta, o porque los de la comunidad consumen bebidas baratas, etc.

Por otro lado, las impresiones que tienen los jóvenes, por ejemplo, de la comunidad de Peguche sobre los indígenas urbanos, es que éstos son superficiales, nada emprendedores e individualistas, poco o nada saben de ellos mismos, *porque ni maipi shayajucta na yachan* (no saben ni siquiera dónde están parados) aluden en ese sentido, al estado de confusión y de desorientación en la que se encuentran estos *pobres* muchachos que no tienen más que dinero para elevar sus ánimos. Un muchacho de la comunidad de Peguche me habló sobre los chicos de la ciudad de la siguiente manera:

Esos guambras no saben más que vanagloriarse del dinero que tienen, gracias al trabajo de sus padres que salieron de las comunidades de las que reniegan. Esos jóvenes de la ciudad no han hecho realmente nada, ni siquiera saben trabajar, Si te fijas, es la gente de la comunidad la que hace cosas importantes, con respecto a la música por ejemplo, somos los de acá de Peguche los que hemos producido la mejor música indígena, nosotros cuando estamos fuera del país hablamos mucho de nuestra cultura, nos preocupamos de que nos conozca el mundo. De aquí han salido los mejores tejedores, hasta los políticos y profesionales indígenas, en fin, yo no sé porque o de que, se vanaglorian los de la ciudad¹⁵.

Es claro que el nivel económico, la actividad comercial, profesional, determinan las relaciones interpersonales e interculturales de la población indígena de Otavalo. Si el factor étnico fue anteriormente el único indicador de diferencia, sucede que en Otavalo se vive otra realidad mucho más compleja y dinámica.

Los testimonios de los pobladores de las cuatro comunidades y las conversaciones que tuve con los indígenas “urbanos” coinciden en señalar que los de Peguche en primer lugar, seguidos por los de Quinchuquí, son los artesanos productores por excelencia; reconocen a los de Peguche como gente *con talento y sangre para tejer, renovar, crear* mientras que a los de La Compañía y Agato los definen como “fríos” comerciantes a quienes “solo les interesa la riqueza”.

Pese a que el factor económico cobra importancia y valor en la formación de esta emergente sociedad indígena, el prestigio y respeto obtenido a través de los grandes logros, es decir “haber hecho cosas importantes o destacadas para el bien de toda la comunidad”, sigue teniendo gran peso en la organización de base comunitaria. Esto es lo que sucede por lo que podemos ver, en el caso del reconocimiento y respeto con el que cuentan los pobladores de Peguche por el prestigio ganado como tejedores creativos y talentosos.

A nadie le importa ni le preocupa innovar los modelos, los colores las calidades, de las artesanías, lo único que he visto hacen todos es ir a comprar las hamacas, bolsos, cortinas, tapices, camisas, pantalones, chalecos, sacos, todo en Peguche para luego revender, lo mismo pasa con la música. Eso sí no se puede negar, si no fuera por los de Peguche yo creo que no tendríamos que vender¹⁶.

Las relaciones son afines o *están al mismo nivel*, por lo que pude ver y escuchar, entre los de la ciudad y Peguche, mientras que con las demás comunidades las rivalidades y diferencias permanecen. Mientras las diferencias so-

ciales y económicas permanecen entre los de la ciudad, sucede que en la ciudad las rivalidades entre las comunidades se pierden y confluyen en una sola consolidación de grupo étnico. Lo que nos mostraría que en Otavalo se está gestando una comunidad indígena urbana.

Entre los indígenas comerciantes, agricultores, profesionales, personajes públicos y políticos, se ha ido demarcando diferenciaciones y desigualdades que los estratifican en *clases sociales indígenas*, que en el sentido de Bourdieu y no de Marx, sería una noción que nos permite entender la composición de un campo de fuerzas o de oposiciones (en este caso, entre comerciantes de artesanías y los que no lo son) en el que se configura “un espacio social, un espacio de diferencias, en el que las clases existen en cierto modo en estado virtual, en punteado, no como algo dado sino como algo que se trata de construir” (Bourdieu 1997: 25).

No se podría hablar, entonces, de homogeneidad social y económica entre los kichwas otavalos, la diferenciación es real. Sin embargo, ello no debería lanzarnos a una conclusión simplista de causas y efectos que privilegien los factores de diferenciación social sobre lo étnico. Como hemos visto, la nueva organización social tiende a construir distinciones a través del desempeño de roles y status, pero examinando al total de la población indígena se puede todavía apreciar que todos, incluyendo los mismos jóvenes, participan en un mismo sistema de valores, se sujetan a las mismas normas y obligaciones que la estructura social les impone.

Así, por ejemplo, las fiestas más importantes como las del Inti Raymi (Fiesta del Sol, en junio), Coya Raymi (Fiesta de las Vírgenes del Sol, en septiembre), el Aya Marcay (Día de los Difuntos, en noviembre) y últimamente el Pawkar Raymi (Fiesta del Florecimiento, en febrero) son las fiestas más esperadas por los kichwas otavalos, para cuya celebración se reúnen todos los grupos y comunidades del sector. Son estas fechas, por ejemplo, las elegidas para regresar de los largos viajes de los otavalo.

La capacidad de adaptación como también de flexibilidad cultural determinada por un ritmo acelerado de improvisación han permitido a este grupo humano desterritorializar lo local y colectivo, a un plano global en el que se ha vuelto un asunto de representación el usar, por ejemplo, sus vestidos en *ocasiones especiales* como matrimonios, bautizos, grados, o para ir al colegio, etc. (en lo local), así como para interpretar música en escenarios internacionales, y vender artesanía en el mercado internacional (lo global).

Al auto del año de propiedad de un indígena joven, no le faltará la marca de identidad. Un rostro pintado de un indio americano, o una bandera del Tahuantinsuyo tendrán la funcionalidad de marcar la diferencia identitaria.

La desterritorialización de las expresiones culturales se reproduce en momentos y espacios distintos. La fiesta del Inti Raymi, por ejemplo, dicen celebrarla al ritmo de San Juan y disfrazados de Haya humas (cabeza de diablo), en las calles de Amsterdam, Nueva York, Berlín, etc.

Con estos hechos se trata de recalcar que las costumbres y tradiciones de este grupo étnico contradicen las visiones estereotipadas acerca de las comunidades étnicas estáticas y aisladas, así como su disolución una vez que entran en contacto con el mercado.

Es notable, sin embargo, observar que los miembros jóvenes de este grupo étnico, tanto de las comunidades como de la ciudad, así como los ricos y pobres separados por la desigualdad económica y social, terminan confluyendo en la autoafirmación como indígenas. El contacto diario y permanente con la ciudad, el occidente y el mercado, no ha roto definitivamente con su identidad étnica cultural.



*Grupo de muchachas de la comunidad de Peguche junto a sus automóviles.
Un fin de semana de descanso.*

Conflictos y choques que enseñan a vivir: kichwas otavalo y mestizos otavaleños

Otavalo es una ciudad intercultural, en la que confluye o cohabita una población fuertemente dividida en dos grupos étnicos que se autodefinen y son identificados por los demás, como *indígenas* y *mestizos*.

Otavalo es el centro rector alrededor del cual giran numerosos grupos indígenas, su centro urbano alberga tanto a la población mestiza como a un gran número de familias indígenas. De acuerdo a Kyle “miles de Otavaleños se han mudado a la ciudad de Otavalo en los últimos diez años”.

Y de la misma manera estima que “hay aproximadamente 60.000 Otavaleños habitando setenta y cinco comunidades que rodean la ciudad de Otavalo”, quienes comparten rasgos comunes, o símbolos de demarcación fronteriza como vestido y peinado que los diferencia de los no indígenas.

Vale la pena aclarar que cada vez estos rasgos de demarcación fronteriza son menos visibles. En el caso de los muchachos, por ejemplo, se podría señalar como único símbolo de diferenciación y pertenencia identitaria al cabello largo, aunque en los dos últimos años, se conoce casos de muchachos menores de dieciocho años que se cortan el cabello.

La tolerancia de la familia y del grupo con este tipo de cambio individual de los rasgos de identificación étnica, es relativa, en el sentido de que se permite hacerlo aunque, “la familia (sobretudo) y los amigos, siempre te están diciendo, aunque sea a modo de broma, cosas que te hacen sentir raro, mal”¹⁷. Pese a que se da una especie de presión subliminal en desacuerdo con ese tipo de cambios, el ocultamiento y la movilidad espacial no son necesarios.

El *mishutucushca* (el que se comporta como mestizo) de hoy que sigue definiéndose como indígena, se diferencia, en ese sentido, del *mishutucushca* de los años 80 que fue víctima de una fuerte crisis de identidad (Conversaciones familiares en las que se recordaba esos tiempos). Muchos jóvenes kichwas que vivían en la ciudad y también en las comunidades, debido a la fuerte agresión racista de los mestizos en los centros educativos, mercados, espacios públicos, etc., decidieron *desindianizarse*; se cortaron la trenza, adoptaron vestimenta occidental, renegaron de su familia y comunidad kichwa.

En el caso de las mujeres indígenas, ellas han permanecido más apegadas a lo que es *lo propio*, aunque no se descarta en ellas las posibilidades de innovación en el vestir e incluso alternar la vestimenta según la ocasión o la voluntad.

La producción, comercialización de artesanía y la emigración han determinado el enorme crecimiento económico del grupo indígena en particular y del resto de la población en general. Los otavalos se han proyectado en la dimensión mundial y en la economía de mercado, han aparecido familias con gran poderío económico que ahora representan al grupo de los *nuevos y más ricos* de Otavalo.

La característica situación de abuso, opresión y degradación a la que estaban expuestos los indígenas otavalos en los años 40-50 (Villavicencio 1973; Buitrón 1974; Parsons 1945) presenta en la actualidad, un panorama social y económico distinto y complejamente contrastante. David Kyle y Lynn Meisch se refieren a éste enclave, como a un espacio socioeconómico cargado de tensiones viscerales “Entre los otavaleños que ascienden y los mestizos que descienden económicamente” (véase anexo).

La economía de subsistencia que caracterizaba a las poblaciones indígenas en general y a Peguche, Agato, La Compañía y Quinchuquí en particular; dedicada a la producción de artesanías, a una “práctica agrícola obsoleta y tradicional, a la prestación de servicios personales, trabajos despreciados por los mestizos”, nos dibujaban un panorama de retraso, marginación y sometimiento total de esta población. Hace cuatro décadas, se describía a las comunidades en estudio, de la siguiente manera:

Peguche: Comerciantes de ganado y casimires. Tejedores de Chalinás, ponchos y casimires. Trabajan en sus terrenos propios (bajos). Sus casas son casi todas de teja. Son los indios más ricos e industriosos y los que mejor se han identificado con la vida y cultura nacionales. La mayoría habla español y sabe leer y escribir. Unos cuantos viajan continuamente dentro y fuera del país. Contacto muy estrecho con la población blanca mestiza de Otavalo.

Quinchuquí: Tejedores de cobijas chalinás y casimires. Tienen mucha similitud con los de Peguche, que son sus vecinos, con la única diferencia de que unos pocos de Quinchuquí son peones de la hacienda del mismo nombre.

Agato: Tejedores de casimires, bayetas, ponchos y chalinás. Trabajan en terrenos propios (altos y bajos). La mayoría de sus casas son de teja. Estrecho contacto con la población blanca y mestiza de Otavalo. Junto con Peguche y Quinchuquí son las parcialidades más progresistas del cantón.

La Compañía: Tejedores de bayetas, ponchos, fajas y esteras de totora. Trabajan en terrenos propios (altos y bajos). Sus casas son por igual de teja y de pa-

ja. Poco contacto con la población blanca y mestiza de Otavalo (Buitrón 1974: 57-58).

El paso del tiempo ha ido desdibujando estas tipologías de lo indígena para configurar una nueva realidad. En la actualidad, estos referentes diferenciales del kichwa otavalo, sus comunidades y la relación comunidades-ciudad han cambiado sustancialmente. Las comunidades indígenas estudiadas en la investigación, han generado un proceso de dinámico contraste con un tipo de vida más urbano. Localizadas a no más de uno o dos kilómetros del centro de la ciudad, articulan y dinamizan sus relaciones económicas, sociales y jurídicas con Otavalo.

La rápida urbanización de las comunidades está determinada por la infraestructura. En la comunidad de Peguche, por ejemplo, las casas de teja y paja han sido remplazadas por lujosas casas y edificios de concreto y ladrillo de hasta seis pisos de altura, con ventanales de vidrio oscuro. Automóviles último modelo conducidos por indígenas, circulan por sus calles adoquinadas. Cuatro empresas de transporte mantienen en comunicación permanente a estas cuatro comunidades con la ciudad. Los servicios de luz, agua, teléfono, alcantarillado, han posibilitado la construcción de hoteles, hosterías, bares, cafeterías, galerías para el servicio de turistas.

Si ésta es la imagen actual de las comunidades indígenas, en la ciudad de Otavalo se han dado aún más cambios. Hace no más de diez años, ésta era una ciudad con población esencialmente mestiza, pero en la actualidad se la podría clasificar como una ciudad metrópoli indígena, ya que en ella han confluído pobladores de todas las comunidades de los alrededores de la ciudad, así como de las más alejadas¹⁸.

Este desplazamiento masivo ha significado para el mestizo la pérdida de supremacía, poder, prestigio, influencia con los que hasta hace poco contaba. Muchas familias mestizas, ante esta situación, han optado por vender sus viviendas a los mismos indígenas y fijar un nuevo lugar para residir, lo que ha favorecido y facilitado al indígena la rápida ocupación de la ciudad. La demanda de casas por parte de los indígenas que deseaban poseer una vivienda en la ciudad, ha ocasionado una abrumadora inflación de las propiedades, a las que actualmente una familia mestiza común, no tiene oportunidad alguna de acceder (véase anexo).

El aspecto de la dinámica intercultural en este contexto se da en un clima de diferencias y desigualdades básicamente económicas y étnicas. La tendencia a adquirir de dos a más casas por familia en la ciudad, terrenos tanto

en las comunidades de donde provienen, como a los alrededores de la ciudad, uno a cuatro autos por familia, valiosas joyas, ropa de calidad traída de Europa, América del Norte, Asia, ha marcado las nuevas pautas de demarcación simbólicas identitarias que otorgan esta vez una imagen distintiva y reproducible de “lo indígena otavalo”¹⁹.

Los otavalos ya no ocupan el fondo del sistema de estratificación económica y étnica, y este aumento de niveles económicos, sociales y políticos del grupo indígena, inducen al grupo mestizo a multiplicar sus necesidades de ingreso para poder competir con las capacidades de consumo del indígena integrado a la dinámica de mercado globalizado. Este hecho definitivamente demuestra los grandes cambios en las prácticas sociales y económicas tradicionales del indígena y del mestizo.

Las resistencias a aceptar estos cambios sustanciales en el status indígena por parte del mestizo, y la del indígena que a su vez proyecta su poder, riqueza, prestigio ante el mestizo, han vuelto más tirantes o tozudas las relaciones entre estos dos grupos. La agresión o el rechazo no se presentan frontal o agresivamente pero están presentes.

Alguna vez fui con un grupo de amigos a una fiesta de cumpleaños de una amiga mestiza. La familia se incomodó mucho con nuestra presencia. No nos atendieron como al resto de los invitados, pasamos en un grupo aparte, no había cómo integrarse²⁰.

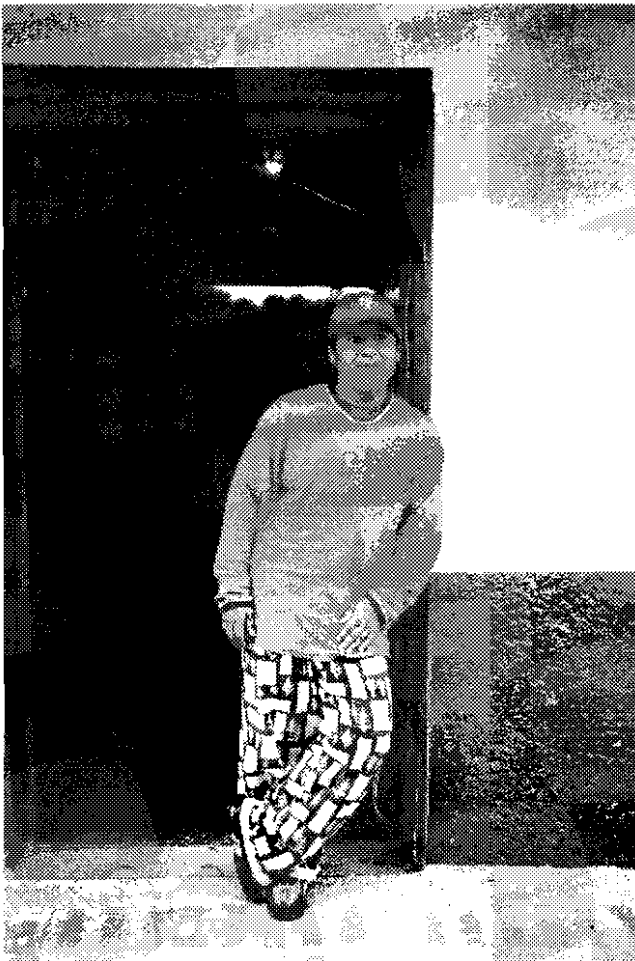
Los límites simbólicos, como sociales, están definidos y, entre los jóvenes, está sobreentendido que esos espacios hay que respetarlos. Por eso que los jóvenes indígenas dicen ni siquiera tener la *intención* de ir a fiestas de *mestizos*.

Aunque, en las relaciones cotidianas, los contactos entre pobladores comunes son aparentemente cordiales, bastante formales y de distancia, en algunas ocasiones he podido escuchar cómo los jóvenes mestizos hablan despectivamente sobre la presencia masiva de los otavalos en la ciudad: *Otavalo cada vez está más feo... ¡con la montonera de indios que hay!* Alguna vez, en una cafetería del centro de la ciudad, al pedir una pareja de indígenas la cuenta de lo que habían consumido, la mesera se dirigió a la dueña del lugar diciéndole: *La cuenta de los longuitos, por favor, señora* (adjetivo que denota menosprecio, aunque nótese que lo usa en diminutivo).

Sin duda, las cordialidades y tolerancia entre un grupo y otro se dan, pero es igual de cierto que la actitud racista del sector mestizo todavía no ha sido superada totalmente. Como habíamos mencionado ya, el racismo no es

frontal ni totalmente agresivo, pero siempre se lo puede encontrar *entre líneas*, es sutil y mejor disfrazado.

Los espacios ganados en el ámbito económico, social y político de los diez últimos años le han dado al otavalo, aparte del poderío económico, la posibilidad de ocupar espacios de poder político. Un alcalde indígena al frente de la municipalidad del cantón, o un otavalo asumiendo una cartera de Estado como ministro, están definitivamente “deconstruyendo la formación histórica de dominación poscolonial étnico... donde el ser indígena [... se está liberando] de los significantes de desvalorización...” (Guerrero 1997: 150)



Kichwa-otavalo urbano
frente a restaurante
de su propiedad.
Foto: Joshi
morasapi@hotmail.com

Notas

- 1 13E F. V., Agato, Marzo 2001
- 2 La mayoría de las familias que salieron de esta comunidad y se establecieron definitivamente en la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, mantienen como principal actividad económica la comercialización de carne, especialmente porcina. El ser comerciante de carne le ha dado prestigio y reconocimiento social en el conjunto de la población indígena del sector. La artesanía como actividad económica, pese a tener gran importancia, especialmente ahora ya que muchos se dedican a producirla y comercializarla y porque fija grandes ingresos económicos para las familias indígenas, no tiene la misma connotación de distinción y prestigio social.
- 3 algunas personas de estas comunidades que no están en igualdad de condiciones, o de acceso a la comercialización de la artesanía, pueden decidir trabajar como obreros, o peones y algunas muchachas jóvenes, como sirvientas en la ciudad
- 4 Ése es el caso de la agricultura. Muchas familias indígenas han dejado totalmente de lado la actividad agrícola por la producción artesanal o la comercialización. Aunque cabe mencionar que muchas de estas familias poseen tierras, pero no las cultivan directamente, ellos pagan a otros para que lo hagan.
- 5 4E F. Q., Quinchuquí, Marzo 2001
- 6 Frank Salomon registra datos que indican que a finales del siglo 16 las mujeres indígenas podían designarse como *mindaláes*, aclara además que: “la denotación de la palabra *boy* en día es exclusivamente femenina”.
- 7 15E V. C., Peguche, Febrero 2000
- 8 Siendo la endogamia el tipo de unión matrimonial preferencial, inclusive entre los más jóvenes, cada vez son más los casos de matrimonios exogámicos. Esto no tiene que ver aparentemente con la edad, ni el género; aunque las mujeres indígenas contraen matrimonio con extranjeros en menor porcentaje que los hombres. Sería importante mencionar que el matrimonio entre un/a indígena con un/a extranjero/a es mejor tolerado que con un/a mestizo/a. Se cree que los extranjeros a diferencia de los mestizos, respetan y valoran mejor lo indígena por lo que son más confiables.
- 9 16E A. Q., Compañía, Junio 2001
- 10 17E J. M., Compañía, Julio 2001
- 11 18E O. C., Quinchuquí, Febrero 2000
- 12 Sobre el “Capital Social”, véase por ejemplo a Andrew Pearse 1975, Portes and Sensenbrenner 1993; Portes 1995, Piliph Curtin 1984, Cohen 1997, Inglehart 1990, Jackman y Miller 1998
- 13 19E T. E., Otavalo, Enero 2002
- 14 20E C. L., Otavalo, Abril 2001
- 15 21E R. L., Peguche, Octubre 2001
- 16 22E J. M., Otavalo, Enero 2002
- 17 23E B. R., Peguche, Febrero 2001
- 18 Según la Subdirección de Turismo del Municipio de Otavalo, se estima que, del total de la población indígena que actualmente habita en la ciudad, el 10% pertenecería a Peguche, 20% a Agato, 50% a Quinchuquí y el 20% a La Compañía.
- 19 Me refiero al hecho de que se dice o dicen los muchachos indígenas que los mestizos buscan su compañía y amistad por las ventajas que ella tiene para el mestizo: pasear en

un auto último modelo, ser invitado a lugares caros a comer o beber, que les hagan obsequios traídos de Europa, Norteamérica: “los indígenas ya no copiamos a los mestizos, ahora son ellos los que tratan de copiarnos, empezando por el pelo que se dejan crecer, y la ropa, que no pueden comprar aquí, que no está a la moda o que no es de calidad” (03E R. C., Otavalo, Junio 2001)

20 24E R. T., Agato, Junio 2001