



**EMPRENDIMIENTOS
ECONÓMICOS INDÍGENAS**

1

PROGRAMA AIME



CON EL APOYO DE



Colaboradores:

Esta cartilla recoge las reflexiones y conocimientos del Grupo de Discusión sobre Economía Indígena del Programa AIME a partir de los talleres realizados en Bogotá, Colombia, en 2015 y en Tena, Ecuador, en 2016.

Esta cartilla fue elaborada por AMAZINK! STUDIO, Bajo la coordinación de FOREST TRENDS

Cartilla No 3
“EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 1”

Textos e ilustración:

Juliana Serrano Pérez

Diseño y montaje:

Sandra Osorio

Ilustración y colorización:

Diego Portilla

Bogotá, noviembre de 2016

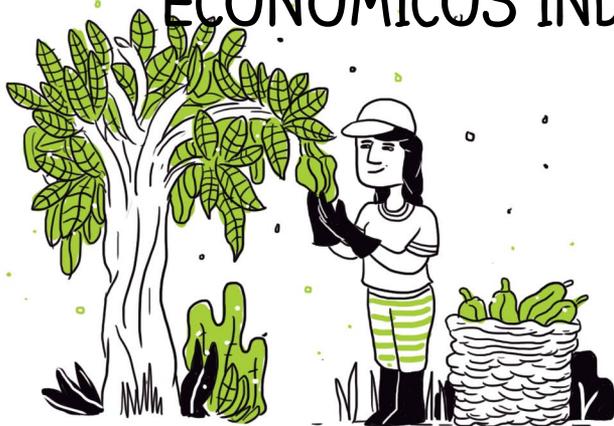
© Forest Trends / AIME

© AMAZINK STUDIO

Se autoriza la reproducción de esta publicación con fines educativos y otros fines no comerciales sin permiso escrito previo de quien detenta los derechos de autor, siempre que se cite la fuente en su totalidad. Está prohibida la reproducción de esta publicación para la venta o para otros fines comerciales sin permiso escrito previo de quien detenta los derechos de autor.

“Esta cartilla No.3 “EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 1” es posible gracias al generoso apoyo del pueblo estadounidense a través de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Forest Trends y no reflejan necesariamente las opiniones de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.”

¿QUÉ SON LOS EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS?



Son iniciativas diferentes a las de nuestra economía propia, por las cuales los pueblos accedemos a una **economía de mercado**.

Tienen el fin de generar ingresos monetarios para la **comunidad**.

Pueden contribuir a la **GOBERNANZA TERRITORIAL**.



En nuestros emprendimientos los bienes naturales son administrados para mejorar nuestros ingresos y fortalecer nuestras apuestas por el **BUEN VIVIR**.



Vinculados a nuestros Planes de Vida, los emprendimientos deben contribuir a nuestra autodeterminación, y a que nuestros pueblos mantengan la decisión sobre su propio destino.

EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS Y DIVERSIDAD PRODUCTIVA



Antes de cualquier cosa debemos garantizar que nuestra seguridad alimentaria y nuestras formas de vida estén protegidas y preservadas.

Por eso, junto con nuestros emprendimientos, debemos asegurar la existencia de la chagra y de nuestras **PRÁCTICAS ANCESTRALES.**



La **DIVERSIDAD** de seres, bienes y saberes con los que contamos puede enriquecer nuestros emprendimientos.



Aportándoles, por ejemplo, diversidad de productos, formas de hacer y permitiéndonos pensar en otros mercados, especialmente locales y regionales.

LOS EMPRENDIMIENTOS INDÍGENAS TAMBIÉN SON DIVERSOS...



Hay unos en los que la producción para la venta **solo alcanza para cubrir los costos de funcionamiento**. Este tipo de emprendimientos generan flujos de dinero que permiten pagar el trabajo de las familias que hacen parte de él.

Los ingresos obtenidos no son suficientes para ser distribuidos entre los asociados o para ampliar el **EMPRENDIMIENTO**.



Hay otros en los que la **producción** para la venta cubre los gastos de funcionamiento y genera **ingresos adicionales**.



Estos ingresos permiten ser distribuidos entre asociados, pero **no** posibilita la **REINVERSIÓN**.



El ingreso de dinero a las familias viene dado por el **pago del trabajo realizado dentro del emprendimiento** y los niveles de distribución se basan en los acuerdos que determinan los roles, las funciones o las tareas de las personas.



Hay también emprendimientos más complejos en los que la producción para la venta cubre gastos de funcionamiento,

genera beneficios para la distribución entre los asociados y las comunidades y además permite el crecimiento del emprendimiento.



El ingreso de dinero a las familias se realiza de dos maneras, por el pago de su trabajo, y a través del sistema de distribución de beneficios que genera el **emprendimiento**.

PRIMEROS PASOS EN LOS EMPRENDIMIENTOS



Así como los que no conocen el bosque tienen que observarlo, **entenderlo** y **sentirlo** para luego poder **convivir** con él.

Para entrar en el mercado se debe hacer lo mismo, **AVANZAR PASO A PASO** para explorar las oportunidades reales que tienen nuestros proyectos en él.



A veces, las comunidades tomamos decisiones apresuradas y hacemos inversiones en infraestructura y equipamiento, y con el tiempo nos damos cuenta que **no son suficientemente rentables**.



Lo mismo puede suceder cuando nos **COMPROMETEMOS** a producir los altos volúmenes que algunos mercados exigen.

Cuando estamos empezando a emprender, **esto puede resultar inmanejable.**



Desde el comienzo debemos tener claros los **alcances** de nuestros proyectos y manejar de forma adecuada las **expectativas**.



Quizás **la manera más precavida de entrar al mercado** sea desde las formas de producción a nivel familiar y comunitario. Sin embargo, posicionarnos y recibir ingresos monetarios suficientes, trae consigo **retos de organización y comercialización.**

¿CUÁLES SON LOS RETOS DE EMPRENDER?

Son muchos los retos a los que nos enfrentamos cuando incursionamos en proyectos productivos.

Es importante que los conozcamos para que **PLANIFIQUEMOS** acciones que nos permitan abordarlos:



El menor **INTERÉS DEL CONSUMIDOR** local por nuestros productos:

Solemos pensar que todo lo que viene de afuera es mejor que lo nuestro.

¡Mostremos el valor de nuestros productos y servicios!



Resaltemos las características que lo diferencian, sensibilicemos tanto a productores como consumidores acerca del **VALOR SOCIAL, AMBIENTAL Y CULTURAL** de nuestros productos y procesos tradicionales.

LA CREACIÓN DE CONFIANZA:



La competencia que genera el mercado puede causar que los lazos sociales entre nacionalidades, comunidades y al interior de ellas, se agiten con fuerza, y se cree **DESCONFIANZA**.

No obstante, en el mercado como en nuestra comunidad, siempre existe la posibilidad de **CREAR NUEVAS FORMAS DE COOPERACIÓN**, a partir de la transparencia y la reciprocidad.

EL ACCESO A NUEVOS MERCADOS:

Abrirnos pasos en nuevos mercados es un camino difícil, pero necesario para que podamos garantizar una comercialización constante de nuestro producto.



PREGUNTÉMONOS PARA PLANEAR

- ¿Qué tan lejos quedan esos mercados?
- ¿Cómo planeamos llevar nuestros productos a ellos y cuánto nos cuesta?
- ¿Hay productos similares a los nuestros allí?
- ¿Qué haremos para que conozcan nuestro producto?

EL REGISTRO O FORMALIZACIÓN de nuestro emprendimiento:

A veces puede ser importante formalizar nuestros emprendimientos, cuando el mercado lo exige.

Puede ser un proceso lento y complicado, dependiendo de la legislación de nuestros países.



Podemos inicialmente explorar la posibilidad de buscar organizaciones ya establecidas con las cuales aliarnos, para a través de ellas realizar los trámites y pagos.

Quando tengamos nuestro emprendimiento más consolidado, podremos entonces pensar en **FORMALIZARNOS.**



LA TOMA DE DECISIONES:

Este proceso puede ser difícil si se presenta demasiada injerencia de los miembros de la comunidad o de la organización política, lo que dificulta una gestión más técnica, empresarial y rápida.

El modelo asociativo puede ser útil, ya que surge de la comunidad, pero las decisiones de funcionamiento del proyecto se toman a otra escala.

EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES:

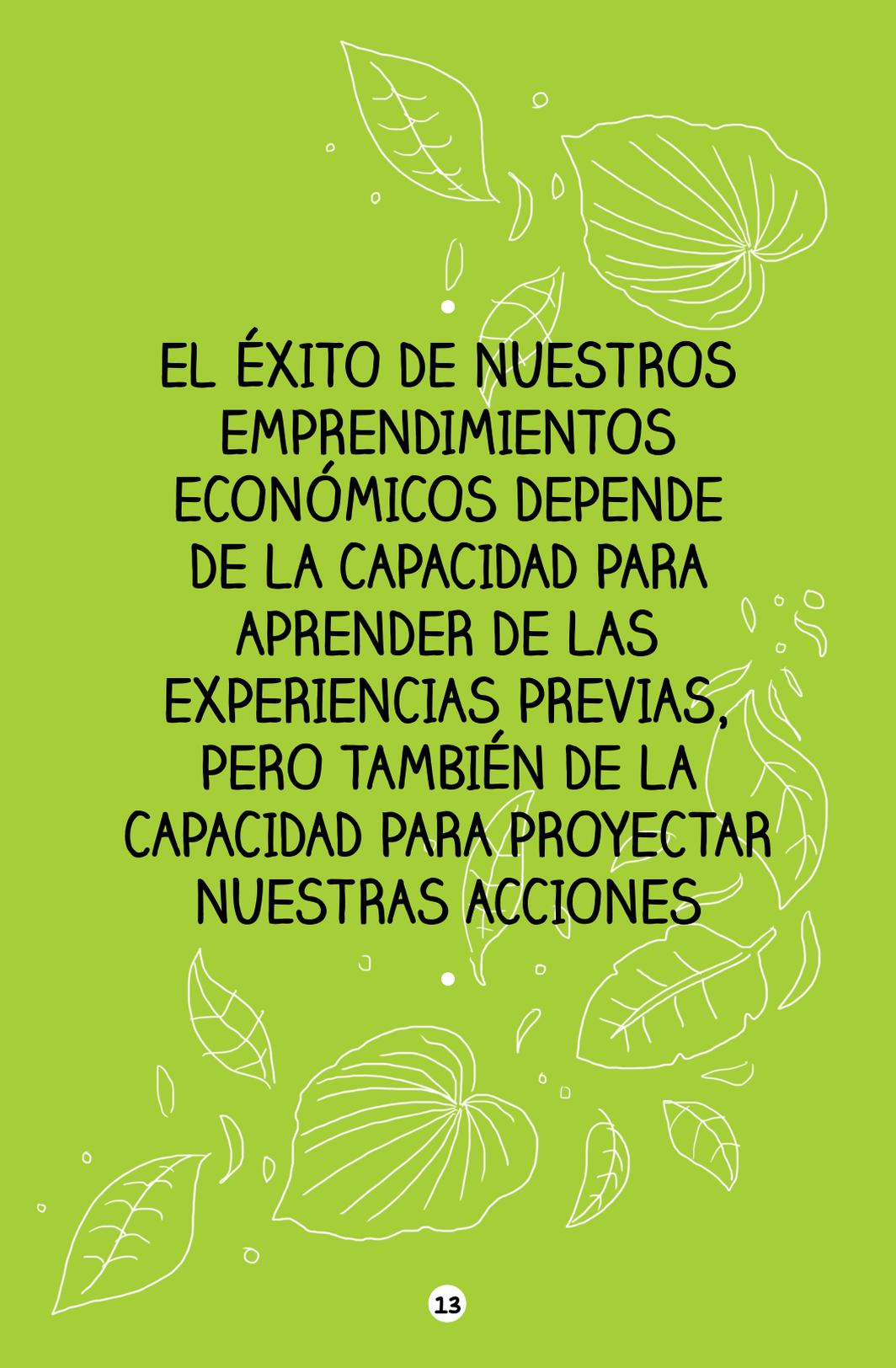
Quizá los más difícil de garantizar en nuestros emprendimientos sea la reflexión constante sobre el **CAMINO ANDADO**

Y no perder de vista que mantener la autonomía es **NUESTRO HORIZONTE.**

Es indispensable que se promuevan procesos de **capacitación** para la comunidad en temas fundamentales, como:

- Evaluación de proyectos
- Negociación
- Manejo de relaciones
- Elaboración de un plan de negocios.





EL ÉXITO DE NUESTROS
EMPREDIMIENTOS
ECONÓMICOS DEPENDE
DE LA CAPACIDAD PARA
APRENDER DE LAS
EXPERIENCIAS PREVIAS,
PERO TAMBIÉN DE LA
CAPACIDAD PARA PROYECTAR
NUESTRAS ACCIONES

EL TAMAÑO DE NUESTROS SUEÑOS



Lorenzo era un líder comunitario y hace unos años coordinó una de las iniciativas económicas de su comunidad.

Desde siempre fueron productores de maíz y vieron en ese producto una nueva oportunidad de mercado.



En esa época consiguieron con éxito aliarse con una ONG y su primera hazaña fue la creación de un gran centro de almacenamiento.

Habían construido un lugar de acopio a la medida de sus expectativas y sus sueños.

Pero a medida que pasaba el tiempo el precio del maíz iba disminuyendo.



Esto se debía a que los intermediarios veían el centro de almacenamiento como una amenaza y disminuyeron el valor de su producto.



Por determinados factores la alianza con el cooperante llegó a su fin, y por más que se organizaron, la producción nunca fue lo suficientemente grande para llenar estos grandes centros.



Así, se dieron cuenta que la utilidad no era tan alta como pensaban y que dependían totalmente de los recursos de cooperación.

Pasaron un par de años y aquel negocio que parecía ser próspero llegó a su fin.

Ahora ven con nostalgia los grandes silos que nunca se llenaron lo suficiente y que están ahí como monumentos, para recordarles que habrían podido ser más cautelosos y ajustar en el camino el tamaño de sus sueños.



LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN

Aunque todos tenemos habilidades valiosas para distintas cosas, no todos tenemos las habilidades requeridas para liderar un **EMPRENDIMIENTO**.

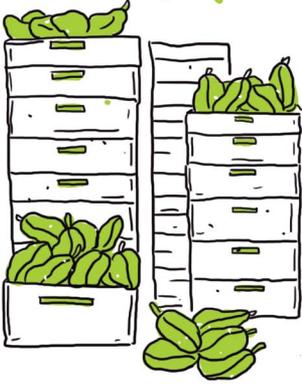


Por eso, debemos evaluar quiénes son las personas más aptas para estos liderazgos, por sus **CAPACIDADES Y HABILIDADES**.

Que ayuden a crecer nuestros emprendimientos.

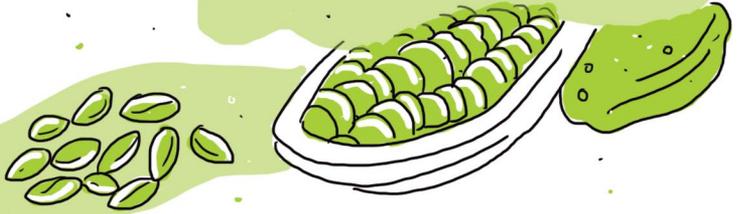
Los **ROLES** se deben designar de acuerdo a una evaluación rigurosa de lo que se requiere para el **EMPRENDIMIENTO**.



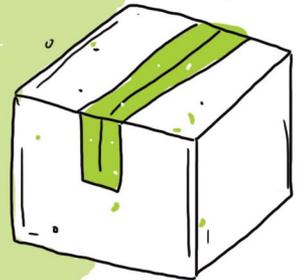


Lo mismo sucede con las decisiones de producción requeridas en la operación diaria del proyecto.

La producción de grandes volúmenes no es la única forma de generar valor en nuestros emprendimientos.

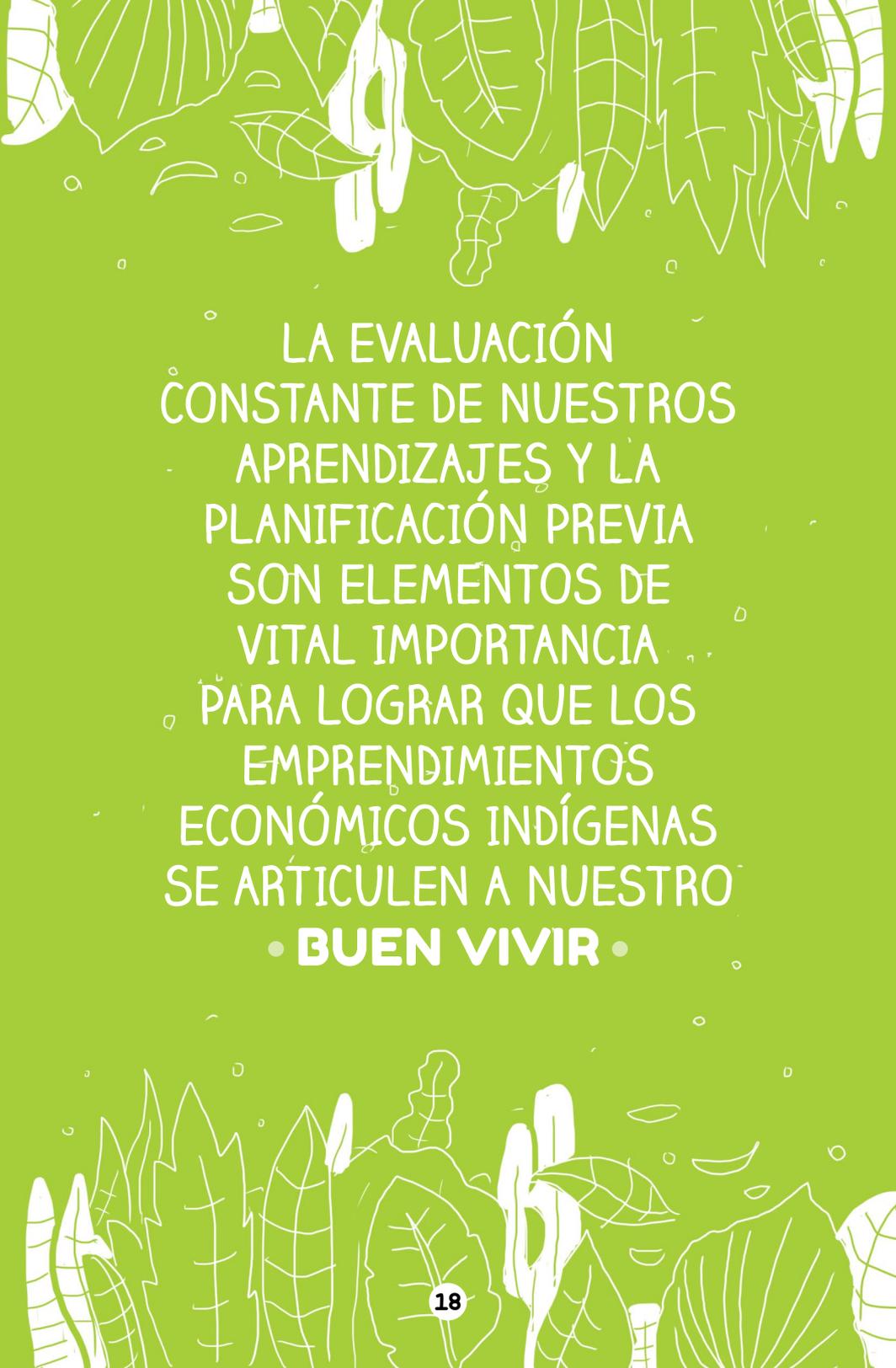


Es importante que consideremos la posibilidad de transformación de productos y de generación de valor agregado.



VALOREMOS

la riqueza y las ventajas que existen en los mercados locales, regionales y nacionales, incursionar en ellos puede ser menos riesgoso y más sencillo que en mercados internacionales.



LA EVALUACIÓN
CONSTANTE DE NUESTROS
APRENDIZAJES Y LA
PLANIFICACIÓN PREVIA
SON ELEMENTOS DE
VITAL IMPORTANCIA
PARA LOGRAR QUE LOS
EMPREDIMIENTOS
ECONÓMICOS INDÍGENAS
SE ARTÍCULEN A NUESTRO
• **BUEN VIVIR** •



EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 1

El Grupo de Discusión en Economía Indígena, una iniciativa del Consorcio de Apoyo a Pueblos Indígenas, Comunidades Locales y Bosques de AIME, tiene como propósito generar una reflexión y debate en torno a cómo fortalecer la economía de los pueblos y territorios indígenas y lograr que su articulación al mercado sea lo más beneficiosa y equitativa posible.

El Grupo de Discusión se reúne una vez al año y congrega a dirigentes indígenas, especialistas en economía indígena y miembros del Consorcio. El Grupo tiene, entre otros, la misión de desarrollar materiales y espacios de formación para las propias organizaciones.

PROGRAMA AIME



CON EL APOYO DE

