

The background is a vibrant purple color, densely populated with various black silhouettes of leaves and ferns. The leaves are of different shapes and sizes, some with prominent veins. A white circular frame with a scalloped, hand-drawn edge is centered on the page. Inside this frame, the text is displayed in a clean, sans-serif font. The main title is in purple, and the subtitle is in black. A large purple number '2' is positioned below the subtitle.

**EMPRENDIMIENTOS  
ECONÓMICOS INDÍGENAS**

**2**

# 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 4  
“EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 2”

### 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.4 “EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 2” 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 BUSCAN LOS EMPRENDIMIENTOS INDÍGENAS?

Con ellos buscamos la sostenibilidad ambiental, que nuestra relación de armonía con la naturaleza no se degrade o se rompa.

Pues es la naturaleza la que garantiza nuestra subsistencia y hace posible nuestra relación espiritual con el territorio.



Buscamos generar un ingreso monetario de la economía de mercado hacia nuestras comunidades.

Asegurar la sostenibilidad de estas actividades productivas es indispensable para lograr este objetivo.

Pues si no generan los ingresos esperados se terminan sosteniendo con otros recursos de la comunidad.





La  
**COMUNIDAD**  
es nuestra  
razón de ser.

Por eso, los  
emprendimientos deben  
también buscar el  
fortalecimiento de **nuestras**  
**estructuras organizativas**  
y de la **gobernanza** sobre  
nuestro territorio.

En el momento en que estos  
proyectos promuevan la  
desigualdad o den pie a  
la inequidad, debemos  
**REEVALUARLOS,**  
ya que ponemos en riesgo todo  
lo que somos.

No sabemos menos,  
sabemos cosas diferentes.

Por eso nuestros  
emprendimientos buscan  
valorar y hacer un uso  
amplio de nuestras formas  
de **conocimiento ancestral,**  
**saberes y prácticas.**



Las rutas, los caminos se hacen del andar juntos, de intentar de distintas maneras llegar a los mismos lugares.

# UNA RUTA PARA EMPREDIMIENTOS INDÍGENAS

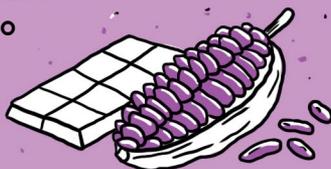
Esta ruta es una serie de pasos que puede orientar nuestro ingreso a la economía del mercado. No es una regla de oro, rígida e igual para todos. Por el contrario, es el resultado de múltiples experiencias de comunidades indígenas que han caminado la ruta de los emprendimientos económicos o productivos.

# 1 ENFOQUEMOS NUESTRO EMPRENDIMIENTO

Para caminar juntos la ruta de los emprendimientos podemos empezar por preguntarnos...

¿De qué se trata nuestro emprendimiento?

¿se trata de un producto terminado o de un producto sin procesar?, ¿es un producto o un servicio?



¿Cómo podemos desarrollar el emprendimiento?



¿con qué recursos contamos para sacarlo adelante?, ¿qué habilidades tenemos para hacerlo?



¿Para qué desarrollaremos nuestro emprendimiento?



¿qué esperamos lograr con el?, ¿cómo nos beneficiaremos como comunidad, como organización, como territorio?

# 2 DECIDAMOS JUNTOS

Debido a que acceder a la economía de mercado es una decisión que genera responsabilidades individuales y colectivas, este paso se debe dar desde nuestras formas propias de ponernos de acuerdo.

PREGUNTEMONOS:



¿cuál es nuestra concepción de desarrollo?

¿cómo nos vamos a relacionar con el mercado?,  
¿de qué manera vamos a tomar las decisiones y cómo podemos oponernos a ellas?

Esta parte de nuestra ruta de emprendimiento es muy importante. Aquí se construye la legitimidad del proceso y se acuerda la forma de tomar

**DECISIONES.**

# 3

## EXPLOREMOS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO



Consideremos algunas ideas y cómo pueden **BENEFICIARNOS**

Visitemos otros emprendimientos parecidos y preguntemos por su historia.

¿Hace cuánto existen?

¿cómo ha sido la experiencia de esas familias, de esa comunidad?  
¿qué dificultades o aprendizajes han hallado en el camino?

¿qué sabemos y qué necesitaríamos saber para aventurarnos en el camino de un emprendimiento?

¿qué productos o servicios podemos vender?, ¿a quiénes?, ¿dónde?

# 4 ANALICEMOS EL MERCADO

No siempre los productos que tenemos en nuestro territorio son los que el mercado está dispuesto a comprar, por eso debemos previamente analizar qué posibilidades reales existen para venderlos y si sus costos permiten que sea rentable el emprendimiento.

¿Quién más vende el producto que aspiramos vender o presta el servicio que nos gustaría ofrecer?

¿Son mercados locales, nacionales o extranjeros a los que queremos llegar?, ¿dónde quedan?, ¿qué venden en ellos?

¿Cómo lo hacen y cuánto cobran por ello?, el precio ¿se mantiene estable o cambia mucho?



También podemos preguntarnos



¿quiénes son las personas, empresas o comunidades que compran en esos mercados?

¿A quiénes planeamos nosotros vender nuestros productos o servicios?, ¿a los consumidores directamente?, o ¿a distribuidores?

# ¿CERTIFICACIONES?

Son mecanismos que le garantizan al consumidor que un producto cumple con ciertos **niveles de calidad** o **ciertas propiedades**, que con frecuencia son muy exigentes en cuanto a los requisitos que deben cumplir.



• Pero cuando estamos empezando, y nuestros mercados son locales o regionales, nos tenemos que preguntar

¿Qué tan necesario es certificar nuestros productos?,

¿qué beneficios y costos puede generarle a nuestro emprendimiento?



Si consideramos obtener una certificación, veamos todas las posibilidades y analicemos cuál es la mejor para nuestro **EMPRESARIADO**.



Otros tipos de certificación, como las de **producto orgánico**, pueden traer dificultades, como limitar el trabajo con algunos productores locales y restringir el uso de ciertos insumos.

Algunos tipos de certificaciones, como las de **denominación de origen**, ofrecen interesantes ventajas, ya que permiten crear estándares propios de **calidad**.

# 5 MIREMOS LOS RIESGOS

Así como nos posibilitan obtener ganancias, trabajo y beneficios para nuestras comunidades, el camino de los emprendimientos también nos plantea riesgos que debemos considerar.

Estos son los riesgos que los emprendimientos nos pueden plantear:



Saber si nuestra

## IDEA DE NEGOCIO

es coherente con nuestros **planes de vida** y concepciones del **buen vivir**.

O si por el contrario, nuestro emprendimiento pone en riesgo la continuidad de nuestra identidad y formas de vida.



La falta de claridad acerca de cómo se **distribuirán los beneficios**, puede generar inconformidad entre los miembros del emprendimiento y de la comunidad, y que puede terminar en el **deterioro de las**

## **RELACIONES COMUNITARIAS.**



Lo más importante es saber que los riesgos pueden presentarse una y otra vez.

Pósimblemente nunca estén solucionados del todo.

Por lo que siempre debemos **ESTAR ATENTOS.**



# 6 PLANIFIQUEMOS CÓMO COMENZAR Y CRECER

**PLANIFICAR**  
es una buena  
estrategia para  
prever los riesgos.

Algunos consejos  
para llevar a cabo una  
planificación sencilla son:

Conservemos y  
cultivemos la **diversidad  
productiva y cultural**  
de nuestros territorios.  
Este debe ser el punto  
de partida.

Establezcamos objetivos,  
metas, que nos **permitan  
evaluar** si nuestro  
emprendimiento es sostenible  
económica, ambiental y  
culturalmente.

La planificación puede ser  
un tema muy técnico, así  
que ciertos tipos de aliados  
pueden ser de gran utilidad en  
ese proceso.

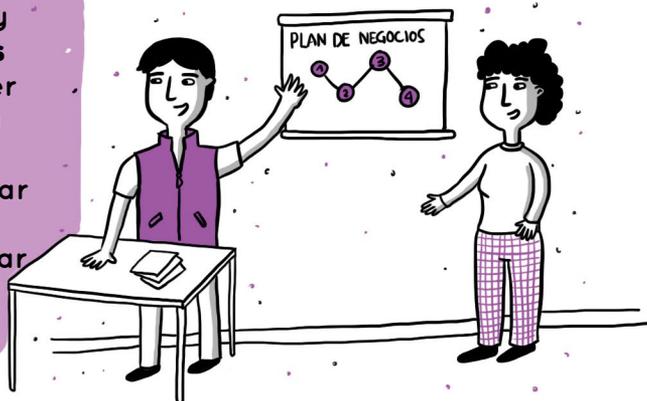


# 7 IDENTIFIQUEMOS ALIADOS

Aliarse no es una obligación, pero es siempre una posibilidad que aparece en el horizonte del camino de los **EMPREDIMIENTOS**.

**Los aliados pueden ser de distinto tipo y tener distintas capacidades.**

La cooperación internacional y algunas **ONG's** pueden proveer recursos para el inicio del proyecto, brindar asistencia técnica y realizar procesos de formación.



**En temas clave como:**

- Creación de planes de negocio..
- Administración.
- Mercadeo.



También pueden contar con capacidades para la **INVESTIGACIÓN** y la **PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO**, que son de gran utilidad.



## LOS INTERMEDIARIOS

Suelen ser mucho más hábiles en su relación con la economía de mercado.

Pequeñas comercializadoras o empresas grandes, que conocen mejor la **CADENA DE VALOR**:



**PRODUCCIÓN → DISTRIBUCIÓN → COMERCIALIZACIÓN → CONSUMO**

Es muy importante cuidar que las relaciones con los intermediarios se desarrollen siempre desde el **RESPECTO Y LA IGUALDAD**.

También hay **aliados de nuestro propio lado**.

Otros emprendimientos, familias, comunidades, que realizan labores iguales o complementarias a las de nuestros emprendimientos pueden ser nuestros aliados.



Para comprender esto a fondo, quizá sea necesario dejar de pensar que por estar en la misma orilla del río, tenemos que **competir entre nosotros**.

# 8 ACORDEMOS REGLAS Y ROLES DE TRABAJO



Desde el principio podemos ir acordando qué tareas demanda el **EMPRENDIMIENTO**.

Quiénes podrían realizarlas.



y de qué manera vamos a **GARANTIZAR** que se desarrollen.

Es importante prestar atención a las diferencias que hay entre distintas tareas y cómo algunas demandan más **TIEMPO**, **ESFUERZO**, o **HABILIDADES ESPECÍFICAS**.



Esto nos permitirá identificar los **ROLES** que deben existir en nuestro emprendimiento.

# 9 FORTALEZCAMOS LAS CAPACIDADES LOCALES

Los emprendimientos nos deben permitir fortalecer nuestras capacidades administrativas y comerciales, los liderazgos, las habilidades de diálogo y relacionamiento.



Por esta razón siempre hay que estar evaluando nuestros **APRENDIZAJES** y buscando nuevas formas de construir **CONOCIMIENTO**.





A MEDIDA QUE VAYAS  
**CAMINANDO LA RUTA,** O  
SI ERES PARTE DE UNA  
COMUNIDAD QUE YA TIENE UN  
EMPRENDIMIENTO EN MARCHA

**PREGÚNTATE:**

¿Nuestra relación de armonía con la naturaleza se ha fortalecido o debilitado desde el inicio del emprendimiento?

- ¿Los recursos que sostienen el emprendimiento los genera el mismo o vienen de otra parte?

¿Cómo se relacionan nuestros saberes tradicionales y los saberes occidentales en nuestro emprendimiento?

¿Nuestro emprendimiento ha contribuido a fortalecer nuestras capacidades, nuestros vínculos sociales y nuestra gobernanza territorial?

¿Cómo nuestros planes de vida y nuestras prácticas de buen vivir se han visto beneficiadas con el emprendimiento?





## EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS INDÍGENAS 2

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

