

ANTROPOLOGÍAS HECHAS EN ECUADOR

JOSÉ E. JUNCOSA B., FERNANDO GARCÍA S.,
CATALINA CAMPO I., TANIA GONZÁLEZ R.
(EDITORES)

TOMO I

ANTOLOGÍA-VOLUMEN I



ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE ANTROPOLOGÍA



**ANTROPOLOGÍAS
HECHAS EN ECUADOR**

José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (editores)

Antropologías hechas en Ecuador. Antología-volumen I / José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (Editores)

Ira. Edición en español. Asociación Latinoamericana de Antropología; editorial Abya-Yala; Universidad Politécnica Salesiana (UPS) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador), 2022

496p.; tablas.; gráficos; mapas.

ISBN:

978-9978-10-648-8 OBRA COMPLETA

978-9978-10-649-5 Volumen I

ISBN DIGITAL:

978-9978-10-653-2 OBRA COMPLETA

978-9978-10-655-6 Volumen I

Hecho el depósito legal que marca el Decreto 460 de 1995

Catalogación en la fuente – Asociación Latinoamericana de Antropología

© Asociación Latinoamericana de Antropología, 2022

© José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (editores), 2022

Ira Edición, 2022

Asociación Latinoamericana de Antropología

Editorial Abya-Yala

Universidad Politécnica Salesiana (UPS)

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador)

Diseño de la serie: Editorial Universidad del Cauca

Fotografía de portada: *Awame, mujer waorani con mono capuchino blanco*, Bamenó, Yasuní, 2018, Franziska Muller

Diagramación: Editorial Abya-Yala

Diseño de carátula: Editorial Abya-Yala

Editor general de la colección: Eduardo Restrepo

Copy Left: los contenidos de este libro pueden ser reproducidos en todo o en parte, siempre y cuando se cite la fuente y se haga con fines académicos y no comerciales.

Edición 2022

Contenido

Prefacio

Presentación

Nota sobre la edición

1. Antropología amazónica

Dar nombres a los árboles

LAURA M. RIVAL

Un cuerpo para soñar

ANNE-GAËL BILHAUT

2. Antropología andina

El gobierno del pueblo indígena colonial

HUGO BURGOS GUEVARA

El liberalismo del temor y los indios

MERCEDES PRIETO

Las exportaciones y los viajes

JEROEN WINDMEIJER

La construcción de la comunidad indígena

LUIS ALBERTO TUAZA CASTRO

3. Antropología de la Costa

No estaban muertos andaban de parranda: percepciones
y autopercepciones de la identidad chola en la Costa ecuatoriana

SILVIA G. ÁLVAREZ

Los actores del conflicto y sus características socioculturales

PABLO MINDA

4. Antropología y lingüística

Estado del arte de la estandarización de la escritura del quichua ecuatoriano

LUIS MONTALUISA CHASIQUIZA

Sobre la fascinante objetividad

JANIS B. NUCKOLLS

5. Antropología y educación

Aportes de la antropología a las ciencias de la educación

JUAN BOTTASSO, SDB

Racismo en colegios de élite

LYDIA ANDRÉS

6. Cultura y naturaleza

Los criterios del buen vivir

PHILIPPE DESCOLA

Pidgins transespecies

EDUARDO KHON

7. Antropología, economía y desarrollo

Reciprocidad, trueque e intercambio: la moralidad del intercambio
y de los créditos

EMILIA FERRARO

Experiencias de desarrollo rural en la era neoliberal

VÍCTOR BRETÓN SOLO DE ZALDÍVAR

El viaje del chocho, una semilla ancestral: gentes y paisajes que albergan su camino

ALEXANDRA MARTÍNEZ-FLORES, GUIDO RUIVENKAMP Y JOOST JONGERDEN

Sobre los autores

Sobre las instituciones

Las exportaciones y los viajes¹

JEROEN WINDMEIJER

Introducción

Desde principios de los años noventa Otavalo ha experimentado un crecimiento económico enorme. Conocidos bancos comerciales se establecían en Otavalo, el turismo crecía, se abrían agencias de viaje, se extendía la red de líneas telefónicas, se abrían oficinas de cambio de divisas, el número de restaurantes y hoteles aumentaba, se abrían más tiendas de tejidos, el mercado indígena crecía y tenía lugar más días por semana. Este crecimiento coincidió con la emigración de muchos otavalos a Europa y a los Estados Unidos, de modo que el mercado de consumo crecía y el empleo local aumentaba. Rápidamente, las exportaciones volvieron a ser más importantes para los otavalos que el mercado turístico. Ilustrativo para el cambio que se produjo a principios de los años noventa es el número de casas exportadoras en Otavalo. En 1990 la primera casa exportadora, Panatlantic, abrió sus puertas en Otavalo. En agosto del 1997 ya había trece empresas de las cuales cinco fueron abiertas durante mi estancia de nueve meses. Una empresa, Romancargo, tenía dos sucursales en Otavalo. Cuatro de las empresas también tenían sucursales fuera de Otavalo: Sarava (Quito), Panatlantic (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Latacunga), Sadecom (Quito) y Acomex (Quito, Santiago de Chile).

Además de las casas exportadoras, había en Otavalo tres servicios de paquetería: Intipungo (desde 1994; una sucursal de DHL), Delgado Travel (desde septiembre del 1995) y Servientrega (desde agosto de 1997). Intipungo además representaba Western Union, una compañía por medio de la cual se puede enviar dinero por el mundo entero. Aproximadamente una tercera parte de los empleados de las casas exportadoras era indígena. De los 16 empleados indígenas, 12 trabajaron en casas exportadoras indígenas, dos trabajaron en la empresa mixta Yanapac, y solamente dos trabajaron para un blanco-mestizo. Por otra parte, ninguna de las empresas

1 Capítulo XII de *El valle amanecido: un estudio de los indígenas ejemplares de Otavalo, Ecuador* (2016, pp. 243-270). Quito: Abya-Yala.

indígenas empleaba a blanco-mestizos. De las 13 casas exportadoras de Otavalo, nueve tenían un propietario blanco-mestizo, tres un propietario indígena, y una estaba en propiedad mixta.

Nombre de la empresa	Mes de apertura	Año de apertura
Panatlantic	?	1990
Sadecom	junio	1992
Ruana Marka	agosto	1992
MS-Exportaciones	?	1994
MT-Exportaciones	?	1994
Romancargo no. 1	?	1994
Quality International	julio	1996
Yanapac	diciembre	1996
Sarava Export	enero	1997
Procinternacional	marzo	1997
Etelpicom	mayo	1997
Acomex Cargo	junio	1997
Romancargo 2	agosto	1997

Tabla 1. Año de apertura de las casas exportadoras de Otavalo.

Descripción de las casas exportadoras

Las empresas Etelpicom y Yanapac eran dos casos un poco excepcionales. La primera fue una empresa que se dedicaba ante todo a arreglar el papeleo para comerciantes/productores indígenas que querían presentarse a ferias artesanales nacionales e internacionales. Etelpicom fue entonces más bien un organizador de ferias que una casa exportadora. Solamente en segundo lugar se dedicaba a la exportación de mercancías. Su propietaria indígena, Etelevina, ha viajado mucho por América Latina y Europa. Ella nunca había vendido por las calles, sino siempre en ferias. La razón por la que ella se dedicaba más bien a las ferias en vez de fijarse únicamente en la exportación fue:

Vender en las calles cada vez es más difícil. Se molesta mucho a la gente indígena porque no tiene permiso [de vender]. Por eso yo creo que los indígenas más y más tenemos que centrarnos en ferias donde tenemos permiso oficial para vender nuestra mercadería. Ya que es legal, una feria es más segura [...]. Las leyes en el exterior cada vez se vuelven más estrictas y por eso para nosotros cada vez es más difícil viajar [...]. Especialmente las personas pobres que no tienen mucha educación y van a viajar, muchas veces son víctimas o tienen mala suerte. No saben muy bien que papeles se necesitan, no conocen bien las reglas. Los que tienen un poco más de plata muchas veces tienen más conocimiento, más educación, conocen mejor lo que sucede en el mundo (Entrevista con Etelvina Pilleje, 10 de septiembre de 1997).

La segunda excepción, una empresa que sí exportaba pero a escala tan reducida que realmente no se puede comparar con las empresas grandes, es Yanapac (en kichwa “él que ayuda”). Esta empresa era una sociedad de dos blanca-mestizas y un hombre indígena. Exportaban los productos de cooperativas indígenas de los alrededores de Otavalo. La idea era ofrecer la posibilidad de exportación incluso a los productores a pequeña escala.² En el momento que hablé con la secretaria de Yanapac, este enfoque no parecía ser un completo éxito ya que la empresa, desde su apertura diez meses antes, solamente había podido ocuparse de tres expediciones.

Nombre de la empresa y etnicidad del propietario	Número de empleados*	Número de empleados indígenas*
Propietario mestizo		
Romancargo 1	5	0
Romancargo 2	3	1
Quality International	2	0
Sarava Export	4	1
Panatlantic	5	0
Sadecom	4	0
MT-Exportaciones	5	0
Acomex Cargo	3	0

- 2 La secretaria de Yanapac me contó (conversación del 4 de septiembre del 1997): “No somos una oficina de exportación como las demás. Exportamos productos de cooperativas indígenas de unas comunidades de Otavalo. Los productos son juntados y empaquetados, y después enviados. Así, también personas que solamente tienen unos sacos pueden exportar, personas que tienen poco capital. Las ganancias se comparten entre los que participan”.

MS-Exportaciones	1	1
<i>Subtotal</i>	33	3
Propietario indígena		
Etelpicom	4	4
Procinternacional	2	2
Ruana Marka	5	5
<i>Subtotal</i>	11	11
Propietario indígena y mestizo		
Yanapac	2	2
<i>Subtotal</i>	2	2
Total	46	16
* Estos datos vienen del trabajo de campo de julio hasta septiembre de 1999.		

Tabla 2. Raíces étnicas de los propietarios de las casas exportadoras y sus empleados.



Fuente: archivo del autor.

Ruana Marka ('mercado de ponchos' en kichwa) fue la primera casa exportadora indígena en Otavalo y está situada en la Plaza de Ponchos. Es una sociedad de ocho miembros que viven en Otavalo.³ Según Luz Cachihuango, una indígena que trabaja en la empresa, los propietarios tenían dos razones para abrir la agencia. En primer lugar era más fácil poder despachar todas las formalidades en Otavalo, sin que hiciera falta ir a Quito para empaquetar la mercancía y arreglar todo allí. En segundo lugar porque '[...] los mestizos de las demás [agencias] nos cobraban demasiado'.⁴ Querían tener más control sobre los gastos. Ruana empezó originalmente como intermediario entre los comerciantes de Otavalo y la oficina de la empresa Sarava en Quito. No obstante, cuando los dirigentes de Sarava se dieron cuenta del buen negocio que había en Otavalo decidieron abrir una oficina propia allí y romper los contactos con Ruana Marka. La secretaria de Sarava, que antes trabajaba en la oficina de Ruana Marka, fue la encargada de la gerencia de la nueva sucursal de Sarava, que ahora se encuentra en la misma manzana que Ruana Marka. Ruana Marka perdió muchos clientes que se fueron con Sarava.⁵ Respondiendo a la pregunta de cuál era la manera en que Ruana Marka se distinguía de las demás casas exportadoras de Otavalo, Luz dijo:

Primero, que somos indígenas. Entendemos la vida, la situación en la que se encuentran nuestros clientes, mejor que las demás agencias. Hablamos kichwa, que es la lengua propia de nuestra gente. Podemos dar una confianza más grande a la gente. Segundo, no ganamos mucho, tenemos precios muy bajos (Entrevista con Luz Cachihuango, 22 de agosto de 1997).

A la pregunta de en qué manera se consideraba que su casa exportadora se distinguía de las demás en Otavalo, casi todos los entrevistados respondieron que por el servicio personal y los bajos costos. Hay que advertir a este respecto que todos tenían iguales costos fijos por unidad de artesanías. Un hombre que trabaja en Sadecom me contó:

Respecto a los precios no hay muchas posibilidades de competir con los demás, porque los precios son iguales para todos más o menos. El campo donde sí se puede competir es la forma de tratar al cliente. Tienes que darle el sentido, la idea de que él es muy importante, que su envío es muy importante, no importa si envía cinco o cincuenta cartones. Tenemos clientes que están con nosotros desde el principio (Entrevista con un empleado de Sadecom, 28 de agosto de 1997).

3 Los miembros son siete hombres y una mujer: Antonio Camuendo, Rafael Maigua, Juan Moreta, Fabián Quimbo, Jesús Espinosa, Joaquín Picuasi, Segundo Ramos y Adela Muenala.

4 Entrevista con Luz Cachihuango, 22 de agosto de 1997.

5 La secretaria, Fanny Aranda, preguntada al respecto, confirmó esta interpretación. Pero según ella no habían robado clientes, simplemente les habían seguido (Entrevista con Fanny Aranda, 27 de agosto de 1997).

Únicamente mediante una reducción del margen de ganancias existe la posibilidad de competencia con las demás empresas en el ámbito del precio. Las empresas grandes, como Sarava y Panatlantic, podían operar con márgenes de ganancias menores porque tenían muchos clientes. Además, una empresa podía distinguirse ofreciendo mejor servicio. Había, por ejemplo, empresas que venían a casa de los productores rurales para empaquetar las mercancías en el mismo lugar. Otro servicio importante fue la posibilidad de crédito. En ciertos casos había que pagar inmediatamente, en otros solamente después de algún tiempo. Sarava y Panatlantic tenían tantas expediciones diarias que cada día iban al aeropuerto de Quito con un camión para enviarlo todo el mismo día. Las empresas más pequeñas tenían que esperar hasta tener bastantes cajas para que valiera la pena el viaje a Quito. Aunque en todas las empresas se calificaba a la competencia como 'bastante fuerte' a 'fuerte', la gente estaba convencida del hecho de que había espacio para todos, gracias al alto volumen de comercio. Por ejemplo en Procinternacional se dijo: "La competencia es fuerte. Acabamos de empezar y todavía no tenemos tantos clientes fijos. Es difícil porque hay oficinas que ya llevan unos años aquí. Pero creo que todavía hay suficiente espacio para todos".⁶

El hecho de que Ruana Marka estuviera en manos indígenas no la proporcionaba automáticamente una mayor clientela. Hablé con muchos indígenas que me dijeron que el hecho de que se hablara kichwa en Ruana Marka o que los propietarios fueran indígenas no ejerció de papel importante al elegir una casa exportadora. Parecía que las mayores preocupaciones de la gente fueran el precio y el servicio. Segundo Moreta, que antes siempre exportaba por medio de Ruana Marka, empezó su propio negocio y abrió la empresa Procinternacional en marzo de 1997.⁷ Edwin, un comerciante indígena de Ilumán de 38 años, dijo lo siguiente sobre Ruana Marka:

Siempre exportamos por Sarava, nunca por Ruana Marka. Sarava va al aeropuerto directamente y Ruana Marka necesita un intermediario en Quito. Además, Sarava da créditos a un plazo más largo y es más barato. Porque es más barato yo hago todos mis envíos por Sarava [...] ¿Por solidaridad a Ruana Marka? No, solamente les beneficia a ellos, no a nosotros. Ellos ganan, nosotros no. Para los *socios* mismos tal vez sea una ventaja tener su propia oficina, pero para nosotros no. En Ruana Marka, una vez nos

6 Entrevista con la secretaria de Procinternacional, 4 de septiembre de 1997.

7 La secretaria de Procinternacional me contó que: "El gerente, Segundo Moreta, es indígena. Pensaba: 'lo que pueden hacer ellos, también lo puedo hacer yo. ¿Por qué ganaría otra persona mucho dinero con mi mercancía, cuando yo mismo lo podría ganar?' Pensaba: 'Mejor que gane yo a otra persona.' A causa de empezar una oficina vimos un futuro mejor para nosotros y para nuestras familias" (Entrevista con la secretaria de Procinternacional, 4 de septiembre de 1997).

perdieron parte del envío y no nos compensaron, Sarava es más seguro (Entrevista con Edwin de Ilumán, 28 de agosto de 1997).

El volumen de las exportaciones

Es casi imposible averiguar el volumen de las exportaciones desde Otavalo. Pregunté en todas las casas exportadoras por el volumen de sus exportaciones en los años 1996 y 1997. Algunos me contestaron en número de kilos, otros en número de cajas y otros tantos en número de expediciones. Por eso es imposible hacer una comparación. Tampoco las empresas que facilitaron datos por número de expediciones pueden ser comparadas. Por ejemplo en Ruana Marka, el día antes de hablar con Luz Cachihuango, hubo una expedición de 3 000 kilos. Una expedición también podía contener 100 kilos de mercancías.

Número de kilos			
Nombre empresa**	1996	1997	
Romancargo 1	ca. 120.000	ca. 60.000	(a)
Quality International	—	ca. 80.000	(b)
Número de expediciones			
Nombre empresa	1996	1997	
Sarava	300	365	(a)
Ruana Marka	480	336	(a)
MS-Exportaciones	350-400	200-250	(a)
Procinternacional	***	30	(a)
Yanapac	***	3	(a)
Número de cajas			
Nombre empresa	1996	1997	
Panatlantic	ca. 15.000	ca. 11.000	(a)

Sadecom	(c)	ca. 5.000	(a) (d)
Acomex Cargo	***	ca. 3.000	(e)
<p>* Estos datos vienen del trabajo de campo de julio hasta septiembre de 1999. ** En MT-Exportaciones no querían contestar a esta pregunta. *** Todavía no abierto en 1996. a) Desde enero de 1997 hasta agosto de 1997. b) El número de kilos que habían sido enviados desde la apertura en junio de 1996 fue añadido a la estimación del número total de 1997. c) Dijeron que ya no era posible averiguar el número. d) En Sadecom me contaron que, de media, entran 45 jerséis en una caja así que hasta aquel momento habían exportado un total de 225 000 jerséis. e) Enviados en los meses de junio, julio y agosto.</p>			

Tabla 3. Volumen de las exportaciones de las empresas en Otavalo*.

Meisch (1997: 130-131) igualmente tenía dificultades para averiguar el volumen de las exportaciones desde Otavalo por medio de las casas exportadoras. A base de los datos que le proporcionaron las empresas, ella llegó a un total de 1500 toneladas de carga para el año 1994. Sus sospechas de que este número fue demasiado bajo parece que se confirmaron cuando habló con un amigo exportador. Él solo había exportado más, en el período de abril hasta diciembre por medio de cierta empresa, que el número que esta empresa había dado como total de todos sus clientes. Yo me fui al aeropuerto de Quito para intentar averiguar los datos sobre la exportación de artesanías. No tuve éxito. Solamente en la compañía aérea española Iberia pudieron decirme que efectivamente se registra el número de cajas de artesanías y textiles transportadas. No obstante, como se hacía el registro por vuelo, no podían darme una estimación de la cantidad total de cajas. Además, solamente para las expediciones que provenían directamente de Otavalo era posible afirmar cuales efectivamente salieron de allí, de lo contrario no.

Hay otra razón por la cual no se puede hacer una estimación del volumen de las exportaciones. Muchas exportaciones se efectuaban sin la intervención de empresas en Otavalo. Podría ser que la gente hiciera sus exportaciones por medio de una agencia en Quito o Ibarra, o que, más interesante, vayan al aeropuerto ellos mismos y arreglen los papeles en persona. Existen varios motivos para esta última opción. En primer lugar, puede salir más barato quitar al comerciante intermediario. Sin embargo, esto solo vale la pena cuando uno tiene, regularmente, una cantidad considerable para exportar. En segundo lugar, puede influir el deseo de mantener el negocio en sus propias manos, de ser independiente. En tercer lugar, se puede estar casi seguro de que las mercancías llegan al aeropuerto en buenas condiciones.

Como se ha comentado antes, pasa a menudo que se pierden cajas por el camino hacia el aeropuerto. También corre la voz de que a veces se abren las cajas para,

sistemáticamente, quitar uno o dos jerséis. En cuarto lugar, yendo al aeropuerto y despachando todo personalmente, uno puede estar seguro de que nadie ve los productos. La industria textil, como toda industria, tiene sus secretos. Sobre todo, los jersey destinados para la exportación al extranjero son a menudo producidos exclusivamente para ciertos clientes asiduos.⁸ A cambio de una compra fija de cierto número de jerséis al año, el comerciante-productor promete no producirlos con un diseño o de un modelo específico a nadie más. En tal caso, no quieren correr el riesgo de que una caja “se pierda” o sea abierta de modo que los jerséis robados puedan ser copiados por otros.⁹

Una última razón que merece ser mencionada que dificulta, si no hace imposible, estimar el volumen de las exportaciones, es la gran desconfianza y el miedo hacia los impuestos. Varias veces he comprendido a la gente que no quería contarme cuanto exportaban porque tenía miedo que pasara los datos a ‘El Gobierno’. En el verano de 1997 funcionarios de Hacienda ya habían pasado por Otavalo y habían hecho una imposición a los comerciantes a base de la superficie de sus tiendas. Bajo la dirección de Mario Conejo la gente pudo resistir con éxito este tipo de imposiciones, pero el incidente dio un tremendo susto a los comerciantes.

Aunque algunas personas, en las casas exportadoras, anticipen problemas para un futuro próximo, entre otras razones por causa de una subida de los impuestos sobre las artesanías,¹⁰ el optimismo todavía prevalece. Un empleado de Sadecom dijo lo siguiente:

En el fondo, el mercado de los Estados Unidos es muy virgen todavía. Pero porque es difícil entrar —y cada vez más difícil— hay pocos otavalos. Hay un mercado enorme por explorar [...]. Acabamos de tener dos envíos a Rusia. Ese es un mercado inmenso que casi no está explorado. La desventaja es que es un país pobre. La gente no va a poder pagar, como en los Estados Unidos, cien dólares por un saco. Pero, si exportas muchos

8 Véase por ejemplo D’Amico (1993): “Algunos de los tejidos otavaleños más exclusivos [...] no son expuestos en la feria del sábado sino en casas y galerías privadas. Artistas y artesanos dicen que no quieren que se copien sus diseños y prefieren tratar directamente con compradores y exportadores, o de viajar al extranjero personalmente para vender. Compradores de estos tejidos hermosos son los fabulosos conocedores dispuestos a pagar el costo elevado para la exclusividad” (p. 216).

9 Por otra parte, pocos diseños o modelos siguen siendo secretos durante mucho tiempo. Otavalos que están en el extranjero y que ven allí jerséis exclusivos pueden, en un momento dado, volver a Otavalo para copiarlos.

10 Henry Males de Romancargo contó que, por ejemplo, en los Estados Unidos antes de 1995 se pagaba unos US\$ 350 de derechos de importación para 1 000 kilos de artesanías y que a partir de 1995 este importe era de unos US\$ 750. Entrevista con Henry Males, 21 de agosto de 1997.

sacos, también puedes ganar dinero allí (Entrevista con un empleado de Sadecom, 28 de agosto de 1997).

Además, estaba convencido de la buena posición en el mercado de los jerséis de Otavalo, todavía el producto de mayor importancia para la exportación. Dijo que “[...] en este momento lo que está de moda es lo ecológico, lo hecho a mano, lo autóctono”, los cuales son exactamente los estándares que cumplen los productos de Otavalo.¹¹ A pesar de que las casas exportadoras normalmente se limitan a empaquetar y expedir los productos entregados y a despachar los papeles, en algunos casos intentaron influir directamente en la naturaleza y la forma de estos productos. En la ceremonia de apertura de la segunda sucursal de Romancargo, una blanca-mestiza pronunció un discurso ante un público integrado por comerciantes-productores indígenas en el que abogó por un mayor reconocimiento de los productos otavaleños.¹²

Cada cultura tiene su identidad, y nosotros debemos rescatarla. [...] La importancia de diseños auténticos que puedan ser reconocidos como propios de nuestros Andes, originales de nuestro Otavalo, autóctono y natural riqueza del *indígena*. Pues, esto es lo que le gusta más a nuestro consumidor, nos exige una identidad clara de nuestros productos. Hoy está de moda la originalidad de los Andes.¹³

Según muchas personas con quienes hablé, por lo visto había una crisis en el sector de las artesanías. Algunos dicen que la crisis se debía a la falta de reconocimiento de los productos de Otavalo. Según otros la causa se encontraba en la mayor competencia. Más adelante abordaré esta cuestión más de cerca.

Otavalos viajeros

En un capítulo anterior se dejó claro que los viajes de los otavalos en sí no son nada nuevo: la combinación de viajar y negociar ya existía en Otavalo desde tiempos inmemoriales. Ya en los tiempos anteriores a los incas, los antepasados de los otavalos viajaban a la actual Colombia. También en los años cuarenta y cincuenta de nuestro siglo, Colombia era el destino principal de los comerciantes que se establecieron permanentemente o semipermanentemente en ciudades como Bogotá, Cali y Medellín. En esos tiempos, la gente también se iba a Venezuela. En los años cincuenta y sesenta los otavalos empezaron a irse a Chile, Paraguay y Brasil, y a Panamá, Costa Rica y

11 Entrevista con un empleado de Sadecom, 28 de agosto de 1997.

12 La apertura tuvo lugar el 2 de septiembre de 1997 y el discurso fue pronunciado por Terese, la mujer de Henry Males, el hijo del propietario de Romancargo. Henry y Terese iban a gestionar la nueva oficina.

13 Parte del discurso que fue pronunciado con motivo de la apertura de la segunda sucursal de Romancargo el 2 de septiembre de 1997, escrito y pronunciado por Terese.

México. En los años setenta comenzaron, a escala reducida, los viajes a los Estados Unidos y al Caribe. Es solamente a finales de los años ochenta cuando empieza el gran flujo de viajeros y se revelan los primeros grupos en Europa. Desde hace algunos años, los otavalos parecen estar desplazando su negocio de Europa occidental a Europa del Este, Rusia y Escandinavia, y hoy en día se pueden encontrar otavalos en Asia sudoriental (Tailandia, Japón e Indonesia), Australia y Nueva Zelanda. También en Islandia y Groenlandia, los otavalos ya no son desconocidos.¹⁴

Según D'Amico (1993: 169-170) fue el grupo de baile *Rumiñabui* quien por la primera vez sacó la música regional fuera del contexto local. A partir de los años sesenta, el grupo actuó varias veces en la fiesta de Yamor. Al principio usaban una cinta de música para acompañar a los bailes porque en esa época todavía no había grupos de música indígena en Otavalo. Después de un par de años, algunos músicos vinieron a impulsar el grupo. Después de una actuación en una hacienda cerca de Otavalo, donde estuvo presente la esposa del presidente de México, el grupo fue invitado a actuar en México. Después de haber vuelto de la gira exitosa por México, los miembros del grupo formaron, individualmente, sus propios grupos. Uno de ellos fue Conjunto Peguche. Este grupo, que actuó por todo Ecuador, gozó de gran popularidad en los años setenta. Conjunto Peguche fue invitado por la BBC a ir a Inglaterra para grabar su actuación. La ropa que los miembros del grupo llevaban “fue una réplica de la ropa de sus antepasados” (D'Amico, 1993: 171). Según los implicados, para quienes el baile era un pasatiempo al lado de sus empleos normales, casi no se ganaba nada con las actuaciones. Meisch (1997: 202) igualmente afirma que los primeros grupos de baile actuaban en manifestaciones culturales y ese tipo de fiestas, a menudo invitados por un gobierno o una organización no gubernamental. Muchas veces les pagaban los gastos de viaje y de estancia, pero ganaban poco dinero adicional.

Eso cambió a principios de los años ochenta cuando los indígenas empezaron a formar grupos de música como “una estrategia comercial alternativa para ganarse la vida” (D'Amico, 1993: 172). Al principio, las canciones que tocaban eran todavía cancioncillas populares, pero rápidamente las canciones no regionales empezaron a formar parte del repertorio, fueron agregados nuevos instrumentos y se escribieron nuevas canciones con textos actuales.¹⁵ Hacia finales de los años ochenta, cuando

14 En el libro *Signs, Songs and Memory in the Andes* (Señales, cantos y memoria en los Andes) de Regina Harrison (1989: 9-13) hay una foto de una valla publicitaria que la compañía aérea Iberia colocó en el aeropuerto de Quito a finales de los años ochenta. Muestra un otavalo vestido de manera tradicional y el siguiente texto: “Vengo de Europa con Iberia. ¿Cuándo viaja Ud.?”.

15 La integración de instrumentos nuevos no fue nada nuevo. Antes ya pasó, por ejemplo, con la guitarra española. En el artículo “Aculturaciones en Punyaro” Rubio Orbe (1955) escribió sobre los cambios en Punyaro, un pueblecito muy cerca de Otavalo. Dando ejemplos de “aculturaciones en el campo artístico”, menciona entre otras cosas la introducción de instrumentos musicales como la guitarra, el bandolín, el violín y el arpa.

el éxodo a los Estados Unidos y Europa comenzó, se formaron muchos grupos nuevos. Uno de los más conocidos y exitosos era *Charijayac*, un grupo formado por unos muchachos de Punyaro. Ellos fueron los primeros en usar instrumentos occidentales, como la guitarra eléctrica y el sintetizador, en su música. Los miembros del grupo se instalaron en Barcelona y volvían a Otavalo durante dos meses al año, en la época del carnaval. Cuando, después de su primera gira exitosa, Charijayac volvió de Europa con mucho dinero, inspiró a muchos jóvenes a hacer lo mismo. Charijayac se dividió en seis o siete grupos nuevos que, individualmente, se fueron de gira por Europa. Más tarde, muchos jóvenes formaron grupos de música. Gente que no había tocado un instrumento musical en su vida practicaban algunos meses tocando la flauta de Pan o la guitarra y se iban a Europa. Aunque desde siempre se hizo música en la región de Otavalo, el fenómeno de los grupos de música indígenas fue algo nuevo.



Fuente: archivo del autor.

La preparación del viaje

El primer obstáculo que tiene que superar un indígena Otavalo cuando quiere irse de viaje, es reunir bastante dinero. Ese dinero sirve para las mercancías, el billete de avión y para poder probar en la frontera del país de destino que se dispone de los medios financieros suficientes.¹⁶ Se puede ahorrar dinero, pedirlo prestado a un banco, de una cooperativa de crédito o de familia o amigos. También sucede que hay extranjeros que adelantan el dinero para el viaje.¹⁷ Hay numerosos extranjeros que son padrinos de un niño indígena y esta conexión extranjera puede ser usada para buscar apoyo financiero o de otro tipo. De esta manera, un muchacho me preguntó si le traducía la siguiente carta que había escrito al padrino inglés de su hijo:¹⁸

Nosotros Segundo [...], mi esposa Estela [...], mi hijo Alonso [...] y mi hija María [...], le deseamos un gran saludo a mi querido padrino George Smith. Nosotros ya somos cuatro en la familia. Le envío un saludo a mi querido padrino George Smith y con mucho cariño un saludo y un abrazo. Que pase con buena salud y alegre, feliz nochebuena de 1997, querido padrino George Smith. Nosotros aquí en Ecuador estamos tristes con mi trabajo. Yo necesito pedirle a usted un favor, querido padrino George Smith. Yo quiero trabajar en ciudad de Otavalo haciendo artesanía típica y tejiendo suéteres de lana de oveja y otro negocio más. Nosotros no tenemos dinero para ese trabajo y para ese negocio necesitamos su apoyo querido padrino George. Nosotros queremos que nos haga el favor de un préstamo, padrino George. Préstamo de ocho mil dólares. Yo pienso poner un trabajo para tejer suéteres y tapices. No se preocupe, querido padrino George, nosotros le devolveremos ese dinero. Nosotros tenemos libreta de ahorro en Banco de Pichincha en ciudad de Otavalo.¹⁹

A continuación siguieron los nombres, la dirección, los números de los carnets de identidad y finalmente el número de la cuenta bancaria e indicaciones muy detalladas sobre como transferir dinero desde Inglaterra a Otavalo. Otra posibilidad frecuentemente usada es comprar un billete de avión a crédito en la agencia de viajes, lo cual quiere decir que se paga una parte del billete a su adquisición

- 16 Muchas veces, la mayor parte del dinero que hace falta enseñar en las aduanas es devuelta a Otavalo inmediatamente después de haber entrado en el país. El dinero, muchas veces prestado, solamente sirve para poder entrar en el país.
- 17 Los indígenas se acercan muy a menudo a extranjeros que viven en Otavalo para pedirles dinero prestado. Casi todas las personas con quienes hablé que lo habían hecho, al final no recuperaron el dinero prestado o lo hicieron no con gran dificultad (muchas veces con asistencia de la policía o de un abogado).
- 18 Me dio permiso para usar la carta en mi tesis a condición de que no usara ni su nombre ni el de su compadre. Los nombres son entonces pseudónimos. Entrevista con un comerciante Indígena de 22 años de Camuendo, 15 de enero de 1997.
- 19 Carta de Segundo al padrino inglés George, traducida el 15 de enero de 1997.

mientras que la otra parte se paga después a plazos. Para poder solicitar este tipo de arreglo hay que cumplir ciertas condiciones, como aparecen en la siguiente lista de una agencia de viajes de Otavalo:

1. La Agencia de Viajes [...] otorgará crédito a las personas que lo soliciten, no sin antes haber realizado un estudio de su solvencia económica y credibilidad.
2. La persona que solicite el crédito deberá tener un garante, el mismo será una persona solvente económicamente y propietario de una cuenta corriente que tenga un buen manejo.
3. El contrato de crédito tiene 3 meses de validez.
4. En caso de que la deuda no haya sido cancelada dentro del plazo correspondiente se aplicará a partir de esta fecha los intereses por mora correspondientes.
5. Una vez cumplida la fecha del cheque girado se realizará inmediatamente el cobro del mismo.
6. La Agencia de Viajes [...] no se responsabilizará de las molestias ocasionadas por protestas de cheques sin fondos.
7. La Agencia de Viajes [...] dará un plazo de 45 días para el pago de deudas vencidas, tiempo en el cual el garante deberá acercarse a la Agencia para asumir la deuda.
8. En caso de no hacerlo dentro de los 45 días señalados esta Agencia entregará los cheques al abogado de la empresa.

La persona que desempeña el papel de garante tiene que entregar cheques firmados y fechados en la agencia de viajes para que esta los pueda cobrar en las fechas acordadas. Además, el garante y el solicitante tienen que firmar un contrato en el que se declaran de acuerdo con las condiciones estipuladas. La ventaja para la agencia de viajes es que pueden vender más billetes, y la ventaja para el cliente es que ya puede irse de viaje cuando realmente todavía no tiene el dinero suficiente. Una vez llegada al país de destino, la persona periódicamente transfiere dinero para el garante, o hacen la cuenta a la vuelta. Cuando presta dinero el banco, este pide una garantía, normalmente un trozo de terreno, una casa o un coche.

Un segundo obstáculo a superar es la obtención de un visado, al menos para ir a los Estados Unidos o Canadá, o para quedarse más tiempo de los tres meses permitidos en un país de la Unión Europea (UE). Para obtener un visado de este tipo, en el caso de la UE hace falta ser invitado por un ciudadano europeo o un organismo como, por ejemplo, una Universidad, que hace de fiador de la persona invitada. También casarse con un/a ciudadano/a europeo/a es una opción que al final puede dar lugar a un permiso de residencia permanente. A menudo se usa esta posibilidad. Otra opción para quedarse más que tres meses es la clandestinidad. Quedarse en un país después del período legal también se hace a menudo. Un caso excepcional fue el de los diez u once otavalos que obtuvieron un permiso

de residencia permanente después de que se estrellara un avión de la compañía aérea El Al sobre el barrio Bijlmer en Amsterdam, el 4 de octubre de 1994. Ellos podían demostrar que, aunque no estuvieran legalmente, se alojaban en el edificio impactado por el avión. Por cierto, una persona de Ecuador no necesita obtener un visado para quedarse en los Países Bajos, lo cual quiere decir que una estancia de tres meses está permitida. Generalmente se pone como norma que una cantidad de 40 euros por día vale para mantenerse a sí mismo durante las vacaciones. Solamente en casos extraordinarios el servicio de extranjería autorizará la prolongación de la estancia de tres meses.

Durante la preparación del viaje hay que ser prudente. Yo experimenté personalmente la desaparición de una carta oficial de invitación proveniente de Francia —que haría posible pedir un visado— en la oficina de los correos. Según Oswaldo, un comerciante indígena de 25 años de Ilumán, a quien estaba dirigida la carta, este tipo de cosas pasa a menudo. La carta puede ser usada por alguien que lleva el mismo nombre —ciertas combinaciones de nombre y apellido son muy comunes— o ser modificada para uso propio. A veces también hay un halo de misterio en torno al destino final de un viaje, me contó Huaca, un excomerciante que actualmente dirige un hotel-restaurante en Peguche (entrevista del 22 de junio de 1997). Según él, la gente no siempre cuenta donde va porque creen haber encontrado un sitio donde todavía viajan pocos otavalos como, por ejemplo, Groenlandia o Islandia. O la gente dice que va a Europa cuando, en realidad, su destino es otro.

La estancia en el extranjero

Una vez llegado, por ejemplo, a Holanda, los otavalos generalmente disponen de direcciones de familia o conocidos que ya están allí, o de holandeses que han encontrado en Ecuador. Otros alquilan una pequeña habitación donde a veces duermen con hasta ocho personas. La gente que no tiene alojamiento en casa de conocidos duerme en albergues juveniles, en refugios para personas sin hogar²⁰ y a menudo en un coche para ahorrar dinero. Algunos jóvenes me contaron que frecuentemente solo comían una vez al día para gastar el menor dinero posible.²¹ Algunos de los otavalos que salieron al extranjero para probar fortuna, innegablemente han logrado hacerlo, y todavía hay personas que lo hacen. Pero

20 Humberto, un comerciante indígena de 27 años de Quinchuquí me contó lo siguiente: “Yo, o mejor dicho, mis compañeros y yo, en Suiza dormíamos en residencias de gente sin hogar. Pagábamos solo 5 francos y nos daban desayuno. O dormíamos en el coche que compramos. El coche lo aparcábamos junto a una gasolinera, para que nos pudiéramos lavar el día siguiente. Muchas veces comíamos papas fritas con pollo, porque era lo más barato” (Entrevista con Humberto, 19 de agosto de 1997).

21 Muchas veces, los otavalos se compran un coche o camioneta con un grupo de personas para venderlo de nuevo antes de volver a Ecuador.

muchos otavalos en el extranjero se encuentran en situaciones difíciles. “Tienes que sufrir mucho” me confió Edwin, un comerciante-productor de Ilumán que había estado en Holanda varias veces. Es incorrecta la imagen del comerciante indígena que sale hacia Europa y que se hace rico en unos meses.

En Holanda, las bandas de música indígena que aparecían en las calles comerciales de las grandes ciudades daban variedad a la música de los organillos de siempre. Especialmente al principio se ponía énfasis en el carácter indígena de los músicos, que vestían ponchos.²² En casa no se solía llevar esos ponchos pero en el extranjero la ropa contribuía a la identificación de los músicos como indígenas.²³ También la elección de la música tocada fue deliberada. Así, algunos otavalos le contaron a Meisch (1997: 250) que vendieron más discos cuando tocaban ‘El Cóndor Pasa’, conocido en Occidente por el arreglo y la interpretación de Paul Simon y Art Garfunkel. El hecho de que la música que esos grupos tocaban generalmente no tenía nada que ver con Otavalo, que casi no se tocaba en casa y que tampoco era originario de una larga tradición —la mayoría de las canciones eran y son peruanas, bolivianas o chilenas— fue de menor importancia.²⁴ La gente reconocía a los músicos como indígenas y a la música como indígena y eso bastaba. Los discos que los grupos vendían durante sus actuaciones, tanto por la calle como en bodas y fiestas, y en escuelas y mercados, solían ser de grupos peruanos, pero vendían bien.

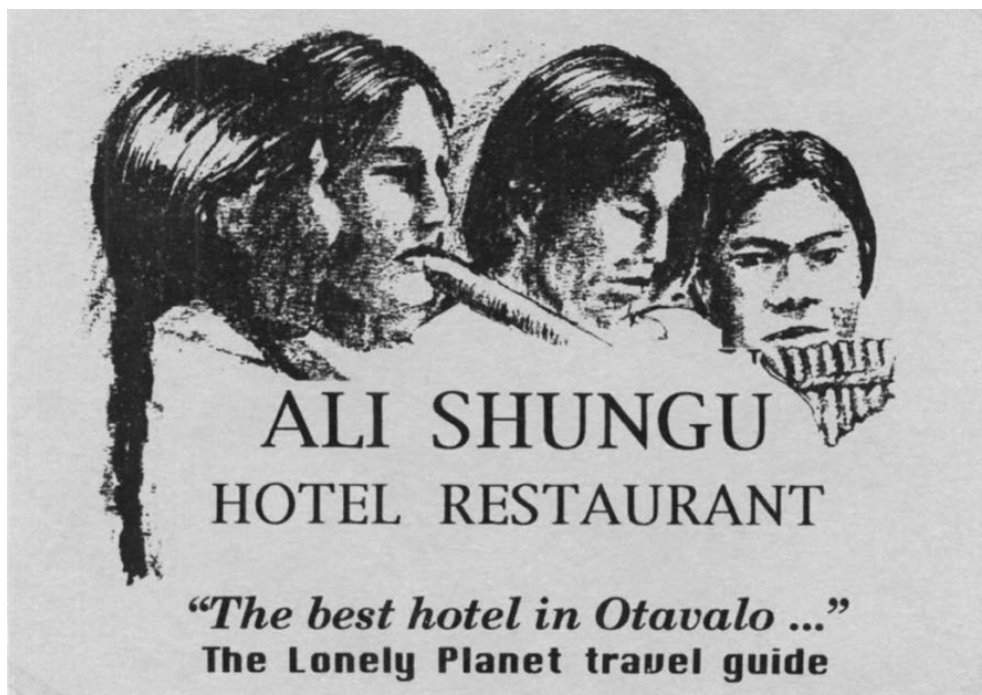
En los primeros años, todavía no se trataba el comercio de artesanías y este tipo de cosas. Tocando música indígena en las calles se podía ganar tanto dinero que no hacían falta otras fuentes de ingresos. La ventaja de tocar música en la calle es que hacía falta poco capital para empezar. Después de algún tiempo se empezaba a exponer, a escala reducida, mercancías como jerséis, camisas y pantalones de Otavalo y resultó que se vendían bien. Cuando los ingresos de la música empezaban a disminuir, los de la venta de productos otavaleños llegaron a predominar y la música perdió importancia. En Holanda, eso ha sido el caso

22 Meisch (1997: 234): “Los otavalos jóvenes que normalmente se visten según la moda euro-americana llevarán ponchos y trajes blancos para actuar, especialmente en conciertos formales o en clubes de música”.

23 Meisch (1997: 217): “[...] Otavalos estratégicamente despliegan su etnicidad en las actuaciones musicales y en la venta de discos, de la misma manera en que lo hacen vendiendo textiles, mostrando una habilidad camaleónica de presentarse como, y de producir lo que, piensan que el público espera [...]”.

24 Meisch (1997: 248) escribió lo siguiente sobre la importancia de la música otavaleña para un sentido de unión: “Oír música de Otavalo, grabada o en directa, tocar música otavaleña, bailar en bodas, bautismos, confirmaciones, primeras comuniones, fiestas de estreno de una casa y licenciaturas, es extraordinariamente efectivo e importante para mantener un sentido de comunidad, tanto en Ecuador como en el extranjero.” Sin duda hay una verdad en eso pero en ninguna de las veces en que yo asistí a una de las ocasiones que Meisch indica, y he asistido a muchos en Otavalo, hubo música otavaleña o tocó un grupo Indígena, sino siempre había grupos mestizos que tocaban música salsa amplificada por altavoces”.

desde, aproximadamente, el año 1995. Los grupos indígenas que con el paso de algunos años se habían convertido en un fenómeno familiar, empezaron a dedicarse más y más a la venta de artesanías en vez de a la música.²⁵ Se pueden encontrar otavalos en ferias, conciertos, el mercadillo del Día de la Reina, fiestas comunales etc. A veces disponen de libros que llevan una lista de todas las fiestas que tienen lugar durante el año en cierto país. En Otavalo, la gente me mostró libros de ese tipo de España. Me explicaron que lo importante era buscarse un mercado o una feria de un par de días que atrajera mucha gente y donde fueran pocos otavalos.



Fuente: archivo del autor.

Al principio, para Holanda eso quiere decir desde finales de los años ochenta y principios de los noventa, ganar dinero como comerciante o músico indígena fue más fácil de lo que es hoy en día.²⁶ Algunos otavalos le contaron a Meisch (1997:

- 25 En América del Norte y del Sur, los otavalos se han dedicado desde el principio al comercio, la música siempre ha desempeñado un papel inferior. Nadie me ha podido explicar el porqué de esa situación.
- 26 Antes era posible ganar hasta 1 500 dólares americanos en un mes, lo suficiente para cubrir los gastos del billete de avión. Después se necesitaba a veces todo el verano (3-4 meses) para ganar esa suma (Meisch, 1997: 260).

256) que más o menos a partir de 1994 el público europeo empezó a cansarse de la música. Algunas personas por la calle lo mostraban muy claramente, tapándose las orejas con las manos al pasar.

Otra razón que hacía más difícil ganar dinero por la calle, fue el hecho de que la gente era sometida a más control, de modo que, se hacía más difícil vender sin permiso. En los últimos dos o tres años ha pasado a menudo, tanto en Holanda como en Bélgica, que las mercancías que vendían los otavalos por la calle sin permiso, fueron requisadas.²⁷ Si además resulta que las personas detenidas residen ilegalmente en el país, son repatriadas inmediatamente. También el control en las puertas de entrada, como por ejemplo en el aeropuerto holandés de Schiphol, ha sido intensificado. Antes era posible entrar en Europa con poco dinero y un pasaporte válido, ahora uno tiene que probar que lleva el dinero suficiente para poder mantenerse a sí mismo durante la estancia permitida de tres meses. La gente que no puede presentar ese importe es repatriada de vuelta a Quito en el mismo avión en el que llegaron. He encontrado a varias personas a las que les había pasado. También los controles de visados válidos y de permisos vendidos en la calle han sido agudizados.

Muchos de los otavalos con que hablé sobre ese tema me dijeron que no entendían bien porque se actuaba con tanta firmeza contra de ellos, y es que se sienten muy diferentes a otros emigrantes. En primer lugar porque crean su propio empleo, no se lo quitan a nadie. En segundo lugar porque tienen la intención de volver a Ecuador. Otra ventaja de la presencia de otavalos en Europa es además, según me contó un tal Edison que acababa de volver de un viaje por los países del Benelux, que a los europeos ya no les hace falta hacer el largo y caro viaje a Ecuador para conocer la cultura indígena.

Como mi investigación no se dedicaba específicamente al funcionamiento de eventuales redes comerciales que se hayan ramificado por el mundo, no puedo decir mucho sobre temas como el tamaño de estas redes, las ramas en los diferentes países, la composición de ellas, la composición de los grupos de viajeros (¿familias, gente del mismo pueblo, compañeros de clase, amigos?), la organización en el extranjero, el volumen y la división de las ganancias, etcétera. Lo que sí ha quedado claro es que gente de todas las clases sociales viaja. La diferencia es que miembros de familias más ricas pueden viajar a sitios más lejanos, quedarse allí más tiempo, llevar más mercancías u organizar que se las manden, y que las pueden vender a un precio más bajo que los demás otavalos presentes. La ayuda recíproca entre otavalos en el extranjero no siempre existe ya que son competidores directos en el mismo mercado. Incluso se conocen casos de otavalos que denunciaron a sus

27 Véase por ejemplo Colloredo-Mansfield (1999: 160).

compatriotas en el servicio policial de extranjería, sabiendo que el permiso de residencia de los otros había expirado.²⁸

De vuelta a Otavalo

La gente que está en el extranjero está bajo alta presión. No solamente está en juego mucho dinero, y muchas veces hay parientes que dependen del éxito de la empresa, sino también está en juego el honor de la familia. De esta manera, los otavalos en el extranjero parecen ser, en cierto modo, víctimas de la propia imagen que supone el éxito. Esta expectativa llega hasta tal punto que hay gente que, al volver de un viaje fracasado, pide prestado dinero para comprarse un coche, para dar la impresión de que hubiera ganado mucho dinero.²⁹

Para alguien que es repatriado, los problemas económicos son incalculables. En muchos casos, solamente ha sido pagado parte del billete de avión y en la mayoría de los casos le han prestado dinero. No son casos extraordinarios los que una persona pierde su garantía, en forma de un terreno, una casa o un coche, a favor del banco. Es admirable la perseverancia de muchos de los otavalos que conocí durante mi trabajo de campo. Uno puede perder toda su mercancía, ser robado, ser inmediatamente repatriado, volver con deudas, o sufrir alguna situación parecida, y la mayoría simplemente lo intenta de nuevo. Y si fracasara otra vez, lo intentaría una vez más, etcétera. Circulan suficientes historias sobre personas que sí han tenido éxito, y en muchos casos estos ejemplos también son presentes en Otavalo. De esta manera siempre se puede abrazar la idea de que no es imposible. Y si no se logra en el ramo de los textiles, se busca otra opción. Conocí, por ejemplo, una pareja indígena de la cual el marido había hecho varios viajes por Europa. Después abrieron una tienda de textiles en Otavalo, luego manejaron una agencia de viajes durante poco menos que un año, y en 1997 habían vuelto a vender productos en el mercado, mientras hacían nuevos planes. Con diferencia, la mayoría de las conversaciones con comerciantes indígenas con quien hablé fueron muy curiosas, siempre buscando posibilidades todavía no exploradas y constantemente pensando en nuevos caminos.

En el período de diciembre hasta abril, muchos otavalos vuelven del extranjero para salir de nuevo en abril. En estos meses la gente se ocupa del trabajo, la preparación de nuevos viajes pero sobre todo con reuniones familiares, fiestas,

28 Entrevista con Antonio, un comerciante indígena de 43 años de Ilumán, a quien le había pasado eso hace un par de años en Costa Rica.

29 Eso me contó la señora de CORFINSA con quien hablé y que trataba a menudo con este tipo de problemas, 12 de septiembre de 1997.

bodas y competiciones de fútbol y voleibol. La estancia temporal en Otavalo no transcurre sin problemas.³⁰

Los jóvenes que durante meses habían estado acostumbrados a hacer lo que les daba la gana, de repente tienen que hacer caso de las normas de la gente mayor otra vez. Estos jóvenes han conocido un cierto modo de vida y una cierta libertad que no pueden gozar en casa. Los mayores se quejaban de los cambios por los que pasaban los jóvenes como, por ejemplo, la falta de respeto por la gente mayor y por las tradiciones,³¹ los nuevos estilos de ropa y corte de pelo, el hecho de que tienen novias, y el experimentar con drogas blandas. Antonio, un comerciante indígena de 58 años me dijo que preferiría que su hijo no se fuera de viaje porque temía que regresara con arete.³²

Un nuevo problema para la región de Otavalo es el problema del SIDA. La mayoría de los otavalos que salen para el extranjero tiene novia en Otavalo o ya está casado. Una expresión muy común en Otavalo dice: “Aquí casado, allá soltero”. Es un hecho que algunos otavalos están implicados en relaciones sexuales (inseguras) y visitan prostitutas en el extranjero. En Ilumán, el SIDA ya había hecho su primera víctima

-
- 30 La formación ocasional Charijayac/Winiaypa/Dave West puso la canción inglesa ‘Never Forget’ (‘No olvidar nunca’) en su disco *Jailli* que fue un gran éxito en el verano de 1997 en Otavalo. La canción trata de los viajes y la vuelta de los otavalos y fue escrita por Dave West, un Otavalo que pasó su infancia en Canadá. La letra se traduce así: “Durante muchos años todo el mundo / ha estado viajando / Buscándose la vida en este mundo / Aprendiendo nuevos idiomas / viviendo otras culturas / Amando, riendo, llorando en el camino — Creo que es una cosa buena de ver el mundo / Y lo que ves, hazlo un poco tuyo / Intenta no perderte, no dañes a nadie / porque todos somos del mismo pueblo — Estribillo: Mucho cambio por toda parte / Caminos sagrados no siempre encontrados / Pero algo que nunca podemos olvidar / Ama a tus hermanos y hermanas / Ama la Pachamama / Dale las gracias a tu creador — En esos viajes pasas por tiempos difíciles / Alguna gente vuelve a casa / y ha cambiado / Ya no huyen / de la policía, tocando por libre / Ahora alardea de riqueza y ya no / recuerdan tu nombre — Es el dinero todo lo que te define / o la cantidad que uno tiene todo lo que te preocupa / Es el materialismo lo que dirige tu alma / Sabes que a la codicia le da igual la raza o / el color (estribillo)”.
- 31 La queja de la generación mayor sobre la falta de respeto de la generación joven por los mayores y las tradiciones es probablemente universal, de todos los tiempos y lugares.
- 32 Véase también D’Amico (1993: 226): “La ropa de los hombres refleja más abiertamente el cambio social a través de líneas generacionales, especialmente para aquellos hombres jóvenes que se aventuran fuera de sus comunidades como comerciantes y músicos. La generación mayor lamenta el hecho de que muchos jóvenes vuelven a sus comunidades desde Europa o los Estados Unidos con el pelo en una coleta floja en vez de en trenzas rígidas, y vistiendo la última moda europea o estadounidense”. Véase también D’Amico (1993: 56): “Los mayores son como embalses culturales pero mientras que la orilla de la sociedad invadiendo parece estar creciendo, esa sabiduría parece estar disminuyendo. Una y otra vez escuché a gente lamentando que se están olvidando rápidamente de muchos aspectos de su sabiduría cultural. Ya que la gente se apropia cada vez más los mercados occidentales y los símbolos de fuera, se aleja cada vez más de sus raíces culturales que ponen énfasis en la comunidad y la reciprocidad”.

(entrevista con César, 26 de mayo de 1997). También hay turistas femeninas en Otavalo que empiezan una relación breve con un otavaleño. Meisch (1995) escribió un artículo “Gringas y Otavalos” sobre las muchas relaciones pasajeras que nacen en Otavalo entre chicas occidentales y hombres indígenas. Estos son solamente unos ejemplos de los grandes cambios que se produjeron en Otavalo en los últimos años.

Referencias citadas

- Colloredo-Mansfield, R.J. (1999). *The Native Leisure Class: Consumption and Cultural Creativity in the Andes*. University of Chicago Press.
- D’Amico, L. (1993). *Expressivity, Ethnicity and Renaissance in Otavalo*, Tesis Indiana University.
- Harrison, R. (1989). *Signs, Songs, and Memory in the Andes: Translating Quechua Language and Culture*. Austin: University of Texas.
- Meisch, L. (1995). Gringas and Otavaleños: Changing Tourist Relations. *Annals of Tourism Research*, 22(2), 441-462.
- Meisch, L. (1997). Contemporary Ecuador: A Case Study in the Prevention of Intractable Inter-Ethnic Violence. *Stanford Center on Conflict and Negotiation Working Paper Series*. Stanford University.
- Rubio Orbe, G. (1955). Aculturaciones en Punyaro. *Ñuca Huasi: Revista de Gentes y Cosas de Otavalo*, 3(5), 6-9.