

Spring 2006

# El Arte Ngöbe de la Chácara: Su Significado Cultural y Potencial Financiero en una Asociación de Artesanas

Danica Taber  
*SIT Study Abroad*

Follow this and additional works at: [https://digitalcollections.sit.edu/isp\\_collection](https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection)

 Part of the [Growth and Development Commons](#), and the [Social and Cultural Anthropology Commons](#)

---

## Recommended Citation

Taber, Danica, "El Arte Ngöbe de la Chácara: Su Significado Cultural y Potencial Financiero en una Asociación de Artesanas" (2006). *Independent Study Project (ISP) Collection*. 372.  
[https://digitalcollections.sit.edu/isp\\_collection/372](https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/372)

This Unpublished Paper is brought to you for free and open access by the SIT Study Abroad at SIT Digital Collections. It has been accepted for inclusion in Independent Study Project (ISP) Collection by an authorized administrator of SIT Digital Collections. For more information, please contact [digitalcollections@sit.edu](mailto:digitalcollections@sit.edu).

**El Arte Ngöbe de la Chácara**  
Su Significado Cultural y Potencial Financiero  
en una Asociación de Artesanas

Danica Taber  
University of Colorado at Boulder  
Proyecto Independiente de Investigación  
SIT Panamá: junio 2006

**~ GRACIAS~**

A todos que hicieron posible mi investigación:  
Las mujeres de ASMUNG por su hospitalidad y paciencia conmigo  
durante mi tiempo con ellas;  
en particular, **gracias** a  
las Señoras Lucía Jiménez y Maritza Montero  
por su amistad, enseñanza, y ayuda en traducir Ngöbere;  
la Señora Petra Rodríguez, mi maestra en el arte de chácaras;  
las Señoras Dora Gallargo y Eira Carrera por su tiempo y asistencia.  
**¡Gracias** a mis amigos Vicente, Yaqueline, Rodrigo, y Olivorio por sus dibujos y risas!  
**Gracias** a Ingeniero Róger Séptimo por sus consejos y paciencia como mi asesor.  
**THANK YOU**, Mom and Dad, for giving me this opportunity!

**¡Ma Böbere!**

## INDICE

ABSTRACT.....	4
SUMARIO EJECUTIVO.....	4
DECLARACIÓN DE ARTES CULTURALES, Ing. Róger Séptimo.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	6
MÉTODOS Y MATERIALES.....	6
RESULTOS	
1. ANTECEDENTE.....	7
1.1 Usos.....	7
1.2 Origen.....	8
1.3 Diseños y significados.....	8
2. EL PROCESO DE CONFECCIÓN DE LA CHÁCARA.....	9
2.1 Fibras.....	9
2.1a Las diferentes clases de fibras.....	10
2.1b Extracción de las fibras naturales.....	11
2.1c Tintes.....	11
2.1d De donde vienen.....	11
2.1e Procesos de teñido.....	12
2.2 Desde fibras a una chácara.....	12
2.3 Creencias y tradiciones de las chácaras.....	12
3. LAS EXPERIENCIAS DE ASMUNG CON LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS CHÁCARAS.....	13
3.1 El mercado local.....	14
3.2 El mercado externo.....	15
3.3 Los efectos de la demanda por las chácaras en su confección.....	16
3.3a Tipos de diseños.....	16
3.3b Tipos de materiales utilizados.....	16
3.3c Forma y calidad del producto acabado.....	17
4. EL FUTURO DE LA VENTA DE CHÁCARAS ADENTRO DE ASMUNG.....	17
4.1 Amenazas a la preservación de la artesanía.....	17
4.2 Mercados potenciales.....	18
4.2a Mercados exteriores.....	18
4.2b Eco-etnoturismo.....	18
DISCUSIÓN.....	19
RECOMENDACIONES.....	19
ANEXOS.....	22
A. Figuras.....	22
B. Gráficos.....	27
C. Bibliografía.....	28

## **ABSTRACT**

This study investigates the role played by traditional, plant-derived bags known as “chácaras” or “kra” in the Ngöbe indigenous culture of Panamá, with a focus on the market for chácaras as experienced by a Ngöbe women’s artesanal association.

Chácaras have played an integral and versatile part in the lives of the Ngöbe for centuries, functioning to carry heavy loads of bananas, cradle babies while they sleep, and everything in between. However, in recent decades the previously isolated Ngöbe culture has experienced exposure to mainstream Latino culture, resulting in a dwindling cultural regard for chácaras and traditional Ngöbe culture as a whole. This Latino influence is largely due to the high percentage of Ngöbe men who migrate from the Ngöbe-Buglé Comarca in search of work every year. The vast majority of the wages earned by these men never reach their families, in turn exacerbating the rate of poverty in the Comarca, which is the highest in Panamá. The Ngöbe people are caught in a struggle between surviving on now insufficient traditional means, such as slash and burn agriculture, and entering a cash economy that currently has little room for more people.

Chácaras may provide the means to break into this economy while simultaneously strengthening a waning cultural identity. Numerous Ngöbe artesanal organizations have been founded to promote the practice and sale of chácaras and other traditional arts. The Asociación de Mujeres Ngöbe (ASMUNG), or Ngöbe Women’s Association, works to improve women’s economic status and the living conditions of their children through the sale of their own handiwork, reducing the need to rely on absent husbands for income. But many challenges affront the efforts made by ASMUNG and other artesanal groups, for the market is developing slowly, with little coordination, and with competition from non-indigenous vendors of Ngöbe artesanal knockoffs. This report represents an attempt to examine the traditional and potential values that chácaras hold for the Ngöbe and an investigation into what it takes to make them.

## **SUMARIO EJECUTIVO**

Este informe cubre mi investigación de la confección, los significados culturales, el uso diario, y el mercado de las chácaras que hacen las compañeras de la Asociación de Mujeres Ngöbes que yo conduje por un periodo de dos semanas en mayo y junio de 2006.

La chacara, o “kra” en el idioma Ngöbere, es una bolsa tradicional de la gente Ngöbe, un grupo indígena ubicado en el oeste de Panamá, en el lado del Mar Caribe. La chacara es tradicionalmente tejida de fibras vegetales, que las mujeres Ngöbe han confeccionado por cientos de años. Tiene usos diversos en su vida diaria; son utilizados para cargar cosechas como bananos y frijoles en el campo, y como cunas para llevar niños pequeños. También existe una colección rica de diseños, basados en la naturaleza y las leyendas que decoran chácaras ceremoniales.

La mayoría de los aproximadamente 180,000 Ngöbe viven en la Comarca Ngöbe-Buglé, un gobierno semiautónomo formado por la Ley 10 en 1997. Se comparten la Comarca con el grupo indígena Buglé, que tiene una población cerca de 10,000. Los Ngöbe, tradicionalmente viven por un sistema de agricultura tala y quema, pero en décadas pasadas su tierra ha disminuido en área, y ahora no puede apoyar esta forma de vida. Sufren

del nivel de pobreza más alta en el país y luchan para entrar a la economía de efectivo que existe en las ciudades principales de Panamá.

Una de las maneras en que algunas Ngöbe intentan ganar ingresos, es por medio de la venta de su artesanía tradicional, como la chácara. Existen múltiples organizaciones de artesanía para esta meta. Mi investigación examina las circunstancias que rodean la venta de chácaras, por una de estas organizaciones llamada la Asociación de Mujeres Ngöbe, o ASMUNG.

“Las chácaras representan uno de los importantes componentes de la artesanía, que identifica a la cultura Ngöbe y Buglé: En Centro América y en Panamá son los únicos grupos étnicos que trabajan este tipo de artesanía; diemado en gran medida por la disminución de la cobertura boscosa; tala y quema pero a pesar de todo, se sigue practicando y ha sobrevivido a los embates de los cambios, abandonos y las vergüenzas culturales de los propios Ngöbe y Buglé. A pesar de todo, en la actualidad, existe fuerte interés y motivación por aprender, enseñar, practicar, y conservar estas artes a modo de rescate de los cimientos de la sabidurías Ngöbe-Buglé. De esta manera no solamente ASMUNG comercializa las chácaras para generar ingreso para las socias de la organización; existen varias organizaciones de bases, grupos, cooperativas, intermediarios y ONG’s tanto adentro como afuera de la Comarca, que también se dedica a la comercialización de productos artesanales Ngöbe-Buglé, dentro de la cual se encuentra el rubro chácara.”

-Ingeniero Róger Séptimo, junio 2006

## INTRODUCCIÓN

Por los últimos 500 años, muchos aspectos de las culturas indígenas en Panamá—y a veces culturas enteras—se han perdido a consecuencia de la conquista española y el subsiguiente desarrollo e integración de Panamá al sistema mundial de políticas y comercio. Los Ngöbe, el grupo indígena más numeroso de Panamá, ha evitado muchas de las influencias de afuera, debido su relativo aislamiento del desarrollo y su estructura tradicional de autoridad al nivel de grupos familiares. (Bort, R. y Young, P.D., 2001) Además, los Ngöbe han recibido reconocimiento legal de su identidad desde 1997, cuando mediante la Ley 10 fue creado el gobierno semiautónomo de la Comarca Ngöbe-Buglé. (Ver Figura 1) (La Comarca y varios artes y prácticas son compartidos entre los Ngöbe y los Buglé, un grupo indígena de aproximadamente 10,000 personas.) Pero a pesar de estas ventajas, la gente Ngöbe ahora se enfrenta un gran problema, la falta de tierra suficiente para apoyar su estilo de vida tradicional de agricultura basada en sistema de tala y quema. Por eso, muchos de los hombres dejan sus familias cada año para trabajar afuera de la Comarca, trayendo como resultado más responsabilidades para las mujeres en la casa y en las fincas. Al mismo tiempo los hombres, en su gran mayoría, a menudo gastan todos sus sueldos antes de enviarlo a casa. (Séptimo, R., 01-06-2006) Estos factores se unen para generar el nivel de pobreza más alta en el país. Con el incremento de la absorción de la cultura Latina por los hombres, y así menos tiempo libre en la casa para las mujeres, por lo que las tecnologías y prácticas Ngöbe van gradualmente desapareciendo.

Pero hay Ngöbes quienes reconocen el peligro de pérdida de su cultura, y hacen esfuerzos para preservarla. Unos aún tienen éxito sacando ventaja de sus prácticas para generar ingresos. Un ejemplo de eso es la confección y la venta de las bolsas tradicionales llamado “kra” en el lenguaje Ngäbere, o “chácaras” en español, por las compañeras de la Asociación de Mujeres Ngöbe (ASMUNG). ASMUNG es ubicado en Quebrada Guabo, arriba de San Félix en la Comarca Ngöbe-Buglé. Ha funcionado desde 1990 para mejorar las vidas de las mujeres en 32 comunidades proporcionando una manera de generar ingreso directamente por sus esfuerzos propios. Esto permite a las mujeres controlar más cómo el dinero de su familia es gastado, mientras revitalizan un arte cultural complejo y muy importante.

## PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

**Primero:** ¿Qué oportunidades y desafíos enfrentan la comercialización de chácaras por ASMUNG?

**Segundo:** ¿Qué significado tienen las chácaras en la cultura y vida diaria de los Ngöbe?

**Tercero:** ¿Qué es necesario para confeccionar una chacara?

## MÉTODOS Y MATERIALES

Para investigar mi tema, viví por dos semanas en el centro comunitario de Quebrada Guabo, Susama, Comarca Ngöbe-Buglé, 10 minutos arriba del pueblo San Félix, Chiriquí por carro. El centro comunitario, allí es donde se encuentra la oficina y el almacén de

ASMUNG. Mi local me permitió trabajar y aprender con las compañeras de la asociación durante mi tiempo allí.

Utilicé los estilos de entrevistar no estructurado, semiestructurado, y estructurado para aprender de la fabricación de la kra, la asociación, y la índole de la venta de chácara por ASMUNG. (Ver Figura 1) Yo registré repuestas de mis entrevistas y mis observaciones en un cuaderno para guardarlas. También utilicé el método de observación, participativo para aprender del proceso de confeccionar una kra; una de las fundadoras de ASMUNG me enseñó por medio de demostración y participación. (Ver Figura 2) Usamos una traductora para comunicarnos porque ella habla poco español y yo hablo poquito poquito de Ngöbere. Yo usé mi cuaderno para registrar la información que aprendí mientras yo observaba y participaba en el proceso de hilar hilos de fibras de pita y tejer kra. Para investigar el suministro y la demanda del año 2005, examiné los archivos de materiales recibidos y vendidos que mantiene ASMUNG.

## RESULTOS

### 1. ANTECEDENTE

Los Ngöbe tienen una historia rica en la artesanía, desde la destreza con orfebrería y cerámica hechos por sus antepasados, a la confección de los collares ceremoniales llamada “chaquiras,” las “naguas” que llevan las mujeres, los sombreros tradicionalmente confeccionados por los varones, y el arte delicado y durable de las bolsas tejidas llamadas “chácara.” Mientras algunas se han perdido por tiempo y abandonó por la aculturación foránea, como las obras de orfebrería y cerámica, otros tienen origen en resistencia contra las influencias españolas--las naguas, vestidas hermosas de gran color, son ejemplos de esto. Todavía otras artes han perseverado debido a su posición central en la vida diaria de los Ngöbe. La chácara, o “kra” en el idioma Ngöbere, es una de estas, una arte fino y útil: Útil en la casa y en el campo, y una arte en conmemoración por las leyendas e inspiración de los animales y su propia tierra.

#### 1.1 Usos

Los usos de la chácara son numerosos. En el campo puede ver trabajadores llevando cargos pesadas de banano, yuca, arroz, maíz, y otras cosechas que se cultivan en una kra grande y sencilla; en la casa se almacenan alimentos, herramientas, y más. Las chácara suaves hecho de las fibras finas de la hoja de pita sirven como cunas para llevar bebés y niños pequeños. Las chácara del tamaño mas pequeño de una mano tradicionalmente son usados para guardar amuletos, y hoy en día son ideales para llevar teléfonos celulares. Puedan durar por años sometido al rigor, del estrés de carga pesos y de otros elementos de naturaleza. Pero quizás la forma de chácara más conocido es con los diseños intrincados. Hechos de tamaños variados, estas kra son llevado por ocasiones especiales por su belleza y los aspectos de la cultura Ngöbe que representan.



## 1.2 Origen

Las chácaras tienen raíces Mayan y bolsas semejantes aparecen en unas culturas indígenas de Colombia y Bolivia. (PAN-ANAM-GTZ, 2000; Séptimo, R., 29-05-2006) El evento exacto que marcó el inicio de su origen y confección no es seguro, pero hay explicaciones varias entre los Ngöbe. Algunas hablan de su representación de la naturaleza; otros dicen que se inició la práctica con “figuras grabadas en piedras.” Una explicación más detallada del origen de las chácaras relata como un día, la **mögadta** (**Cacique**, o jefe, de los serpientes) le mostró sus colores a una mujer clarividente. Entonces se formaron un pacto: que la mujer debía mantener en secreto el conocimiento de los diseños y colores por toda su vida—y la única vez que ella podría revelar el diseño a otros seres humanos, sería solo antes de morir. La mujer clarividente mostró la figura en bolsa, lo diseñó para guardarlo, y de esa manera nació la kra. (Séptimo, R., 29-05-2006)

## 1.3 Diseños y significados

Existe más de una docena de clases de diseños de kra, con un sinnúmero de variaciones dentro de estos. Yo vi de primera mano el proceso complejo implicado en la creación de unas kra, y puedo decirle que cada uno tiene su propio significado, y todos representan el estilo de creatividad de su hacedora y las horas, días, o aún meses de labor necesarios para confeccionarlas. Unos ejemplos de dichas clases con breve explicaciones continúan. Los nombres en Ngäbere son escritos primero, y los nombres en español segundo. Algunas explicaciones vienen de mis conversaciones con las compañeras de ASMUNG o el libro Sribi Ni Ngöbe-Buglé Kwe (PAN-ANAM-GTZ, 2000)

### Kra Sencilla (**Ver Figura 3.a**)

Chácaras del estilo sencillo son, como su nombre lo dice, las más sencillas, menos las que son confeccionadas para la tradición de Mongón o Monkón (hablaré más de esta practica en la sección 2.3). Tienen bandas horizontales de uno o más colores.

### Kra Ñökray, o Diseño del Conejo Pintado (**Ver Figura 3.b**)

Chácaras con este diseño representan los colores de la piel del conejo pintado. (El conejo pintado es un roedor grande del color café con manchas blancas, una fuente tradicional de carne para los Ngöbe.) El diseño de su piel es traducida en la chácara en la forma de rayas diagonales, a veces combinada con rayas horizontales, de colores varios.

### Kra Kruzokray, o Diseño de Cruz (**Ver Figura 3.c**)

Este diseño utiliza la cruz de los puntos cardinales, o de las religiones de Cristo y **Mamachí**, un religión con origen Ngöbe que nació en los años de 1960. (Lincoln, K. 2004) Tiene poderes protectores que cuidan a las personas en sus viajes.

### Kra Manangrai/Malankray, o Diseño de Mariposa (Ver Figura 3.d)

Para tejer una kra manangrai, cuatro colores de hilos son intercambiados para tejer un representación de una mariposa en cada lado de la bolsa. Este diseño necesita más agilidad mental que el diseño kra ñokray, que yo descubrí después de tratar, sin éxito, aprenderlo.

### Kra Siglegrai, o Diseño de Carpintero (Ver Figuras 3.e, 3.f)

Chácaras de siglegrai muestran los pájaros carpinteros pegando un palo, buscando insectos para comer.

### Kra Orugagrai/Nginkray, o Diseño de Orugas (Ver Figura 3.g)

Este diseño representa coloridas orugas con muchas patas caminando juntas.

### Kra Mōgatdakray, o Diseño de Dragón/Serpiente del Mar (Ver Figura 3.h)

Coloridas bandas diagonales cubren chácaras de mögatdakray conmemorando seres poderosos llamado mögadta, quien pueden cambiar formas. Se dice que una mögadta en forma de un serpiente del mar infligió mucho sufrimiento a los Ngöbe por inundaciones y muertes hasta que unos **sukias**, o hombres con gran sabiduría y poder, la derrotaron.

### Culebrakray, o Diseño de Culebra (Ver Figura 3.i)

Este diseño es muy común en las obras de arte Ngöbe. Imitando los diseños diamantes y triangulares de la piel de las serpientes, la culebrakray representa un animal muy peligroso, mientras al mismo tiempo recuerda un pacto entre un **sukia** y una serpiente. El pacto crearía paz entre los dos especies, que por la presencia del gemelo del sukia, que la mató a la serpiente cuando la descubrió junto a su hermano. Esta acción rompió con dicho pacto y no sabe que pasó posteriormente.

## **2. EL PROCESO DE CONFECCIÓN DE LA CHÁCARA**

Cuando mire una chácara pintada que cuesta \$30.00, o \$15.00, o aún \$8.00, ve el resultado de semanas de trabajo, quizás hecho en la noche por la luz de una lámpara de queroseno después la artesana ha terminado cuidando por su familia y finca. Tejiéndola completa el proceso largo y duro de la confección de una kra, iniciando con la extracción de las fibras usadas, su procesamiento y colorante por infusiones de plantas, y el formación de hilos de dichas fibras. Es un proceso anciano, una arte que viene de siglos de observación, experimentación, y práctica.

### **2.1 Fibras**

Cada kra es hecha completamente de hilos que vienen de algún tipo de fibras. Tradicionalmente son fibras vegetales, de diversas especies de la flora dentro de la región.

## 2.1a Las diferentes clases de fibras

Puede encontrar chácaras de fibras naturales o de fibras artificiales. Entre los dos, las fibras naturales son las más comunes: a estas pertenecen las fibras de las hojas de la planta de **pita** (conocido como **kika** o **kiga** en Ngöbere; **ver Figura 4**, Centro) y la planta de **cabuya** (**bän**; **ver Figura 4**, Izquierda), y también de las fibras del tronco del árbol de **corteza** (**krünkwata** o **künzügara**; **ver Figura 4**, Derecha). La pita da las fibras más suaves, y es usado para tejer chácaras con diseños complicados y las que usan para llevar los niños. Todos crecen silvestres en la tierra Ngöbe; estos, especialmente la de pita, son los tres tipos de fibras usados tradicionalmente en la confección de chácaras y otras obras útiles, como hamacas y redes para pescar. (Lincoln, K., 2004) También hay chácaras de algodón, pero solo pocos porque las socias de ASMUNG las consideran “artificiales”—no es tradicional para usar las fibras de algodón en esta manera. En las últimas décadas el nylon ha emergido como una fibra para este objetivo, básicamente debido a su gran disponibilidad y bajo costo. Tanto, fibras de algodón y de nylon tienen la ventaja de que reduce el tiempo necesario para hacer una chácara. Vienen preparados ya como fibras, menos la labor y tiempo extensivo requerido para sacar y procesar las fibras naturales en forma de hilos.

La planta de pita (**Ver Figura 5**) (nombre científico *Aechmea magdalena*, familia *Bromeliaceae*) es una monocotiledónea (sus venas en las hojas son todas paralelas) relacionado a la planta de piña. Obtiene alturas de 1-3.5 metros con un diámetro de 1.5-2 metros. Su follaje consiste de hojas espinosas y simples, como promedio 2.5 metros largo y 5-10 centímetros ancho. Produce floras rojas espinosas que dan frutas comestibles, pero su reproducción ocurre típicamente por estolones. Para propagar la pita, se corta unas plántulas de la planta madre y le pone en un lugar húmedo. Crece más rápido en ubicaciones sombreados y frescos y tierra sin hierbas, como las orillas de quebradas. También es importante para colocarlas en lugares donde no pasan vacas o otros animales que puedan dañarles. Las plantas de pita necesitan tres años para madurar desde la propagación (siembra) hasta estar listas para cosechar. (Lincoln, K., 2004; Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003; observación personal)

La planta de cabuya (*Furcraea cabuya*, familia *Agavaceae*) es relacionado a la planta que da tequila. Aparece semejante a la de pita, con hojas más gruesos y con más carne (parte verde de la hoja que no es fibrosa). Crece en cualquier tierra pero prefiere ubicaciones áreas soleados. Muere después de su floración, que es alta y delgada, y se reproduce ambos por bulbillos y estolones. (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2000, 2003)

El árbol de corteza (**ver Figura 6**) (*Apeiba tibourbou*, familia *Tiliaceae*) es una **planta pionera**; por eso, crece rápido en lugares soleados. Reproduce por semillas que son redondas y peludas que son conocidas como “peinillas” porque alguna gente las usan para peinar su cabello. Es cortado para cosechar las fibras adentro del tronco entre tres y cinco años de edad. (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003; observación personal)

Todas las plantas usadas para crear chácaras y otros tipos de artesanía, incluyendo las que dan tintes para colorar las fibras, son amenazadas por la agricultura de tala y quema. Para garantizar poblaciones suficientes de estas

plantas para continuar haciendo su artesanía, los Ngöbe a veces siembran “huertos artesanales” o cultivan campos de pita o cabuya en sus fincas. Por ejemplo, para mantener una población suficiente para sostener la cosecha de corteza, es necesario que siembre al menos tres árboles nuevos, por cada árbol que se corta. (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003) Estas prácticas mejoran la accesibilidad de las plantas, que de lo contrario son encontradas sólo caminando por las montañas.

### **2.1b Extracción de las fibras naturales**

Cada tipo de planta exige un diferente método para sacar sus fibras. Tradicionalmente los varones ayudan con este proceso, pero hoy en día la mayoría de las mujeres lo hacen sin su asistencia. Es un trabajo que cuesta mucho tiempo y esfuerzo de todos lados.

Las fibras de pita son extraídas más fácilmente: Se cosecha las hojas de la planta, a veces 100 o más en un día. De cada orilla de cada hoja se sacan las espinas, entonces friccionándolas contra un palo cortado de corteza con una vara o con el filo desafilado de un machete. Este proceso sirve para separar las fibras de la carne de las hojas. Entonces las limpian las fibras y las cuelgan para blanquear en la luz del sol y la luna llena.

Se hace el mismo proceso para extraer las fibras de la hoja de cabuya, pero hay que cocinar las hojas antes de friccionarlas. Sin este paso, según lo que me dijo una socia de ASMUNG, puede tomar hasta 10 días, las hojas son demasiado duras para sacar las fibras. Me dijo una mujer que las hojas de cabuya bota un líquido que da picazón en la piel.

Las fibras de corteza se sacan de un palo de corteza típicamente durante los meses del verano, cuando cae menos lluvia. El estado de los ríos es importante porque el palo necesita empapar por entre 10 días y un mes en aguas calmas y claras para ablandarlo. Cuando es bastante suave, se sacan las fibras del palo y les pegan con piedras para limpiarlas. Después de este proceso, las fibras se secan y se guardan, quedando lista para preparar los hilos para confeccionar la chácara (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003)

### **2.1c Tintes**

También con los tintes existen las clases artificial y natural. Claro, las que son naturales son el medio tradicional para teñir las fibras de plantas. Aún así, hay artesanas que usan tintes artificiales porque a pesar de que cuestan dinero, no necesitan tiempo para buscarlas en el bosque las plantas que proveen tintes naturales. También, la preparación de los tintes artificiales es más simple de la que es necesaria para teñir con tintes naturales.

### **2.1d De donde vienen**

Los tintes naturales son extraídos de todas las partes de las plantas. La Señora Ana Edelia me dijo unos ejemplos de esto: un matiz de chocolate viene de la hoja de un arbusto; el color amarillo se saca de la raíz de una planta o de las hojas de un árbol; el color azul viene de las hojas pequeñas de una plantita se llama *choga*. Todavía otros colores son provienen de las cáscaras de árboles y otras partes de la planta. Algunos colores son obtenidos por mezcla de tintes;

por ejemplo, el color verde se logra por combinación de amarillo y azul. Pero todavía no existe conocimiento de una planta que dé un color de verdadero rojo; solo viene de pinturas artificiales. Para lograr diferentes matices de un tinte, se emplea un lodo especial para manchar las fibras. (**Ver Figura 9**)

## **2.1 Procesos de teñido**

Las fibras absorben los tintes mejor, si primero abre sus poros, para hacer eso, es necesario hervirlas en infusiones ácidas de plantas como caña agria (conocido como *Ibia dime* en Ngöbere), las frutas limón y marañón, y la flor de banano. Después de este paso, los tintes se pegarán a las fibras con más fuerza y pueden resistir los efectos de desgaste por el sol y el agua.

Las infusiones de tintes se preparan con plantas frescas y limpias que son cortadas y machacadas en un pilón, cuando se obtiene una masa blanda de la planta, se cocina en una paila grande, se cuele la mezcla para sacar la pulpa de la infusión; antes de colocar las fibras húmedas dentro de la paila las fibras se remojan y se hierven por unos minutos para que el tinte pegue, pero las infusiones ácidas tienen la capacidad de cambiar la coloración de los tintes; por eso, la experiencia y el conocimiento del proceso completo, es necesario para obtener los tintes deseados. (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003)

### **2.1.1 Desde las fibras a una chácara**

Cuando las fibras están teñidas y secas, están listas para corchar. El proceso de formar hilos de las fibras es simple pero largo; las mujeres Ngöbe las hilan torciéndolas contra sus pierna con sus manos. (Anónimo, 1998; **Ver Figura 8**) Cada hilo es el producto de dos hilos más delgados; pues, para hacer un hilo hay que corchar tres veces. La cantidad de hilo necesario para tejer una chácara, depende en ambos, del tamaño y el diseño elegido, una artesana puede pasar horas corchando hilos hasta que le duela la piel. (Hay un chiste que dice que este proceso es bueno para la depilación de las mujeres).

Para tejer una chácara, las artesanas utilizan herramientas semejantes a los incluidos en el proceso de hilar: Los hilos que hace la mujer, sus dedos, o quizás una aguja para ayudarse. (**Ver Figura 9**) Las chácaras más sencillas y hermosas son fabricadas en la misma manera, iniciadas doblando la punta de un hilo y agregando lazos, o “ojos,” uno al otro para construir la bolsa. Katherine Lincoln lo describió apropiadamente cuando dijo, “Este proceso empieza con un solo hilo tejido sobre su mismo, y termina en una verdadera obra de arte.” (Lincoln, K., 2004; traducción mio)

## **2.2 Creencias y tradiciones de las chácaras**

Hay varios elementos de tradición que rodean la confección de chácaras, algunos que son característicos de áreas específicas. Relatan la enseñanza del proceso, los tiempos mejores para cosechar los materiales, maneras en que puede obtener los tintes más fuertes. Y como otros aspectos de la cultura Ngöbe, estas prácticas están desvaneciéndose.

Aquí describo algunas costumbres que aprendí durante mi tiempo con ASMUNG.

Las mujeres que crean las chácaras típicamente aprenden los procesos y la técnica en su juventud o niñez. Niñas que demuestran un interés en la artesanía pueden aprenderla tan joven, como cuando tienen cinco años. Si una muchacha no aprende antes de la pubertad, es tradición que sea enseñada por la costumbre de “**Mongón.**”

Como me dijo una socia de ASMUNG, el Mongón inicia cuando a una joven le aparece su primera menstruación. Una señora con extensivo conocimiento del arte de las chácaras—quizás la abuela de la muchacha—le aísla del resto de su familia y le enseña. Por los próximos cuatro días, la muchacha hace cuatro chácaras de corteza sin pinta, para simbolizar su inocencia. Al final de cada día la muchacha se baña, y la chácara que hace al cuarto día, se la da a su maestra. Para la terminación de su Mongón, la joven ha terminado su educación en las habilidades que la preparan para cuidar a su propia familia.

Las costumbres de procesar las fibras, que yo oí, incluyen uno que estipula que el tiempo mejor para cosechar hojas de pita, es durante la luna llena, para que puedan blanquear más completamente. Que se absorban los tintes mejor, es en la noche oscura de la luna menguante.

Algunas prácticas tratan con la presencia de mujeres embarazadas, en sitios donde el proceso de confeccionar una kra es tan en marcha. Por ejemplo, algunas artesanas dicen que mujeres embarazadas, impiden que los colores se peguen a las fibras. Hay otra creencia que requiere que un área, donde las chácaras son hechas sea barrida limpia de todo remnante de hilo y otros materiales del proceso. Esto impide que cualquier mujer embarazada que pueda entrar, cause pereza o descuido en las artesanas que usan el área. Una artesana me explicó, que esta creencia viene de una costumbre vieja en que mujeres embarazadas son separadas de sus compañeras, para descansar en vez de trabajar.

### **3. LAS EXPERIENCIAS DE ASMUNG CON LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS CHÁCARAS**

La Asociación de Mujeres Ngöbe, o ASMUNG, es una organización de artesanas que abarca aproximadamente 300 socias de 32 comunidades en las montañas, que rodean su centro de negocios en Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé. Establecido en el año 1990, ASMUNG promueve la confección y la venta de la artesanía de la región—es decir, las chácaras, las naguas, los sombreros, y la joyería de chaquira que son sellos distintivos de los Ngöbe. Para muchas de las socias, su artesanía es la única manera que tienen para ganarse el sustento. La venta de sus obras provee a las mujeres un modo de ganar ingreso, necesario para comprar alimentos como arroz, café, y sal, y necesidades para la educación de sus hijas e hijos, como cuadernos y lápices. Dijo una socia que antes de la formación de ASMUNG, “Las señoras (que confeccionan las chácaras) no tenían su local, donde podrían llegar a reunir y tener sus materiales para vender...Todas las señoras sabían como hacer las chácaras, pero no sabían como venderlas.” Hoy en día, la oficina y el almacén de ASMUNG están ubicados a una distancia corta de San Félix, Chiriquí, en el centro comunitario de Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.

Para generar sustentos, ASMUNG también alquila locales y salones del centro comunitario para seminarios comunitarios, y ofrece hospedaje y alimentación para los visitantes. Pero entre todos, la actividad de venta de artesanía, tiene más éxito. Aquí, la organización funciona por medio de consignación, recibiendo un porcentaje de cada venta de artesanía, así las chácaras se venden con más éxito. Este porcentaje varía de diez por ciento de la artesanía, hecho por socias inscritas, a 20% de la hecha por mujeres no inscritas. (Por ejemplo, si ASMUNG vende una chácara de \$10.00, hecho por una socia, ASMUNG recibe \$1.00 y la socia recibe \$9.00; si la artesana no es socia, ASMUNG recibe \$2.00, y la artesana recibe \$8.00.) “Para ser inscrita,” dice una socia, “necesita responsabilidad e interés.” Esta se traduce en buena concurrencia y participación en las reuniones y funciones de ASMUNG, y pagar una cuota de socia cada mes, por un periodo de dos años.

Las kra que tejen las señoras de ASMUNG, varían mucho entre sus formas y sus diseños. Hay las que son tan pequeñas como el tamaño de un dedal; estos se venden típicamente por menos de \$1.00 (\$1.00= B/1.00, o un Balboa). Unas tienen el tamaño de un teléfono celular, y estas cuestan entre aproximadamente \$1.50 y \$4.00; los tamaños más grandes de estos, que son los más comunes, se venden por precios típicamente entre \$8.00 y \$30.00. (La gran mayoría de las chácaras que se encuentra en el almacén, son de esta clase.) Hay chácaras más grandes todavía, con diseños muy intrincados, y estas exigen un precio de hasta \$80.00 o más. Todos los precios varían conforme a la calidad de los materiales usados, y bien si es una kra pintada o tiene un diseño, en adición al tamaño.

### **3.1 El mercado local**

ASMUNG no conduce muchos negocios con los habitantes de la Comarca, por varias razones. Cuando le pregunté sobre la gente de la Comarca que compran las chácaras, la Señora Dora Gallargo, la mujer que administra al almacén, me dijo, “De las comunidades, no. De nuestra gente, no. En vez de comprarlas, las hacen.” También hay factores como el precio de las chácaras, que a menudo son demasiado altos para ser accesible, y además se suma el sentimiento de vergüenza cultural. (Existe un mercado local de las fibras de pita entre algunas Ngöbe, que las venden a otras que les faltan la fuerza, tiempo, o recursos para encontrarlas y procesarlas. No hice investigación sobre esta tema, pero por mis observaciones cuesta \$0.10 por un puñado de fibras sin color aproximadamente 1/4” en diámetro, y \$0.25 por la misma cantidad de fibras teñidas.) Cuando pregunté sobre el cuestión de turistas panameños, “La gente del país no valoran nuestra inteligencia...(ni) nuestra artesanía. Los que vienen aquí y compran las chácaras son los turistas (extranjeros). Ellos aprecian las chácaras más,” me explicó una socia. Y, como la me dijo, la gran mayoría de negocios que hace ASMUNG pasan con los turistas que visitan a su almacén. Pero aquí hay dificultades también, porque Quebrada Guabo es arriba de San Félix y la Carretera Interamericana, donde venden otras organizaciones artesanales sus productos. En adición, dijo una señora, “Tenemos competencia con las piratas;” es decir, la gente que no son Ngöbe pero venden versiones no auténticas de su artesanía por menos. Aquí también pasan los turistas, a menudo sin aprender de ASMUNG y sus materiales. Dijo una mujer, “Tenemos que tener contactos...para promover nuestra mercancía.” Lamentó otra, “Muy pocos turistas pasan por acá. Nosotros no tenemos un mercado.”

Sus palabras son reflejadas en la cuenta del surtido, y la venta de kra por 2005. (**Ver Gráficos 1 y 2**) (Hay cuatro clases de chácara listados en la cuenta: “souvenirs,” que son chiquititos y venden por menos de un Balboa; chácara del tamaño de un teléfono celular; las que son más grandes y pintadas con el diseño sencillo; y las que son más grandes y pintadas con un diseño complejo.) Hay una oferta constante de kra de los comunidades en ASMUNG por todo el año. Cada tres meses la artesanía es llevada de las comunidades más lejos, al almacén; en el año 2005 este flujo de mercancía trajo como promedio, 66 chácara por mes, mientras 11 fueron vendidas como promedio cada mes. En general la venta sigue el flujo de turistas, pero las socias con quien hablé, me dijeron que no hay meses particulares cada año, que atraen más turistas.

Con un flujo de kra al almacén que suma 789 chácara, con un valor combinado de aproximadamente \$7,280 y la venta de 129 de ellas, con una ganancia de aproximadamente \$1,200, ASMUNG vendió menos de 1/6 de las chácara y el valor monetario que recibió este año. Pero a pesar de la demora, entre la terminación de una kra y su venta (que puede durar meses), una socia me explicó, que no reduce la cantidad de chácara que crean las mujeres. Ella atribuye este fenómeno diciendo que “es su trabajo.” Y verdaderamente es la única forma de ingreso que muchas mujeres Ngöbes tienen.

Mientras el mercado local ha cambiado a través de los años, como ASMUNG recibe más exposición y más productoras, lastimosamente yo no tenía el tiempo ni los recursos para investigar este fenómeno con la profundidad que se requiere.

### **3.2 El mercado externo**

El mercado en Panamá afuera de la Comarca Ngöbe-Buglé es prácticamente inexistente. Consiste en negocios limitados, con hoteles turísticos y quizás unas ferias en el país. Las ventas en los hoteles pasan, cuando un hotel contacta a ASMUNG y pide su mercancía, o viceversa, cuando ASMUNG busca relaciones con un hotel. Se vende de esta manera algunos días durante el año—“dos o tres veces el año, muy poco”—y puede tener éxito en el nivel de generar hasta \$1000 en un día..

La otra manera en que participa ASMUNG en el mercado nacional es a través de las ferias, que ha resultado con poco éxito. Oí de dos ferias en particular, las de ATLAPA, Panamá y la Feria Internacional de David, Chiriquí. El desafío con las ferias, viene con los gastos de participación. Hay que pagar por el transporte, el alojamiento y la alimentación por su duración, y el local en la feria. Hubo momentos al principio, en que recibió ayuda monetaria por estas de otras organizaciones, pero ahora ASMUNG cubre todos los costos de participación a expensas de su propio esfuerzo. Estos factores, combinados con la competencia comercial que viene de los otros artesanos que participan en las ferias, da como resultado que la venta de sus mercancías no reembolsan los gastos realizados.

Una barrera adicional, relatado a mí por una socia, es que algunas mujeres de ASMUNG se sientan desanimadas para salir de la Comarca por negocios, porque “otros sacan fotos de nosotras (en nuestras naguas) y las venden sin nuestro permiso.” Les parece a ellas que es una situación, que falta una oportunidad de



aprovechar: Si no salen de la Comarca, no venden mucho; y si salen, otras personas todavía ganan dinero de su cultura, mientras las Ngöbe no ganan nada.

Hoy en día, el mercado internacional es casi completamente inexplorado por ASMUNG. Hay varios desafíos que necesitan atención antes que pueda ASMUNG entrar con éxito en el mercado internacional. Una socia me relató, las necesidades de entrar el mercado mundial: “Necesitamos estar preparadas para recibir un pedido...Las comunidades están acostumbradas a hacer chácaras uno por uno...No tenemos la dinámica de ‘producir, vender, producir, vender’.” Además, ¿de dónde vendrán las fibras para hacer chácaras, cuando hay un pedido para 50, 100, o 500 de ellas? La socia que planteó esta cuestión, me explicó a mí, que ahora mismo la asociación no está preparada para suministrar a una demanda de este nivel. “Me gustaría un proyecto que nos financiera para fortalecer el cultivo de las plantas de fibras,” me dijo. “Necesitamos primero unas hectáreas de pita (y otras plantas artesanales) para ser preparadas en todos los frentes.” Otra mujer hizo hincapié, en la condición de los productos acabados: “Necesitamos producir más calidad de trabajo...(fibras de) pita que son más blanquita...(y) tintes naturales que sea fuerte, que se fije bien.” En resumen, a la asociación le falta los contactos de negocios, los recursos, y en unas partes los conocimientos de la calidad de trabajo apropiado para satisfacer la demanda que acompaña la venta, en una escala tan grande. Para el mercado de chácaras en general, ya no hay un estándar de precio; ASMUNG vende las chácaras por los precios que piden las artesanas. Como me explicó una señora, el esfuerzo para establecer dicho estándar “debe ser un trabajo general” entre todas las organizaciones artesanales, para evitar un fenómeno en el cual todos tratan de vender sus chácaras, por precios más bajos, generando competencia y así desvalorizando la mercancía.

### **3.3 Los Efectos de la Demanda por las Chácaras en su Confección**

Por los años, las chácaras que confeccionan las mujeres de ASMUNG han cambiado para conformar la demanda que se le conoce. Los diseños y tipos de materiales utilizados, con la calidad y variedad del producto acabado, han sido afectados por este medio.

#### **3.3a Tipos de diseños**

Cuando yo pregunté a las señoras si hay más diseños ahora que antes ASMUNG fuera fundado, recibí repuestas contrarias. Por ejemplo, una me contesto, “Todas sabían los diseños allá que usan hoy,” y unos momentos más tarde me dijo que sí, “ahora, hay más diseños.” Mi interpretación de sus respuestas, es que las mujeres sí sabían de los diseños que usan hoy en día, pero que hay más experimentación y diversificación adentro de cada clase de diseño, a causa de las preferencias diversas de los compradores. Y mientras, ninguna de las socias que yo pregunté, pudieron especificar un diseño que se vende más, fue un sentimiento que “los turistas siempre compran chácaras con diseños (en vez de kra sencillas),” como me dijo la Sra. Gallargo.

#### **3.3b Tipos de materiales utilizados**

En contraste a la falta de selección para un diseño, hay una

preferencia definitiva por chácaras de pita, sobre las de corteza, cabuya, y fibras artificiales. “Nadie quiere comprar chácaras de nylon, y las del hilo algodón se vende muy poco,” dijo una socia. Otra dijo que la preferencia para pita, es debido la natura suave de sus fibras de pita porque “no se daña la ropa cuando la lleva (una kra de pita).” También, mientras los colores obtenidos por tintes artificiales son más brillantes y tienen más variedad (recuerda que no hay una conocida fuente vegetal para el color rojo), la gran mayoría de las kra pintadas, son colorados con pintas naturales porque “las buscan más las turistas.”

### **3.3c Forma y calidad del producto acabado**

Las varias formas de chácara, que encuentra en el almacén de ASMUNG han sido incrementadas por los años. Mientras “primero solo fueron chácaras pequeñas,” como una compañera me dijo, los tamaños han diversificados a causa del éxito de venta que tienen las artesanas, con cada clase. (Ver Figura 11) Algunas señoras exploran el mercado más, por confeccionar bolsas en el estilo tradicional de tejer y pintar, como kra con dos correas, mochilas, y billeteras. (Ver Figura 12)

La demanda de los compradores para mercancía perfecta, empuja el mejoramiento del producto acabado. Una mujer hizo énfasis que las fibras de pita, necesitan ser más blanquitas, y los tintes naturales deben ser más fuertes, para que no se destiñan. Son calidades que valen la pena para aspirar, porque las artesanas Ngöbe compiten contra bolsas fabricadas con la eficiencia de máquinas y químicos artificiales, que dan colores y telas sin defecto.

## **4. EL FUTURO DE LA VENTA DE CHÁCARAS ADENTRO DE ASMUNG**

### **4.1 Amenazas a la preservación de la artesanía**

Aún mientras la población de artesanas que hacen las chácaras es creciente, hay un riesgo de que se vaya a perder el arte. El riesgo tiene raíces múltiples. Se originan de cuestiones de la tierra, las plantas, el costo, y el tiempo aplicado en el proceso de confección y es agravado por fuentes de trabajo afuera de la Comarca, y actividades en la escuela que atentan contra la próxima generación de artesanas, de practicar sus artes.

Las amenazas a la tierra y las plantas necesarias para la artesanía, incluyen su destrucción por la ganadería y la agricultura tala y quema que practican tradicionalmente los Ngöbe. Como mencioné arriba, también existe la pérdida de artesanas potenciales, por medio de trabajo de sueldo de afuera y actividades como fútbol, que interesan a muchas de las muchachas, más que las artes tradicionales Ngöbe. Yo vi este afecto, en el bajo numero de artesanas jóvenes, a quienes conocí durante mi tiempo con ASMUNG. Debido al tiempo que pasan ellas en clases y otras actividades no tradicionales, hay un incremento en la falta de conocimiento artesanal entre las muchachas de hoy.

Lo más importante, es que hay un sentimiento de pena de la cultura Ngöbe

entre muchos habitantes de la Comarca. Nació de su exposición a la cultura Latina, muchos Ngöbes prefieren llevar mochilas y ropa no tradicionales y aún se niegan a usar el lenguaje Ngöbere. Este sentimiento se extiende a los panameños también; oí de segunda mano como una señora Ngöbe la pusieron en ridículo unos estudiantes de una universidad en la capital de Chiriquí por llevar el vestido tradicional de nagua.

Finalmente, como expliqué arriba, no hay un mercado suficiente para apoyar el nivel corriente de producción de chácaras.

## **4.2 Mercados potenciales**

Hay espacio para la chácara y otras artes Ngöbe en el mercado exterior de artesanía. La venta de artesanías en el estilo cultural Ngöbe por gente no indígena por la Carretera Interamericana y el éxito que tiene ASMUNG con la venta de su mercancía en hoteles turísticos ilustran este punto. Existe un interés y una demanda por su artesanía; el problema es su acceso.

### **4.2a Mercados exteriores**

Una socia trazó en grandes rasgos unos sitios que quiere explorar con este intento. En principio hay dos: la zona del Canal en el área revertida y la Zona Libre en Colón. “Nos gustaría tener un puesto de artesanía en estas áreas,” ella explicó, pero “no sabemos con quien contactarnos. Conocemos que son puntos estratégicos...pero no sabemos de los requisitos o condiciones de vender en los áreas. No existe una persona contacto.”

Yo siento que vale la pena para examinar la posibilidad de entrar el mercado internacional. Nadie que yo pregunté dijo más sobre la cuestión que no tienen ellas contactos, ni otras maneras de cumplir esto, pero los turistas que compran las kra cuando visitan a Panamá representan la base de compradores más grande en cada de sus países de origen. Aún más, las chácaras no son objetos que compran solo para recordar un viaje, como una camiseta que dice “Yo Amo Panamá.” Las personas que las compran lo hace porque son artículos de belleza, productos de trabajo largo y esmerado. Son obras que mucha gente en todas partes puedan apreciar. Si ASMUNG pueda encontrar una vía para alcanzar a la gente y proveer su artesanía, creo que la gente la comprará.

### **4.2b Eco-etnoturismo**

Las mujeres de ASMUNG, han luchadas con las dificultades que existen en el mercado de su artesanía, también investigan otras soluciones con potencial para aliviar las condiciones de pobreza extrema en sus comunidades. Una posibilidad que han exploradas con detalle es la operación de un negocio eco-etnoturismo en una 1.3-hectárea parcela de tierra que tiene la asociación. Entre los beneficios que el negocio puede proveer, son los de incremento de publicidad de la artesanía Ngöbe y una fuente nueva de trabajo adentro de la Comarca, mediante su construcción y operación. Es un esfuerzo ambicioso, de expandir la economía adentro de la Comarca que tiene la capacidad de mejorar mucho la calidad de vida para

las compañeras de ASMUNG, y más la de los Ngöbe por todo el área.

Su propuesta para dicho proyecto han investigado y aprobado dos asesores de la organización Canadiense CESO Servicios Internacionales en los años de 2002 y 2003. Ya hay un anteproyecto detallado para la construcción del centro eco-etnoturístico. Cubre el restaurante, la tienda de artesanía, el salón de reuniones para 200 personas, una oficina de información turística para el región, y 15 cabinas que serían construidas siguiendo el estilo tradicional de la arquitectura Ngöbe. El plan también se dirige al mejoramiento de los senderos en el área, para promover la apreciación de la naturaleza que se encuentra allí. Pero desde el año 2003, no ha avanzado ASMUNG con la ejecución del plan, más que la capacitación de las(los) trabajadoras(es) potenciales del negocio por la ONG panameña CIASPA y INADE, anteriormente conocido como INAFOR, del gobierno nacional. La carencia de progreso, es causado por la escasez de apoyo financiero. (Petigrew, M., 2002; Walker, H., 2003; entrevista anónimo)

## DISCUSIÓN

Durante mi investigación, yo encontré barreras que influyeron mis datos. Primero, dos semanas fue un periodo tan corto para determinar quien tiene información pertinente sobre mi ensayo, y fue difícil para establecer relaciones con estas personas bastante rápido para aprender su conocimiento.

Este problema fue amplificándose por la falta de un asesor al principio de mi investigación, porque no tenía experiencia en el análisis de mercados antes de esta investigación. Por eso, pasé la primera mitad de mi tiempo en Quebrada del Guabo sin hacer muchas entrevistas, tampoco no podía hablar con la gente en posiciones de autoridad o conocimiento en ASMUNG, porque su horario de trabajo no les era disponible para permitirme hacer algunas preguntas .

Otra barrera que enfrenté fue lo del idioma. Mi nivel de comprensión de español impidió que me comunicara mejor con la gente, y esto afectó la calidad de la información que recopilé. Agregado más a este desafío, es que hay gente en Quebrada Guabo y ASMUNG que hablan muy poco español y usan Ngöbere en su vida diaria. Yo dependía de la ayuda de varias traductoras para comunicarme con ellas.

Tuve problemas cuando examiné las cuentas de venta por el almacén de ASMUNG. Todos los registro de artesanías vendidos fueron escritas de manera diferente por las personas que vendían en el almacén, ya que lo describían de diferente manera. A veces el valor de mercancía vendido no fue anotado. No era obvio si las cuentas representaban todas las ventas de la artesanías hechas por las mujeres de ASMUNG, o solo la que pasó adentro del almacén.

En mi análisis de los datos el cual provinieron de las cuentas del almacén, conté sola las chácaras con valores de B/1.00 o más, debido a que mi tiempo allí fue corto y el proceso para examinar las cuentas fue bien laborioso, por esta razón no examiné los archivos del almacén para los años antes 2005.

## RECOMENDACIONES

Los problemas que enfrenta ASMUNG con la preservación y venta de su artesanía, reflejan lo que enfrentan casi todos los Ngöbe. Es necesario que practiquen sus artes tradicionales para que no las olviden, y la venta de estas mismas artes, representan quizás la manera más viable—y fiel a la cultura Ngöbe—para establecer su posición en la economía de efectivo. Pero esta manera no está sin obstáculos. Con el crecimiento de vergüenza cultural entre muchos Ngöbe y menguando interés en las artes por las y los jóvenes, con quienes quedará la responsabilidad de preservarlas, hay un riesgo en la conservación de su artesanía, su lenguaje, y su identidad cultural entera.

Con esta finalidad, creo que es necesario promover las artes como la chácara, donde los jóvenes pasan el tiempo que anteriormente fue antiguo en la casa aprendiéndolas: en la escuela. No sé si ya hay programas de esta naturaleza; pero como con muchas cosas, lo más pronto que se pueda enseñar un niño o una niña una actividad, lo más probable es que su interés en el tema vaya a durar. Aún una hora, cada semana podría ser suficiente para generar suficiente interés en las artes.

La venta de artesanía Ngöbe, especialmente la de la kra, tiene mucha posibilidad para proveer un medio exitoso de llevar ingreso a comunidades y familias que faltan otros métodos de ganar entradas. La fuerza de voluntad y la destreza exigidas para participar en los mercados nacionales e internacionales, son evidentes en la cantidad y las diversas formas de chácara que producen las 300 compañeras de ASMUNG. Para muchas de ellas, el número que confeccionan ahora, representa sólo lo que pueden elaborar en adición al trabajo que hacen en la finca, mientras sus esposos trabajan afuera. Pero ahora mismo ASMUNG no tiene los contactos para explorar otros lugares donde puedan vender, ni la publicidad para promover su local y mercancía en Quebrada Guabo.

Hay unas opciones por ASMUNG para superar su aislamiento de los turistas que pasan por la Carretera Interamericana. Una socia sugirió que un cartel que anuncie los materiales de la organización en la carretera, ayudaría mucho con este problema, y estoy de acuerdo. También hay las posibilidades de promover sus chácaras por medio de folletos y letreros en aeropuertos y hoteles, con anuncios en guías de viaje (como las de **lonely planet**) o sitios del Internet que dan información turística de Panamá, y quizás aún por su propio sitio del Internet. Creo que los turistas que compran las imitaciones baratas de obras Ngöbe de los piratas, no las comprarían si conocieran donde puede comprar la artesanía auténtica.

Con respecto a su plan para construir un centro de eco-etnoturismo, tengo dudas. Es verdaderamente un proyecto que puede traer mucho dinero y publicidad a las artes y claro, a la Comarca Ngöbe-Buglé en total. Debido eso es de suma importancia investigar; pero, el éxito de tal proyecto no vendría sin un costo cultural. En todos casos de turismo que yo he visto, las comunidades que tienen estos negocios reflejan en varios niveles, las imágenes de su cultura que esperan los turistas, porque el etnoturismo es esencialmente la venta de cultura. Hay que anunciarla de una manera atractiva para cliente, y tiene la capacidad de homogenizar y aún falsificar la artesanía, el comportamiento, y otros componentes culturales que quieren vender los Ngöbe a los turistas. El fuerza de homogenizar también vendría del lado de los turistas, quienes introducirían sus propios valores y objetos culturales a los de los Ngöbe. Por lo tanto, si la meta principal que tiene ASMUNG en su

propuesta para operar un negocio de eco-etnoturismo es la de ganar ingresos, la cual es una manera apropiada para lograrlo. Pero si su meta es para preservar sus artes culturales por su venta, en mi opinión sería más costoso que provechoso. Pienso que vale la pena investigar otras vías de conseguir más compradores antes de abrir un negocio de eco-etnoturismo.

También hay la cuestión de establecer un estándar de precio entre los grupos que venden la artesanía Ngöbe. Si esto paso no lo realicen, hay una posibilidad real que el mercado de las kra y las otras formas de artesanía vayan a desvalorar y perder su potencial para apoyar la situación financiera de la Comarca Ngöbe-Buglé. Va a ser difícil y laborioso para maniobrar, entre tantos grupos compitiendo, pero al mismo tiempo es necesario de asegurarse que los mismos grupos puedan beneficiarse de sus esfuerzos, cuando entren al mercado en una escala grande.

Finalmente, hay un desafío de suministro de la demanda de los mercados nacional e internacional. Entrar a este nivel de negocios, requiere un acopio listo de fibras y tintes para satisfacer la demanda por cantidades grandes de kra, y de lo que yo ví, ahora no hay ningún acopio de estos. Sería también una necesidad de fabricar cientos de chácaras de calidad en épocas cortas, y preparar para este nivel de producción puede ser duro para todos. Es posible que la producción de chácaras necesitaría coordinar mucho más lo que es ahora, con artesanas individuales confeccionando sus chácaras como y cuando quieren. Solo puedo estimar como un sistema de producción en la escala grande—y la ganancia de ingresos por mujeres en una sociedad dominada por los varones—afectaría las vidas y familias de las artesanas, pero estoy seguro que sea una transición delicada al menos.

Hay varios obstáculos en la preservación de la artesanía de chácaras y su venta exitosa en todos los niveles del mercado. Afortunadamente, parece que hay opciones diversas para superar estos desafíos. Lo que es necesario para guardar la cultura Ngöbe, en mi opinión, es el tiempo y esfuerzo dedicado a enseñar apreciación de las artes culturales a los jóvenes de la Comarca Ngöbe-Buglé. Tal iniciativa también tiene el potencial de promover orgullo cultural en vez de vergüenza. Si organizen el esfuerzo de ASMUNG para establecer una posición en el mercado fuera, y los contactos y recursos necesarios sean disponibles, creo que un punto en el tiempo llegará, cuando las señoras puedan dedicar más tiempo a la producción de chácaras que a la finca, y que su nivel de ingresos incrementaría.

## ANEXOS

### A. Figuras

**FIGURA 1:** Mapa de la Comarca Ngöbe-Bugle. (Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2000)  
Quebrada Guabo es marcado por el punto negro en el Región Nidrin (anaranjado). La línea roja en el sur del país es la Carretera Interamericana.



**FIGURA 2:** Ejemplo de preguntas usadas para entrevistar a las funcionarias de ASMUNG

<b>El papel de la venta de kra en ASMUNG</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Qué formas de generar ingreso tiene ASMUNG?</li><li>2. ¿Qué tipos de artesanía se vende en ASMUNG?</li><li>3. ¿Qué es la disposición del nivel de la venta de cada tipo?</li><li>4. ¿Cuántas chácaras recibe ASMUNG para vender cada mes?</li><li>5. ¿Quiénes las compran?</li><li>6. ¿Cuántas chácaras se venden en total cada mes?</li><li>7. ¿Cómo se divide el ingreso que trae una chácara entre ASMUNG y la señora que la hizo?</li><li>8. ¿Qué cambios han pasado con el volumen de las chácaras hechas y vendidas en los años recientes?</li><li>9. ¿Qué cambios pasan cada año en estos volúmenes?</li></ol>
<b>El mercado interior de las kra</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo es el mercado local para las chácaras?</li><li>2. ¿Quiénes las compran dentro de la Comarca?</li><li>3. ¿Cuántos se compran en un mes?</li><li>4. ¿Para que usos las compran?</li><li>5. ¿Qué tipos de kra prefieren?</li><li>6. ¿Cuáles son las dificultades con el mercado local?</li></ol>
<b>El mercado exterior de las kra</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo es el mercado afuera de la Comarca?</li><li>2. ¿Cómo se venden las chácaras afuera de la Comarca?</li><li>3. ¿Dónde se venden las chácaras afuera de la Comarca?</li><li>4. ¿Cuántas se venden en un mes?</li><li>5. ¿Quiénes las compran?</li><li>6. ¿Cuáles son las dificultades con el mercado afuera de la Comarca?</li></ol>
<b>Los mercados potenciales de las kra</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Hay lugares en cuales ASMUNG quiere vender las kra, pero ya no ha vendido allá? ¿Porqué no ha vendido allá?</li><li>2. ¿Qué piensa usted del mercado internaciónál?</li><li>3. ¿Cómo piensa que el desarrollo del centro eco-etnoturístico afectaría la venta de las chácaras?</li><li>4. ¿Qué más es necesario para construirlo?</li></ol>
<b>El efecto de la demanda en la selección de kra</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Hay diseños que prefieren los compradores?</li><li>2. ¿Hay fibras o pintas que prefieren los compradores?</li><li>3. ¿Cómo se afecta la demanda en lacaliad del producto acabado?</li><li>4. ¿Qué es la situación con el establecimiento de un estándar para el costo de las chácaras?</li></ol>

**FIGURA 3:** Aprendiendo hacer kra por observación participativo.





**FIGURA 4:** Ejemplos de kra con diseños pintados. Ver Sección 1.3 para los nombres.





**FIGURA 5:** Tipos de fibras naturales.  
Izquierda: Cabuya, Centro: Pita, Derecha: Corteza.



**FIGURA 6:** Una planta de pita.



**FIGURA 7:** Demostración de extracción de fibras de pita contra un árbol de corteza.



**FIGURA 8:** Sacando fibras de una hoja de pita.

**FIGURA 9:** Plantas tintóreas (adaptado de Proyecto Agroforestal Ngöbe, 2003)

Nombre en Ngöbere	Nombre en español	Nombre científico	Parte de la planta que usa	Color que da
Nimí, Digä	Chisna; Chica	<i>Arrabidaea chica</i>	Hoja	Chocolate o anaranjado
Sübrü	Yuquillo	<i>Curcuma longa</i>	Raíz	Amarillo
Klabu krie	Palo de Mora	<i>Chlorophora tinctoria</i>	Corazón de madera	Amarillo
Ngürüangä 1	Chogali 1	<i>Justicia spec.</i>	Hoja	Azul
Ngürüangä 2	Chogali 2	<i>Justicia tinctoria</i>	Hoja	Azul-morado
Mankwä	---	<i>Renealmia alpinia</i>	Fruta	Violeta
Kan	Jagua colorado	<i>Simira maxonii</i>	Cáscara	Rosa





**FIGURA 10:** Hilando hilos de fibras de pita.



**FIGURA 11:** Tejando una chácara.

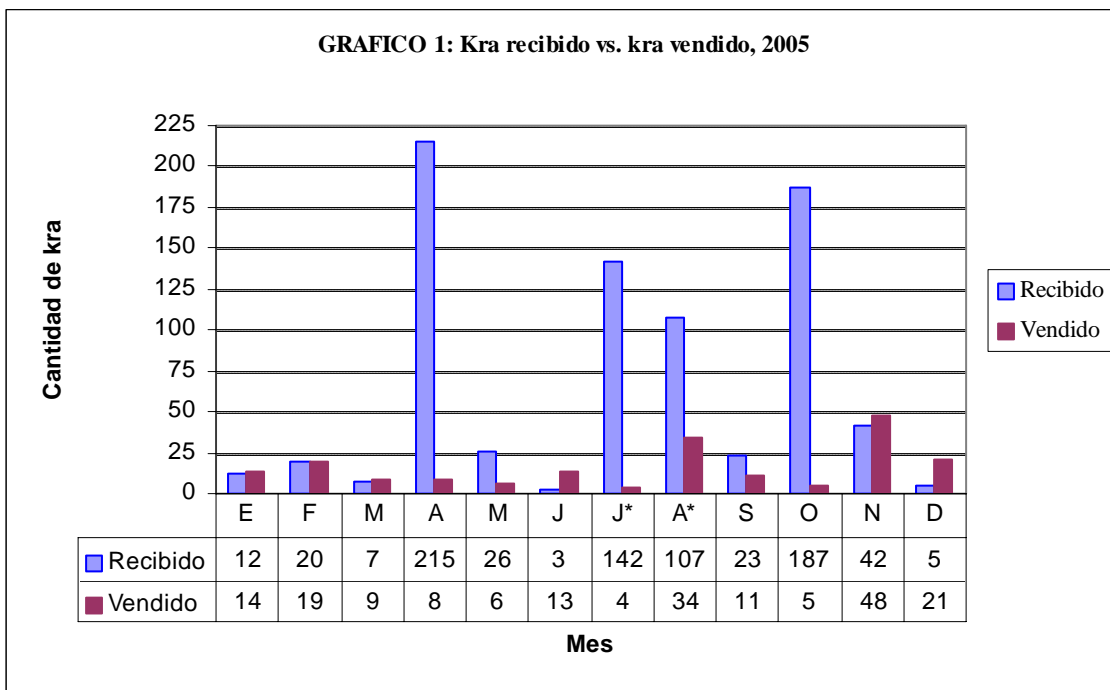


**FIGURA 12:** Kra de tamaños diferentes.

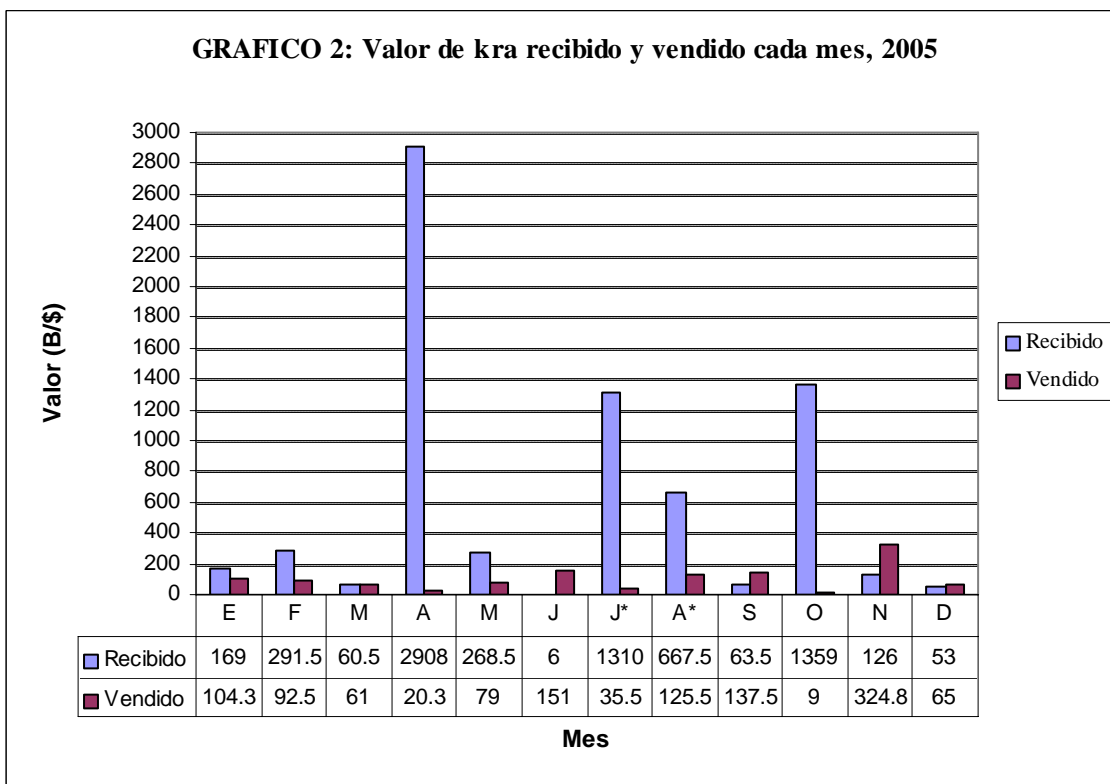


**FIGURA 13:** Ejemplo de diversificación de productos.

## B. Gráficos



\*Los meses de julio y agosto faltan algunos precios de las chácaras vendidas.



\*Los meses de julio y agosto faltan algunos precios de las chácaras vendidas.

## C. Bibliografía

- Anónimo. La tecnología Ngöbe de confeccionar chácaras. En: Alemancia, J.Q. et al (ed.). 1998. Pueblos Indígenas de Panamá: Hacedores de cultura y de historia. UNESCO-Panamá. 237-238 pp.
- Bort, R. Y P.D. Young. 2001. The Ngöbe of Western Panama. En: Stonich SC (ed.) Endangered Peoples of Latin America: Struggles to Survive and Thrive. Greenwood Press, Westport, Connecticut, U.S.A.
- Lincoln, K. 2004. The Use and Potential of the Pita Plant, *Aechnea magdalенаe* (André) André Ex. Baker, in a Ngöbe Village: A Case Study of Chalite, Bocas del Toro, Panama. Michigan Technological University, Michigan, U.S.A.
- Pettigrew, M. 2002. CESO Servicios Internacionales. Evaluación de propuesto por el Centro Cultural y de Eco-Turismo.
- Proyecto Agroforestal Ngöbe. Ni Tä Nünen Krörö Bukrate: Asi Vivimos en Quebrada Guabo. 1995.
- Proyecto Agroforestal Ngöbe (PAN-ANAM-GTZ). 2000. Sribi Ni Ngöbe-Buglé Kew: Las Artes Ngöbe y Buglé. San Félix, Chiriquí, Republica de Panamá.
- Proyecto Agroforestal Ngöbe (PAN-ANAM-GTZ). 2003. Manual Keba Sula: Métodos técnicos y organizativos para el manejo sostenible de los recursos naturales renovables en la Comarca Ngöbe-Buglé. San Félix, Chiriquí, Republica de Panamá.
- Walker, H.V. 2003. Proyecto # 26437. Propuesto para el Centro Cultural y de Eco-Turismo. CESO-SACO.

## ENTREVISTAS

- Edelia, A. 23-05-2006. Entrevista. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.
- Gallargo, D. 30-05-2006. Entrevista. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.
- Rodríguez, P. 24-05-2006. Entrevista. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.
- Séptimo, R. 29-05-2006. Entrevista. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.
- Séptimo, R. 2006-06-01. Entrevista. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.
- Socias anónimas de ASMUNG. 22-05-2006 a 05-06-2006. Entrevistas. Quebrada Guabo, Comarca Ngöbe-Buglé.