

COMUNIDADES Y MERCADOS

La literatura sobre los Recursos de Uso Común (RUC) se ha enfocado mucho en la agricultura tradicional para la subsistencia, o bien en 'bienes públicos' como el agua subterránea, cuya gestión requiere la coordinación entre entidades gubernamentales y comunitarias. El mercado no ha jugado un papel explícito en estos temas, hasta hace poco.

Cambios recientes en la oferta, la demanda y los esquemas de gobernanza, sin embargo, están desarrollando nuevas oportunidades para que las comunidades locales obtengan mayores ganancias de sus recursos naturales. Mientras la mayor parte de la apropiación de los RUCs ha sido individual, bajo reglas colectivas, nuevas oportunidades de mercado están fomentando el surgimiento de empresas comunales organizadas alrededor de Recursos de Uso Común. México es un ejemplo sobresaliente de esta tendencia, con cientos de comunidades aprovechando los bosques a través de empresas comunales. Últimamente, Oaxaca ha proporcionado ejemplos de otros tipos de empresas comunales o cooperativas comunitarias, como son las envasadoras de agua, las de extracción de resina, de ecoturismo y del cultivo de pita.

Hay tensiones lógicas –e incluso sanas- entre la producción de subsistencia y de mercado en el uso de los recursos comunes. Una es entre la búsqueda colectiva de soluciones y de nuevas formas de organización social por un lado, y el permiso de buscar oportunidades individuales, sin perjudicar a los recursos colectivos. El éxito de emprendedores en Nuevo Zoquiapam en la cría de truchas y producción de tomates es un ejemplo, que genera nuevas oportunidades localmente. La existencia de una envasadora particular de agua en Quajimoloya (Pueblos Mancomunidades), a la par de la envasadora comunal, es otro ejemplo, aprobado al nivel de la comunidad. Sin embargo, requiere nuevas reglas para el manejo de sus recursos colectivos.

El éxito de unos, el fracaso o sobrevivencia subsidiada de otros dependen de la capacidad para adaptarse a las exigencias del mercado, pero no es el único factor que cuenta. Otros factores son la distancia al mercado regional, las vías de acceso y condiciones de financiamiento. Por ejemplo: San Agustín Etla se ubica a media hora de camino del centro de Oaxaca, hay buen acceso, tiene mucho agua, pero si quieren levantar una envasadora de agua, tendrían que buscar un préstamo externo, mientras su vecino serrano –Nuevo Zoquiapam- tarda dos horas en llevar su agua al mercado, pero ha financiado gran parte de su envasadora con propios recursos, gracias a su manejo forestal comunal. ¿Cuáles son las nuevas formas colectivas de acción alrededor de los RUCs que están surgiendo en relación con las oportunidades de mercado? ¿Serían las empresas comunales instituciones de mercado viables o resultan los costos de transacción demasiado alto para las comunidades locales? ¿Pueden las empresas comunales ser competitivas frente a mercados que demandan eficiencia, bajos precios y alta calidad? ¿Serán los mecanismos comunitarios eficaces para estimular el desarrollo equitativo, sin permitir el surgimiento de unos pocos, en detrimento de los demás? ¿Cuentan las comunidades con instituciones públicas para que les acompañen en estas búsquedas y desarrollen códigos de responsabilidad empresarial para evitar que grandes empresas se apropien de los recursos de uso común?