

CINE, BATANA, GUÍFITI Y KALAWALA: MANTRA DE LA NUEVA ECONOMÍA PARA HONDURAS Y LOS HONDUREÑOS

Walter Krochmal

El pueblo hondureño enfrenta una crisis grave y sin resolución vislumbrable por la falta de empleo, pero muchos podrían librarse de ese calvario si, a nivel individual, pueden redefinir lo que es «empleo» y si, como nación, se puede hacer un inventario radical y completo de las fuentes de riqueza que posee el país que aún no se han explotado.

Quien entiende por «empleo» un favor que depende de la beneficencia de un tercero (un empresario, el gobierno, un partido político) y por el cual se nos exige marcar la tarjeta y cobrar el salario según dicta el patrón, producir ganancias que van a parar a manos del mismo patrón, vivir y morir bajo la égida de una sola entidad en nombre de una falsa seguridad o estabilidad, se vuelve esclavo de la plantilla, del cheque semanal o quincenal que proviene de una sola fuente. En la economía de hoy, ya lo hemos visto, el empleado tradicional se expone cuanto menos al despido sin aviso previo, y ahora ni los que están en puestos de gerencia se salvan. El trabajador especializado que dedica toda su vida a una sola empresa pensando que se le compensará su devoción con seguridad laboral frecuentemente sufre depresión y desesperación, en fin un trauma difícil de superar, cuando se ve despedido de esa forma. Hay que adoptar otras estrategias más a tono con la economía global contemporánea para no caer en ese abismo.

Que conste: no soy ni economista ni especialista en asuntos laborales, pero tengo conocimiento de causa por experiencias, vivencias y luchas. Vivo y trabajo en la ciudad de Nueva York hace veinte años, pero mis recomendaciones y observaciones son prácticas, pueden aplicarse de igual forma a cualquier lugar de Honduras donde quiera haya patrimonio nacional que explotar (en el mejor sentido de la palabra) y nexos al mundo exterior. Digo que se aplican porque yo soy

teatrista, profesión ardua en la que se trabaja con y por amor y que poco paga a cambio de grandes desgastes emocionales, síquicos y físicos, caso muy similar al de quienes viven y trabajan mal pagos en un país como Honduras. Para colmo, mi temperamento no me permite amarrarme a un escritorio en un empleo de 9 a 5, ni trabajar de mesero como la gran mayoría de mis colegas actores aquí en las grandes urbes de EE.UU. Me vi obligado hace algunos años, pues, a hacer un inventario personal de las aptitudes, talentos y destrezas singulares que poseo y que luego me permitieran ganarme el sustento en otros campos y subsidiarme mis actividades artísticas. Ese paquete de ventajas competitivas, promovido a través de muchos años, me permite hoy día ser mi propio jefe, gozar de una clientela extensa en varias disciplinas, y eximirme así un poco de las vicisitudes de la economía actual. No me ha hecho millonario (que no es mi prioridad absoluta pero que dada la oportunidad no la despreciaría), me ha costado mucho sacrificio y tiempo, pero en cambio me ha dado mucho optimismo para el futuro, sin el cual nadie puede trabajar con alegría el presente.

Los hondureños, como los ciudadanos de todo país, tienen talento, patrimonio y materia prima como para que muchos puedan rescatarse a si mismos del desastre económico sin tener que emigrar. El país en si tiene grandes ventajas competitivas con las cuales puede competir en el mercado global. Paso a los ejemplos vivos.

En 1997, durante una temporada de trabajo con el Bicentenario Garífuna en la ciudad de La Ceiba, paré muchas veces en la esquina noreste del parque San Isidro para comprarle jugo de naranja a un hombre joven que la vendía desde hace años de una carreta de madera. Hasta donde sé, es de las primeras (y hasta la fecha, de las pocas) empresas en el país que permanece abierta las 24 horas al día. Ese jugo recién exprimido y helado, embalado en una bolsa de plástico con una pajilla adjunta, se acoplaba perfectamente al clima y al gusto local, si bien no acabo de entender por qué los ceibeños insisten en agregarle azúcar. El dueño, un hombre sin educación formal y de orígenes humildes, se había construido un negocio altamente rentable con el cual le

había asegurado un presente cómodo y un futuro prometedor a su esposa e hijos, todos los cuales ayudaban con el negocio. Lo mejor de todo: nadie le hacía competencia, aunque si la hubiera, seguro que este hombre le hubiera salido al paso con ingenio y diligencia.

A poca distancia de este puesto, a lo largo de la antigua ferrovía en el Barrio Inglés, están las famosas baleadas que sirven a los hambrientos de La Ceiba hasta entrada la madrugada, y que tienen su negocio homólogo en Tegucigalpa, frente a las canchas de baloncesto en el barrio Guanacaste. Este modelo se mantiene a base de recomendaciones, y hasta el día de hoy será uno de los más rentables en el país para el pequeño empresario.

Cerca de la venta de baleadas en El Guanacaste, hacia el centro de la ciudad, están los comedores del mercado San Miguel. Las locatarias tienen ahí sus puestos de comida y horarios más convencionales. Venden exquisitos platos hondureños a buen precio en un entorno aseado, pues la buena reputación vale oro. Me sorprendió hablar con varias de ellas en 2001 y enterarme de que estas doñas con todo su sacrificio y apego a los buenos principios de la pequeña empresa han podido formar a sus hijos, muchos de los cuales son doctores, abogados y profesionales. La verdad que este hondureño turista preferiría mil veces un desayuno en el Mercado San Miguel que en los restaurantes más lujosos de Tegucigalpa) exceptuando el ceviche que sirven allá por el aeropuerto Toncontín, que mis respetos.

Vuelvo a La Ceiba, al año 1997. En mis labores de comunicador internacional me acompañó un cuerpo de voluntarios de la comunidad negra inglesa. Mediante pruebas informales descubrí que varios tenían sólidas aptitudes de intérprete (y que otros varios tenían aptitudes que nunca los llevarían a nada por falta de humildad y disciplina). Les sugerí a estos jóvenes, que no tenían empleo fijo, que se mandaran a imprimir unas tarjetas sencillas y elegantes con su nombre, número de teléfono y el título de «Guía Intérprete», y que se pusieran a las órdenes de los conserjes y gerentes de los hoteles turísticos para que éstos los recomendaran con los turistas de

habla inglesa. Les indiqué que podían cobrar en dólares y en efectivo, hacerse sus propias horas, y según la variedad de servicios que ofrecen establecer su propio escalafón de pagos, como hago yo aquí en Nueva York. La idea la recibieron bien, y si la pusieron en práctica, a estas alturas esa comunidad se habrá forjado su propia industria local de lingüistas. Con las ganancias, los buenos pueden mandar a comprarse con sus parientes en EE.UU. los diccionarios imprescindibles para pasar a los trabajos más especializados, la traducción de índole legal y comercial. Quienes tienen computadora y gustan de las letras pueden vertirse a editar textos de otros, trabajando al principio de gratis para afilar las destrezas hasta lograr levantar su perfil y hacerse de una buena reputación.

Casi la misma fórmula de promoción le sugerí a los artesanos locales, o a quienes se inclinan a ello. Primero hay que entender el gran valor de las artesanías para el turista, cuyos países industrializados poco producen a mano. Los filipinos lo entienden bien, y están mercando la bandera hondureña aquí mismo en Nueva York. ¡Sí! Pintan nuestra bandera sobre tapas de coco y las venden a un dólar. Se nos adelantaron (incidentalmente, la capital de Manila queda a la misma latitud que Tegucigalpa).

Deberíamos avisarnos los hondureños con nuestro patrimonio cultural. Sin gastar un centavo, se pueden recoger materia prima en las playas. En Trujillo abundan los mini-caracoles que los Garífuna llaman «bulá-bulá», que bien pintados resultan un objeto de coleccionista. En todo el litoral Atlántico se encuentran desechos de madera flotante, el material de la palma (aunque éstas trágicamente han desaparecido a causa de una extraña y sospechosa enfermedad), y otros. Las pinturas y barnices hay que comprarlas, pero al menos se ahorraron en los «lienzos». Los ingeniosos hasta pueden inventarse sus propios pigmentos. Conozco un escenógrafo aquí en Nueva York que viaja a los manglares de Centroamérica específicamente para recoger arcilla, con la cual fabrica sus propias pinturas de una paleta de colores que sólo la naturaleza da. Los genios o más prácticos pueden prescindir de pintura y barniz y encontrar otras formas de hacer

artesanías. Donde acudan turistas, los dólares también pueden abundar para quienes tengan la iniciativa.

Los dominicanos han hecho de su casabe una industria global. El casabe hondureño lo conseguimos en Nueva York sólo si viajamos, o bien por encomienda con otros que viajan al país, y prácticamente nos toca ir a arrebatarnos la encomienda, envuelta en papel o bolsas plásticas sin distintivo alguno, al aeropuerto para que no se nos adelanten otros. Otros productos naturales como la batana, el kalawala, el guífiti, y los derivados de la yuca (sobre éstos últimos como producto comercial hasta una tesis de doctorado escribió una compatriota garífuna) representan una industria en potencia. ¿Quién dice que los pobres en Honduras no pueden asirse de su destino económico?

Todos los grupos étnicos poseen riquezas culturales milenarias en la medicina homeopática, tan popular ahora en los países industrializados, ¿Por qué no aplicar el esquema de promoción a gran escala con estas microempresas? Se podría posicionar a nuestro país, ubicado en el corazón mismo de las Américas, como un repositorio de salud que ofrece tratamientos alternativos a todas las enfermedades que generan las sociedades industrializadas, construir toda una industria nacional cotizante a precios competitivos que rebasen las limitantes económicas locales y que beneficie a todos. Como dice el dicho, «si Dios te da limones, haz (y vende) limonada». Los homeópatas podrían suplantar, quizá hasta curar, a los kleptócratas y sociópatas, podrían convertirse en héroes de la economía nacional en vez de parias.

¿Qué tal convertir algunos de nuestros bellos paraderos naturales en otro motor generador de divisas al servicio del cine internacional (y por supuesto nacional) y regidos por leyes estrictas que protejan el medio ambiente? Entrarían divisas en grande a mediano y largo plazo. ¡Cuánto empleo generaría una industria de cine! A corto plazo habría trabajo de rodobanquetes, guías, intérpretes, personal de vestuario, monitores del medio ambiente, enlaces locales, y más adelante

contaríamos con especialistas en lo técnico y lo artístico. Desembocaría a la larga en la creación de una escuela nacional de cine. Si lo pudo hacer Cuba, ¿por qué no Honduras con su patrimonio cultural y natural sin par? Esta iniciativa generaría tanto ingresos tangibles como los no tangibles. El valor de presentarle al mundo un cine hondureño idiosincrático no se puede calcular en cifras nada más. Salimos ganando además por un proceso de definición de nuestra identidad, por proyectar un perfil robusto y positivo ante el mundo aún cuando nuestro cine tomase como sujeto algunos de los capítulos más siniestros de nuestra historia. Nadie debe temer el diálogo y la evaluación crítica como quehacer nacional, pues esa secuencia oculta grandes riquezas también.

Como dijo el gran actor del cine mudo Lon Chaney, conocido como El hombre de las mil caras: «Encuentra lo que haces mejor, y hazlo mejor que nadie».

¿Quién dice que los pobres en Honduras, y Honduras como país, no se pueden levantar?

El autor es hondureño teatrista de profesión, y de vocación traductor e intérprete, productor radial, especialista en gestión y desarrollo comunitario, obrero demolicionista, ebanista y pintor de interiores.