

Ayuda Memorias segundo comité de expertos

Lugar: Artesanías de Colombia, Oficina de Subgerencia de desarrollo

Fecha: jueves 8 de marzo de 2012, 9 :30 pm a 1 :00 pm.

Presentes:

Carlos Rodríguez (CR), Juan Pablo Salcedo (JPS), Mariana Gómez, Leila Marcela Molina, Marisol Pérez, Gladys Salazar, Daniel Ramírez, Carlos Manuel Estévez, Valentina Jaramillo, Carolina Bermúdez y Ricardo de la Pava

Orden de la reunión:

1. Casos específicos:
 - trabajo en Guapi con comunidad Eperaara y Afrodescendiente
 - caso Yanakona
 - caso Uwa
 - caso Kankuamo
2. Programa de Investigación, vinculación a Colciencias, trabajo de la mano con instituciones académicas. Los tiempos de ejecución de Colciencias son muy largos.
3. Régimen especial para trabajar con comunidades: entablar diálogo con abogados, tesorería, etc. Fomentar intercambio de experiencias administrativas entre abogados de cara al trabajo con comunidades indígenas

1. Casos específicos

- EPERAARA SIAPIDAARA

Socializar ante las comunidades de los municipios Olaya Herrera y El Charco, de la manera más clara y detallada, las razones por las que no se va trabajar con ellos :

- Costos desplazamientos y logística de cara a implementación del proyecto
- Tema costos en general frente a Expoartesanías: cuánto se queda en la comunidad, cuánto en intermediación, precio venta final en stands.
- Explicar que trabajo con comunidad no deja ninguna rentabilidad y genera gastos por parte de la entidad: “Estado papa NO, todos somos gobierno”

Trabajo con comunidad Eperaara de Guapi :

- Generar fondo de compensación que permita plantear una salida comercial de los productos de los Eperaara de Olaya Herrera y El Charco: la comunicación entre miembros de una misma comunidad o etnia facilita procesos de validación en términos de costos y de calidad de los productos (ej: Antonia, ministra boliviana de industria y desarrollo)
- Plantear trabajo conjunto con el SENA para que se de capacitación y acompañamiento: diferenciar claramente los roles de cada entidad. AdC: cultura, diseño, concepción del producto; SENA: rol técnico, empresarismo (mirar acciones UFPI, Unidad Formación Producción Intercultural

- AFRODESCENDIENTES GUAPI

- Relación entre afro y eperaara de Guapi es funcional. En lo relativo al precio que pagan en COOPMUJERES por la artesanía indígena entra a ser determinante el concepto de precio justo y el manejo de la oferta por parte del fondo eperaara. No intervenir en esta interacción de manera directa: “La incidencia se da pero en el largo plazo” (CR).
- Importancia de ejercicios de **Economía Experimental** (ver Juan Camilo Cárdenas de U de los Andes), “Si todos pescamos menos, todos ganamos más”
- Se hace necesario identificar el **mercado final** de los productos que se venden, el lugar **de dónde fluye el dinero**. Esto es vital para poder influir en el resto de la cadena

- YANAKONA

El caso Yanacona se expuso como un ejemplo en cuanto al manejo de dineros de apoyo a transporte y alimentación de los beneficiarios. En este caso se planteó que la persona designada por la comunidad se hiciera cargo del manejo y la repartición de estos dineros. De igual forma, este manejo se socializó ante la comunidad.

IMPORTANCIA para los tiempos que maneja el convenio:

- **identificar** actores y **definir** roles
- **transferir** responsabilidades a miembros *target* de la comunidad
- generar **empoderamiento** (ej: entrega herramientas)
- “Finalmente hay que reconocer y hacer explícito que NO tenemos un proyecto con ellos” JPS. CR propone que el trabajo con comunidad se plantee como una **iniciativa**, se genera una **plataforma conjunta!!!**

Frente a la FALTA de acompañamiento, articular procesos con las entidades del estado que hacen presencia permanente en la zona socializando el trabajo adelantado, delimitando roles y definiendo funciones que estén a su alcance.

CASO COMUNIDAD ANFITRIONA:

Cuando se trabaje con varias comunidades definir los cupos por comunidades o resguardos. En el caso de inasistencia o cupos vacantes, resguardo anfitrión tiene prioridad

- KANKUAMO

INFORMACIÓN EN CAMPO

1. Artesanía Kankuama (la técnica, los objetos) está en el centro de las dinámicas de **reentnización** que adelanta desde hace varios años la comunidad.
2. Problema esencialmente de **mercado** dado que la mochila de fique se vende a un menor precio y requiere de mayor trabajo que la mochila de lana. No es valorada en el mercado local donde el artesano obtiene lo del día a día
3. **Confrontación** entre Arhuacos y Kankuamos dentro de este proceso que se evidenció en la feria (uno de los dos stands Kankuamos vendía mochilas de lana) dado que los Arhuacos reclaman la mochila de lana como propia
4. La mochila de lana elaborada por los Kankuamos es “**expropiada**” y vendida como Arhuaca.
5. En la comunidad algunas artesanas han empezado a tejer mochilas un parte en lana y otra en fique.
6. Doble discriminación pues en proceso de reentnización se confrontan a estas problemáticas y existe un movimiento fuerte anti-reentnización *Atánquez libre*

PLAN DE ACCIÓN

1. En cuanto al tema de la **mochila híbrida** se afirma que:

- se tiene un objeto pero no un productoⁱ
- técnicamente la fusión entre las dos fibras no es viable pues la lana reseca la celulosa del fique

NO dar aval institucional a una pelea intercultural.

NO intervenir en las dinámicas productivas que adelanta la comunidad, ni emitir juicio de valor. El mercado sólo definirá la viabilidad del proceso.

2. Entrar a apoyar el **sistema productivo del fique** que aún tiene mucho por consolidar y optimizar. De cara al **manejo de los lixiviados** derivados del fique existen experiencias registradas en Barichara donde elaboran licor de agave y desengrasantes.
3. Aclarar, trabajar y profundizar tema de **propiedad intelectual** y de marca colectiva. Qué se está certificando ? Para qué ? Qué ventajas puede tener de cara al mercado ? (“De los 4 elementos de un producto tienen 1” JPS)
4. Exponer marco normativo en cuanto al **sello de calidad** que les fue otorgado.
5. Comunicar a través del producto el **tema identitario**. Dar con el lenguaje apropiado: “Kankuamos, Pueblos de la Sierra” CR. “Construir la diferencia desde acá y no necesariamente desde ayá, mirar el problema hacia afuera” JPS
6. **Prototipar**, construir elementos y evaluar cómo se comportan en el mercado. Hacer **estudio de mercado**, abrir **canales de comercialización**.

¿Qué objeto tiene qué valor y porqué ?

- UWA

- Importancia de la mediación: identificar qué personas han trabajado previamente con la comunidad (Margarita Serge los conoce, determinar con Carlos Estévez quien puede ayudarnos a entrar)
- Solicitar estudio socio económico (ha de existir) realizado por Ecopetrol en el marco de los proyectos de exploración en la zona
- De cara a la petición de una reunión de socialización, plantear que como no existe un proyecto establecido no hay nada que socializar. Definir esta visita como un “acercamiento previo”

Para la implementación del convenio con Ecopetrol es de vital importancia definir y tener claridad en cuanto a los **mecanismos de entrada** a las comunidades

ⁱ Producto se define por tener : 1.Condiciones autónomas que lo hagan identificable 2. Un mercado, 3. Una marca, una promoción 4. Un costo ...