

Comité de Expertos- Jueves 8 de Marzo de 2012

Casos puntuales de comunidades

1. Cambio de comunidad- Eperaara Siapidaara, Nariño
 - Cuota económica
 - Situación de precios en Expoartesanías por el Laboratorio de Pasto
 - Esto es situación Eperaara Siapidaara en todo el país, también en Yopal, comunidades de Cañomochuelo (comunidades de Sabana). 7 grupos: Casanare, Arauca. SENA quería trabajar con ellos pero no querían soltar un peso.
 - Una cuestión de paternalismo y otra de entender contextos locales (también malinterpretaciones locales de la economía). Siempre que acompaña procesos: conceptos de Viviendo en efectivo. No conocemos concepciones locales de la economía. Cómo nos ven: cualquier interacción con el blanco es plata; sacar conocimiento, robarnos el pensamiento. Alimentado por acompañamiento de los otros. Ej. Acción social si paga. Fijar calidad de los productos, fijar precios. Entender precios de venta allá y acá.
 - Se necesitan ejercicios de economía local, cómo funcionan los mecanismos económicos nuestros. Ayudarnos entre todos. No es que nosotros lleguemos a ayudar. Es útil ver visiones locales de la economía, hacer documentación, mandarlo explicado con precios. Ficha: cuánto se quedó en la comunidad, cuánto se quedó en la intermediación. Para mercados justos. Proceso de acompañamiento local muy fuerte.
 - Mirití con María Victoria y Nicolás: sobreacompañado. Cuentas, registros.
 - Eperaara, llegar a conocer los productos.
 - Si hay decisión de no continuar: explicar estrategia. “Nosotros como institución no podemos pagar viáticos”. Artesanías: promueve: ¿Qué es promover? De la región, al centro y a la feria. El gobierno no es el papá, todos somos el gobierno. Buscar lenguajes.
 - Explicación de movernos del Charco a Guapi, para que colecten y traigan. Un fondo para comprarles: Guapi, les compra al Charco. Antonia, Ministra de Desarrollo de Industria, Bolivia. Suéteres de Alpaca. Control de calidad entre ellos. Aprendizajes del comerciante local. A nosotros nos da miedo seleccionar.
 - Fono no opera sólo, opera acompañado. Seleccionan productos de acuerdo a requerimientos de calidad.
 - Opción para salir pero no abandonar: Fondo para que los de Guapi compren a los del Charco. Guapi: está el SENA
 - Mejorar la acción de SENA en contextos interculturales. “Es una esperanza que se han transformado”. Tema técnico opera muy bien pero no pueden actuar sólo.
- Juan Pablo: Meterse en asuntos puntuales con el SENA para aclarar el rol. Técnico. ADC: Cultura, diseño, concepción el producto.
- Carlos: Buscar a la gente del SENA de Guapi, instructores formados. Contabilidad.
- JP: Si la idea

Carlos: Movilizar.

JP: Mucha plataforma está montada. Diseño curricular. Diseño metodológico para este caso. Muchos avances con el SENA en Guapi. Sistematización de experiencias: se cambió el enfoque para actuar en la parte intercultural. Unidad, Formación, Producción Intercultural. UFPI.

-Tiempos del proyecto: Fondo, podría ser para la prórroga.

Carlos: Tendencia general: Propuestas (banco de los pobres); Transferencia de responsabilidades de la parte económica. **Lógica** que tiene que adquirir el proyecto en la toma de decisiones. Sentido común de los asesores: tomar los asesores a partir de:

-transfiero responsabilidad, genero empoderamiento local. Esto implica acompañamiento.

-lo mismo para la entrega de herramientas en mejoramiento tecnológico.

-hacer uso de las figuras de las autoridades indígenas.

2. Caso Cauca: "No" es una respuesta válida, si esto va a generar descontento. Esto es con lo que contamos. Si quiere un proyecto que atienda todo el pueblo Yanakona. Se organizaron los cupos por resguardos. Se escogieron 2 puntos geográficos.

-Resguardo "anfitrión" tiene prioridad. Optimizar lo mejor posible esta oportunidad. Facilitar proceso de llegar a la lista de cupos.

-Entrega de responsabilidad de toma de decisiones como empoderamiento local.

-Nivel burocrático tenaz. Vocación artesanal: técnica. Que elementos de cultura material dependan de elementos de ellos.

-Vocación: conocimiento, oficios, posibilidad de desarrollarlo por condiciones contextuales.

-"El diseño es una acción política". SENA: Cosas para producir cosas. Nosotros: conceptos, funciones para que sucedan acciones. Algunas de las cuales son resultados materiales, no todas.

-Lo que podría ser artesanía: nos abre el ámbito de intervención.

-representantes de todas partes: no necesariamente con "vocación": escenario interesante.

Gestión de conocimiento: No cómo transmiten chécheres sino cómo transmiten conocimientos y cómo esto es transferible a otros contextos. Eso es lo que puede enriquecer el sistema. Ej. Turismo: ir a ver lo que hacen. Estrategia de relevo generacional. Posible interés de jóvenes.

-Ejercicio de gobernabilidad. ¿Cómo optimizar esto que le estamos ofreciendo?

-Intercambio en las mesas. Escoger quiénes y no pueden traer a todo el mundo. Cabeza de esa estructura. Envíe a una persona que tenga capacidad de réplica. Proceso: Empezando a atender las necesidades, concertando. Se empieza por algo. Cubrir todo: es a largo plazo.

-Los invitamos a ustedes a que nos ayuden a ver cómo podemos optimizar. Nosotros les ayudamos: NO. Ustedes nos ayudan y nos ayudamos entre todos.

-reconocer que no tenemos un proyecto con ellos. Este proyecto: una oferta en cada comunidad. Este proyecto: observación sobre lo general, encontrar modos de hacer. La

acción concreta del proyecto con ellos: no es hacer un proyecto. Estamos en una plataforma conjunta. Generar memorias.

Coyaima: Personas mayores. Rescate del oficio con los jóvenes. Señora de 70 años. Segunda fase con jóvenes, interesados en

-Preguntarle a Daniela, ¿Por qué sería bueno que los jóvenes aprendieran? Proyección comercial: todavía no está. ¿Cuál es el sentido, lo significativo de hacer ese aprendizaje?

Lorena: -Dificultad por el tema de expectativas, no entienden muy bien de qué se trataba esta primera fase.

-Que rompan el paradigma. ¿Cómo lo vamos a registrar?

-Definiciones del rol del diseño. Falleros en Valencia. Armas, estatuas gigantes (fallas), quemarlo cada año.

Kankuamo

Uwa

3. Eperaara y Afro.

-Corporación Araracuara entró a competir. Fortalecimiento del patrón local. Relación funcional. Todos los argumentos se justifican. Empezar con los discursos, sin ser tan pretenciosos. Solidaridad, del mundo femenino. Normas: el pago justo, conciliar y concertar el pago con los otros. Fondo de compensación. Acompañarlas. Discurso: equidad entre ellas funciona. Relación sigue y seguirá siendo funcional. Meterse más es muy difícil.

JP: Dice que relación está equilibrada. Oferta con intermediación limitada. Modelo de los fondos: tienden a morir si uno no está detrás.

-Problema, ¿oferta limitada?

-Incidencia puede ser grande, pero no es inmediata. Ir transformando.

-Ejercicio de autonomía. Problema de gobernanza local.

-Entidad/Comunidad. [La entidad queda por fuera del mercado]. Fondo como mecanismo organizativo. Si ud. No conoce el mercado final (el lugar de donde fluye el dinero), no puede influir en el resto de la cadena, porque no va a pasar nada. **Ahí está nuestro trabajo.** Herramientas para interactuar con el resto del sistema.

¿Cuál sería la ganancia de ellas contarle todo? Conocer el ciclo: de manera directa e indirecta. El mejoramiento del sistema.

-Economía experimental. En Guapi se han hecho (para manejo de recursos naturales). "Todos pescamos menos todos ganamos más". Promover ensayo. (Juan Camilo Cárdenas). ¿Cómo se están dando relaciones? En torno al uso sostenible.

4. Kankuamo: Para definir un plan de acción.

-Proceso de reetnización: fique como tradicional. (15 años) hace 10 años ASOARKA. No hay un espacio dentro del mercado. Respuesta económica: tejer mochilas de lana.

Arhuacos reclaman exclusividad de mochilas de lana. Pugnas entre las etnias. En términos de la artesanía y el territorio.

-Proceso de doble discriminación.

-Celulosa de la lana reseca el fique. En el mercado no va a pegar. Proceso en el que uno no tiene elementos para meterse. Juicio de valor: irse por lo que hay. "Atánquez libre" para decir que no somos indígena. Fique: aún tienen mucho por consolidar. Aunque no digan Kankuamos saben que no es Arhuaco. Ya no hay identificación (Kogi, Arhuaca, Perú). Si quieren competir: van a perder. Desestimular pelea. Dejar fluir las otras.

-Si desde calidad no funciona: estudiarlo antes.

-Claramente tienen un objeto y no un producto. ¿Cuándo es un producto? 1. Cuando tiene mercado; 2. Una marca, una promoción. 3. Un precio. Tema de plaza y no del objeto como tal.

-Tema productivo: proceso del fique es demasiado dispendioso.

Fortalecimiento de la parte de fique y no nosotros decidiendo el producto final.

-Canales de mercado. Tema de plaza y marca.

-Aclarar el tema de Propiedad Intelectual. (Marca colectiva y certificación).

De los 4 elementos de un producto tiene 1.

¿Cuántas traen? ¿Les sobran mochilas en Expoartesanías?

-Nivel de producción es muy bajo.

1982: No dejar confundir la mochila arhuaca con la copia. Tomar partido en los 4 pueblos de la Sierra. Las figuras la tienen se diferencian poco por los caminos. Motivos, posiblemente son compartidos.

-Favorecer conceptos de los pueblos de la Sierra. Construir la diferencia no necesariamente allá sino desde acá. Cómo construimos para afuera. Aprender a mirar para afuera el problema. Exposición, por ejemplo: construir marca, reconocimiento. Prototipar el asunto un poco más: construir elementos y verificar en el mercado.

Dar en el lenguaje:

Arhuacos: Pueblos de la Sierra

Kankuamo: Pueblos de la Sierra

Fortalecer lo Kankuamo y no pelearle a lo Arhuaco.

1. Acompañamiento

2. Mejoramiento del proceso productivo

-Fique está estudiado.

-Proceso productivo del fique

-2 materiales no son compatibles.

-Que descubran los valores de lo que hacen.

-Canales de comercialización.

-Tema de costos

-Desechos del fique

-Marca: opción para que el fique; tener claro nuevos ámbitos de mercado.

-No los podemos desconectar del mercado.

-No hay información de mercados.

UWA: Lenguaje: Llega plata. Es cacería. Vamos a conocer la producción. Mecanismo más fluido.

-Otros interlocutores. Muy complejo hacer cualquier cosa. Proyecto=Ecopetrol=Plata. Eso genera otras dinámicas. Todavía no hay qué socializar, fase de acercamiento previo.

-Ecopetrol: ¿Con quienes han trabajado ustedes? Vamos a ver qué se puede hacer. Volvemos a acercar. MECANISMO DE ENTRADA. Socializarnos ellos a nosotros. "Yo aré todo lo que pude".

-Régimen especial para definir temas de recibos, RUTS, etc.

Mirití Paraná

Trabajar con acima, que Kevin haga el Puente. Retomar lo de cerámica (con esa experiencia previa). Va a tocar trabajar.

Faustino. En puerto nuevo. Proceso de las mujeres, ¿cómo anda todo eso? Reconocer hasta dónde han llegado, para tenerlos de referencia. Reconociendo la gente, buscando con quiénes trabajar. Mejoramiento tecnológico. No sabemos cómo va a funcionar

-Yaneth se encarga a hacer el mismo proceso de las mujeres. Proyecto reconocido como un proyecto exitoso.

-Informe de cerámicas en el centro de documentación.

Yaneth Tanimuka. En la Pedrera o subiendo en puerto Lago, esposa de rodrigo Yukuna.