

**Proyecto fortalecimiento de la gobernanza de las comunidades indígenas de la
Selva de Matavén para tomar decisiones participativas orientadas a la conservación
del medio ambiente y la biodiversidad**

**Documento con resumen ejecutivo de los productos anteriores y evaluación
sintética del proceso realizado**

Propuesta por: Johanna Andrea Poveda

Marzo de 2013

Instituto Alexander von Humboldt

Sede Principal: Calle 28A#15-09 Bogotá, D.C., Colombia | PBX: (57)(1) 3202767 | NIT 820000142-2



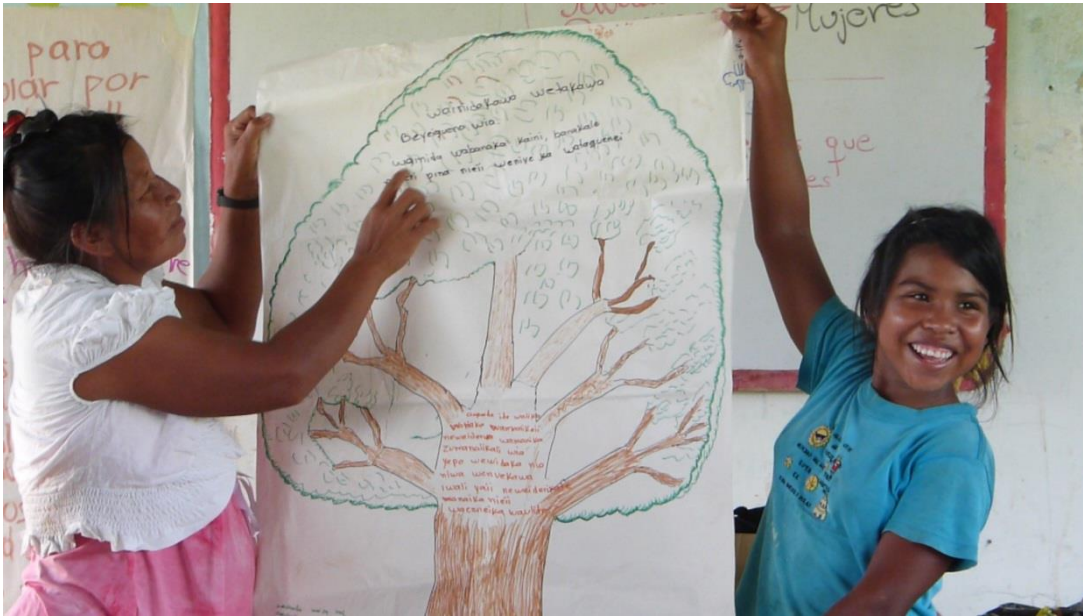


Tabla de contenido

Introducción	3
Una aproximación a los medios de vida de las comunidades del Resguardo Unificado de la Selva de Matavén: Laguna Colorada y Morocoto, y una propuesta hacia la formulación de arreglos productivos.....	4
Oferta de productos y análisis de los mercados.....	7
Diagnóstico y análisis de los mercados de destino	8
Evolución de las decisiones y construcción colectiva de arreglos productivos	11
Evaluación de la ejecución de los arreglos productivos	15
Rompiendo paradigmas: análisis de proceso en desarrollo	17
Anexos	21



Introducción

Este documento es una compilación de los 6 informes que se desarrollaron en el marco de la presente consultoría, y da cuenta de los principales hallazgos, conclusiones y resultados obtenidos desde junio de 2013 a marzo de 2014 como aporte al resultado “estrategias de conservación y uso sostenible de la biodiversidad desarrolladas a partir de la base de información de medios de vida tradicionales y sus mecanismos de economía local”.

Las actividades fueron desarrolladas en dos comunidades:

Comunidad de Laguna Colorada¹	Comunidad de San Rafael de Morocoto
<ul style="list-style-type: none"> • Zona Bajo Guaviare • Número de personas: aproximadamente 176 personas • Etnias: 2 etnias, el 77% sikuanis, 15% piapocos 	<ul style="list-style-type: none"> • Zona brazo Amanavén • Número de personas: aproximadamente 104 personas distribuidas en 20 familias • Etnias: piapoca

A partir del resumen de todos los documentos, se extraen las contribuciones más significativas y se analizan a la luz de los resultados finales de la consultoría, para dar una nueva lectura a los avances en el componente de medios de vida del proyecto. Finalmente se realiza una evaluación general donde se analiza porqué el proyecto ha roto paradigmas y lógicas de intervención con las comunidades, que en el pasado han generado fracasos o pocos resultados, y como las estrategias, los arreglos productivos planteados y los mecanismos de intercambio y ejecución han trazado un nuevo mapa para la gobernabilidad del territorio, y la toma de decisiones sobre conservación y el manejo de la biodiversidad.

¹ Actualmente la etnia sikuanis se ubica en la comunidad de Laguna Colorada, mientras los piapocos en El Higuierón. Sin embargo durante todo el informe sólo se hace mención a la comunidad de Laguna Colorada que incluye a las dos etnias.



Una aproximación a los medios de vida de las comunidades del Resguardo Unificado de la Selva de Matavén: Laguna Colorada y Morocoto, y una propuesta hacia la formulación de arreglos productivos

Conocer y entender los elementos que influyen en la configuración de las economías locales, haciendo énfasis en la oferta de productos a los diferentes niveles del mercado como resultado de la interacción de los socio – ecosistemas, fue el primer paso para analizar las acciones y los requerimientos de la propuesta y la implementación de arreglos productivos para la conservación y uso de la biodiversidad.

Así, a lo largo de los talleres, las reuniones y los encuentros con cada familia de manera informal, se identificaron intereses, aspiraciones, las diferencias entre hombres y mujeres respecto a sus actividades en las dimensiones hogar, producción y participación comunitaria, la oferta de productos para el consumo y el comercio, los factores generales de producción (herramientas y capacidades) y finalmente se indagó sobre las fortalezas y debilidades internas, así como sobre las oportunidades y las amenazas del entorno.

Una mirada integradora de los resultados para las dos comunidades, distingue elementos generales que condicionan y diferencian los medios de vida actuales en las dos comunidades: la distancia con respecto a Inírida que es el centro de comercialización más grande de la zona, y por lo tanto la influencia de la cultura no indígena y la dependencia de nuevos productos, la ubicación geoestratégica para acceder a comunicación y a los mercados locales, la disponibilidad de productos de acuerdo con la característica de los ecosistemas, y las normas formales e informales, así como los conocimientos ancestrales y producto de procesos de adaptación de cada etnia (sikuaní y piapoco), por mencionar algunos. La Ilustración 1 muestra el mapa general de factores que influyen en los elementos que nos acercaron a entender los medios de vida de las comunidades, advirtiendo que no se muestra la relación, causa o efecto de estos factores con respecto a los demás.

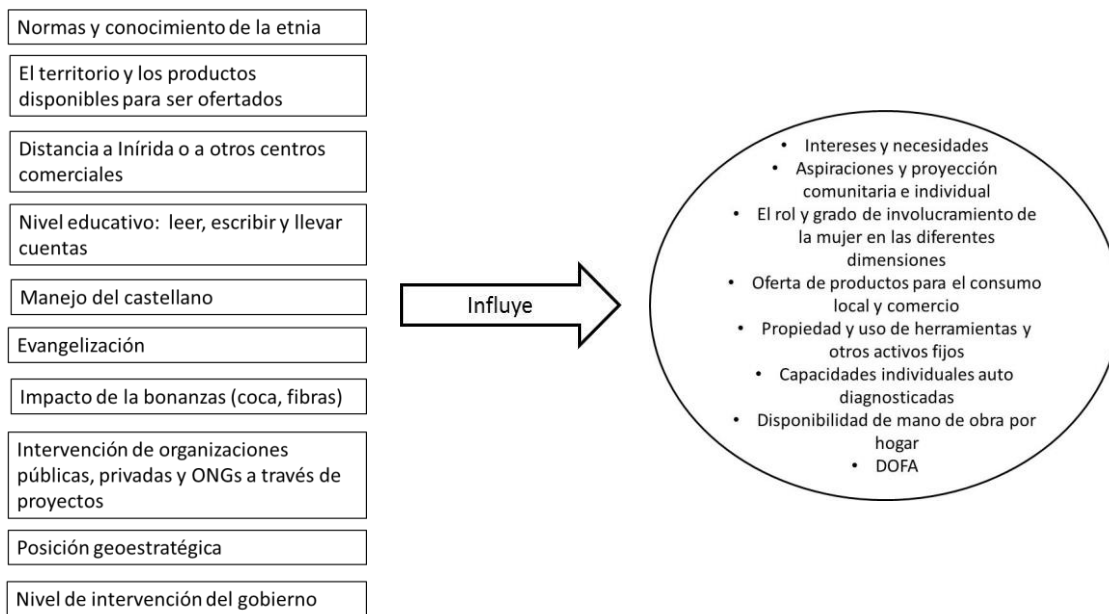
Estos ejercicios, aparte de generar los primeros hilos de confianza y reciprocidad para el desarrollo de las siguientes actividades en el marco de la consultoría y de abrir una ventana de diálogo, validación de diferencias y reconocimiento con el otro, mostraron resultados y



conclusiones que sirvieron de insumo para pensar y reflexionar sobre la propuesta y la implementación de los arreglos productivos. En este sentido, algunas de las más relevantes se mencionan a continuación:

- En términos de la evaluación parcial de los medios de vida, reconociendo que los espacios de interacción son limitados para hacer una evaluación a fondo, se resume que gran parte están direccionados a la satisfacción del comercio. Al aumentar la dependencia de elementos y alimentos que no son producidos localmente, aumenta también las aspiraciones de dinero para poderlos conseguir, y por consiguiente, aumenta la presión por obtener dinero a través del comercio. Este hecho se percibe en los intereses, las necesidades y las aspiraciones de los habitantes de las dos comunidades.
- Así, las especies y variedades que se siembran en el conuco, alrededor de la casa o en otros espacios de uso, representan en su mayoría productos brutos y procesados que tienen salida comercial a nivel local o en Inírida. Este hecho tiene implicaciones sobre la biodiversidad y la soberanía alimentaria.

Ilustración 1: Factores que influyen en elementos para el análisis de los medios de vida en las comunidades de Laguna Colorada y San Rafael de Morocoto



- Por otro lado, los datos de pesca y caza que resultaron de actividades de investigación local a partir de los registros diarios de entradas y salidas de cada hogar, muestra bajo consumo de proteína animal que se supone principalmente por la disminución del recurso en el medio. No se tuvo en cuenta que este efecto podría estar relacionado con cambio de costumbres culturales, donde los comuneros prefieren otras actividades de subsistencia.
- Teniendo en cuenta el análisis más detallado de la información recolectada en las actividades y reuniones realizadas de manera comunitaria e individual, se manifiesta que el rol de la mujer es intenso en la dimensión del hogar y en la dimensión productiva, tanto en el trabajo del conuco como en la transformación de los alimentos, pero no en la dimensión comunitaria. Así los arreglos productivos no deben romper con la cotidianidad de las mujeres ni sobrecargarlas de trabajo.
- Los intereses, las necesidades y las aspiraciones se expresan de forma individual y en muy pocos casos se menciona lo comunitario. Además existen otros indicios que indican la baja efectividad de los proyectos y el mal manejo de los bienes comunitarios. Así los arreglos productivos deben pensarse desde el actuar y el beneficio individual en un contexto comunitario. También se observa que cada grupo generacional tiene sus propios intereses y proyectos de vida.
- Como la dependencia de productos externos es mayor, los arreglos productivos deben apuntar al fortalecimiento de la soberanía y a la generación de ideas para reducir la necesidad de esos productos. Así mismo, con la dependencia de dinero, surge también un desequilibrio entre las entradas y salidas de efectivo de los hogares, que es cubierta con ayudas adicionales o con deuda acumulada.
- Dentro de la comunidad se perciben jerarquías sociales y diferencias significativas con respecto a las entradas y salidas de productos y dinero en el hogar, así como en el inventario de herramientas. De esta manera los arreglos productivos deben propender por brindar las mismas oportunidades a todos los habitantes y generar condiciones para promover la equidad productiva: por ejemplo garantizar que todos tengan una dotación básica de herramientas para el trabajo.
- Las constantes referencias del medio exterior amenazan la conservación y transmisión del conocimiento tradicional, ya que se ha roto el diálogo entre jóvenes y adultos. De esta manera los arreglos productivos tendrían que apoyar el fortalecimiento de estos lazos de aprendizaje y además, promover la relación y el involucramiento con el aprendizaje que se imparte actualmente en las escuelas, y aprovechar los diferentes medios que ésta brinda.



- Así como los arreglos productivos no se centran en la producción y el desarrollo de un producto estrella, también se debería tender hacia un arreglo comercial: variedad de productos, reducción del riesgo y mayores oportunidades de compra. Como complemento, se podría poner en marcha una experiencia práctica para que los comuneros mejoren sus habilidades comerciales, de negociación, de inversión y manejo del dinero, conectadas con el desarrollo de los arreglos productivos.
- Las acciones que estén relacionadas con los arreglos productivos, deben incluir acuerdos e impactos de corto, mediano y largo plazo. Un proyecto enfocado en efectos de largo plazo puede generar desmotivación entre los participantes, mientras uno enfocado en efectos de corto plazo puede ser poco sostenible.

Oferta de productos y análisis de los mercados

La biodiversidad del territorio se expresa también en variedad de productos para el consumo o la comercialización local y regional, algunos de ellos con procesos de transformación para el aprovechamiento del potencial alimenticio, como en el caso del mañoco y el casabe derivados de la yuca brava, o para mejorar el transporte y el tiempo de conservación como en el caso del ají y la harina de plátano.

En el Anexo 1 se relacionan los productos brutos de las dos comunidades, de acuerdo con la participación de hombres y mujeres en las actividades de obtención, donde se observa claramente que las mujeres se encargan de alimentos que están en el patio de las casas y de la yuca principalmente, mientras los hombres se encargan de obtener los demás productos agrícolas. Aunque los resultados de esta actividad se obtuvieron de talleres y actividades con la participación de toda la comunidad, las visitas constantes a las comunidades pone en evidencia que tanto hombres como mujeres trabajan a la par en el conuco, e incluso hay algunas mujeres con sus propios conucos.

En el Anexo 2 se relacionan los productos procesados por género, donde se observa que los hombres tienen a su cargo las actividades de elaboración de elementos de cultura material como herramientas para la caza, la pesca, y la producción de alimentos, así como la venta de los productos. En cambio las mujeres tienen a su cargo, casi exclusivamente, la producción de los derivados de la yuca brava: mañoco, casabe y almidón, el ají en polvo, la cucuma o harina de plátano y elementos de cultura material hechos en barro como el budare, y de fibras como el caturare para cargar la yuca. Nuevamente, las salidas de



campo confirman una participación de los hombres en algunas de estas actividades de procesamiento de alimentos, con el fin de ayudar a sus mujeres. Así por ejemplo, la tarea de cargar yuca que es casi exclusiva de la mujer, es asumida por algunos hombres.

Finalmente es necesario advertir las diferencias productivas entre las dos comunidades: Laguna Colorada ubicada sobre el río Guaviare tiene las variedades de plátano como su principal producto de comercialización, mientras Morocoto ubicada sobre el brazo Amanavén que es más bajo en nutrientes, tiene como principal producto comercial los derivados de la yuca brava, y más fácil acceso a frutos de las palmas como el seje y la manaca.

Diagnóstico y análisis de los mercados de destino

La comercialización de los productos es una necesidad primordial para los habitantes de cada una de las comunidades. Las proyecciones individuales y los intereses están relacionados con alcanzar objetivos de venta, y conseguir dinero es la opción más clara y viable para la solución de la mayoría de los problemas que se presentan en las comunidades, de acuerdo con su percepción y sus motivaciones para seguir el proceso de integración a las economías regionales.

El primer nivel de comercialización se realiza con vecinos y familiares de la misma comunidad, usando el mecanismo de trueque o intercambio con base en normas informales para la asignación de valor. De acuerdo con los registros revisados de entradas y salidas de los hogares, en Laguna Colorada el nivel de trueque es bajo y está mediado por valores de referencia con Inírida y con otros puntos de comercialización, para cada producto. En Morocoto es más común el intercambio, los regalos entre familiares y compartir en eventos comunitarios como los cultos y el día de limpieza de la comunidad. En términos de los valores de intercambio, se encuentran algunos patrones entre el pescado y el mañoco, el pescado y las pilas o el jabón, pero en general, el atributo de asignación de valor es la satisfacción de una necesidad presente. Así el trueque es una forma de relacionamiento que es el soporte de las economías locales, especialmente en Morocoto donde los contactos con otros mercados es menor.



El segundo nivel de comercialización son los comerciantes locales, personas de la comunidad o de los alrededores que compran los productos y los comercializan en Inírida o en Atabapo, centro poblado más cercano de Venezuela con un sobrecosto. Estos comerciantes tienen características específicas que han sido identificadas: tienen liderazgo dentro de la comunidad y alta influencia en las decisiones, manejan la lengua de su comunidad y el castellano, tienen capacidad de negociación y conocimiento sobre la oferta y la demanda, y poseen conexiones con los diferentes centros que les permite gestionar sus viajes y el hospedaje en Inírida.

Los viajes que realizan los comerciantes locales trascienden la comercialización, ya que el proceso y los resultados no son totalmente eficientes. Viajar a Inírida responde además a una oportunidad de comprar bienes para la alimentación y el aseo que ya son obligatorios, es la ventana para relacionarse con el mundo no indígena, para participar en los asuntos políticos del cabildo e intercambiar información. Y se menciona que la comercialización es ineficiente porque en términos de utilidades hay pérdidas en repetidas ocasiones: por ejemplo se compra en la comunidad a un precio, y por condiciones del mercado hay que vender a ese mismo precio en Inírida generando una ganancia bruta de 0\$, pero teniendo un gasto en combustible. En el proceso de venta los precios son variables y cuando se vende al por mayor, el pago puede después de uno o varios días, que representan gastos adicionales de alimentación y hospedaje en Inírida. Aunque generalmente se tiene la gasolina necesaria para llevar los productos de la comunidad a Inírida, a veces las ventas no alcanzan ni a cubrir la gasolina de regreso, lo que suma más días en Inírida buscando préstamo o ayuda para regresar.

En este sentido, analizar los costos de venta (mano de obra, insumos, costos indirectos), daría como resultado una pérdida frente al volumen y al valor de las ventas, sin incluir los gastos de comercialización como la gasolina y los viáticos. Sin embargo, es más costoso para las comunidades generar unos excedentes que no se pueden comercializar, dejar de percibir papel moneda para adquirir otros bienes que no se consiguen dentro de la comunidad y perder la oportunidad de contacto con los mercados.

En este nivel también participan los dueños de botes comerciales que se proveen de productos de las comunidades, entre ellos el pescado que se guarda congelado en cavas, para la comercialización en Inírida, y surten a las comunidades de otros productos, especialmente de comida, aseo, herramientas y ropa. A partir de entrevistas con comerciantes y de los talleres con la comunidad, se identificaron las características de la relación comercial: por un lado el poder de negociación es mayor para el comerciante de la



lancha, ya que es la salida comercial para los productos de algunos habitantes de las comunidades que no pueden vender directamente en el mercado de Inírida, y por otro lado tiene los productos que la comunidad necesita.

Adicionalmente las personas de las comunidades se endeudan con el comerciante, lo que también le asegura a este mayor poder de negociación. La información es un obstáculo para el comercio, ya que por ejemplo en Morocoto, no se cuenta con comunicación para que el dueño del bote comerciante avise a la comunidad el día de llegada. Finalmente la confianza no es un elemento en las relaciones comerciales, ya que la comunidad menciona en repetidas ocasiones que se siente “en desventaja” con los valores de las transacción, mientras el comerciante menciona incumplimiento y falta de seriedad con los pedidos asignados a la comunidad

Un tercer nivel de comercialización se relaciona con pequeños mercados intermedios que pueden ser interesantes debido a la distancia y a las oportunidades que brinda. Es el caso de la escuela La Fuga, a 10 minutos en bote con motor 40 de la comunidad de Laguna Colorada, y la escuela de la comunidad de Morocoto que queda a menos de 100 metros de las casas. La posibilidad de proveer estas organizaciones depende de los operadores de los comedores, quienes contratan directamente con la gobernación.

Por último, en el cuarto nivel se encuentran los comercios de la ciudad de Inírida como restaurantes, hoteles y supermercados que son clientes potenciales de los productos de las dos comunidades, y los consumidores finales. Sobre el mercado final, se identifica una necesidad creciente de productos producidos por las comunidades indígenas y se detectaron las características generales de consumo.

Para obtener la información de estos dos últimos niveles de comercialización, se recolectó información a través de entrevistas semi – estructuradas y encuestas personales. Adicionalmente se hicieron gestiones para determinar las posibilidades reales de comercialización al por mayor de los productos de las comunidades, así como las limitaciones y los requerimientos.

El resultado principal es que las oportunidades existen: por ejemplo el acercamiento con el vicariato para la proveeduría de alimentación en las escuelas, acercamiento con hoteles y restaurantes para la venta de alimentos y elementos de cultura material, gestiones con el dueño de unos de los supermercados más grande para impulsar una “góndola indígena”, entre otras iniciativas. Sin embargo existen obstáculos que están relacionados directamente

Sede Principal: Calle28A#15-09 Bogotá, D.C., Colombia | PBX: (57)(1) 3202767 | NIT 820000142-2



con carencia en los valores socioeconómicos de las comunidades indígenas, alineados con la empresa y el capitalismo: falta de planeación de la producción y de las actividades de comercialización, dificultad para generar ahorro y para focalizar las inversiones, debilidad en la toma de registros y cuentas, cumplimiento y seriedad en los acuerdos de comercialización y mantener una producción constante. De esta manera, la forma de avanzar implica un acompañamiento en los procesos de comercialización donde se afiancen las habilidades que permitan la generación de excedentes para el ahorro y la inversión, lo que no significa en absoluto acumulación de capital a mediana y gran escala que rompa con las dinámicas sociales y culturales de las comunidades.

Finalmente se descartó el mercado de San Fernando de Atabapo, porque a pesar de ser un sitio estratégico donde hay venta de muchos de los productos que proveen actualmente las comunidades indígenas y que podrían proveer (como el caso de la catara), los precios de venta no son favorables con respecto a los precios de Inírida, el mercado se satura fácilmente y hay que incluir un gasto adicional en gasolina. Algunas estrategias como tener un comerciante aliado, comprar gasolina y comprar el mercado en Venezuela, podrían compensar los precios de venta, pero se requiere un ejercicio juicioso de llevar las cuentas.

Evolución de las decisiones y construcción colectiva de arreglos productivos

Mientras se realizaban los estudios de medios de vida y del mercado, y se adelantaba la toma de registros de salidas y entradas del hogar en cada una de las comunidades, se exploraron y evaluaron comunitariamente alternativas de arreglos productivos que cumplieran con los objetivos del proyecto, dieran respuesta a las expectativas y demandas comunitarias y fueran resultado de la concertación entre el equipo de medios de vida del proyecto y las comunidades.

La primera propuesta fue individual, donde hombres y mujeres decidieron cuáles serían los productos y los espacios de uso para fortalecer. Una mirada general de los resultados en Laguna Colorada mostró diferencias entre los intereses de hombres y mujeres, y aunque la mayoría priorizó la pesca, el plátano y el producto procesado (cucuma o harina de plátano), las gallinas y el maíz, hubo un gran abanico de productos y espacios de uso. En Morocoto



los resultados entre hombres y mujeres son similares, debido principalmente al proceso de traducción que en esa ocasión fue realizado por un hombre. Los productos priorizados fueron la yuca y los derivados de la yuca, el ají, la piña, la caña y las gallinas.

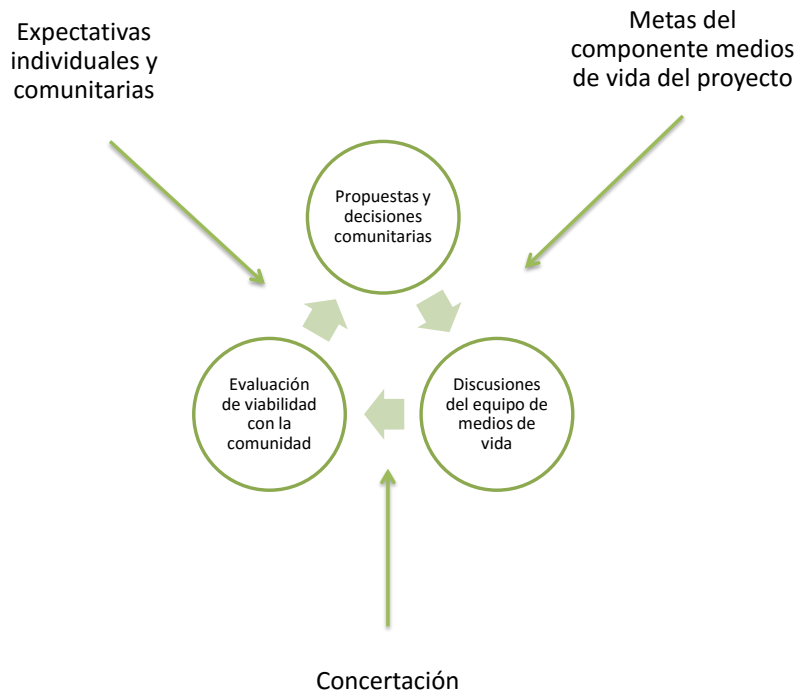
A partir de esta priorización, de toda la información generada y las discusiones de evaluación y análisis en los talleres, se pidió a los participantes en cada una de las comunidades que formulara su proyecto individual o colectivo, teniendo en cuenta unas pautas que se socializaron previamente. En Laguna Colorada, los temas de los proyectos se focalizaron en temas agrícolas en general, en la comercialización de productos derivados de la yuca y el plátano, y otros sobre especies menores. En Morocoto más de la mitad de los proyectos estuvieron relacionados con especies menores, y el porcentaje restante sobre el cultivo y productos derivados de la yuca.

Con la evaluación detallada de estas propuestas y la problematización de tener un producto estrella y no un arreglo productivo, lineamiento planteado desde el proyecto en el inicio de las actividades, la comunidad discutió nuevas alternativas para viabilizar desde su percepción, la comercialización de los productos y el acceso a los mercados. Con esta premisa, la comunidad de Laguna Colorada decidió apostarle al transporte comunitario con el motor y el bongo, y una casa propia en Inírida para la comercialización. Ssgados por la decisión de esta comunidad, en Morocoto también se planteó la compra de los activos fijos para el transporte comunitario y la comercialización, incluyendo también el mejoramiento de los conucos, infraestructura para el mañoco y el casabe, mejoramiento en la captura de agua y máquinas de coser para las mujeres.

Hasta este punto, el proceso de construcción colectiva de arreglos productivos, que incluye un ciclo de propuestas, discusiones, evaluaciones y nuevas decisiones, responde a la tensión de las expectativas individuales y comunitarias, a las metas del componente de medios de vida, y al poder de concertación entre estas dos tensiones (Ver Ilustración 2).



Ilustración 2: Fuerzas externas que afectan el proceso de propuesta, decisión y evaluación de arreglos productivos en la comunidad de Morocoto y Laguna Colorada



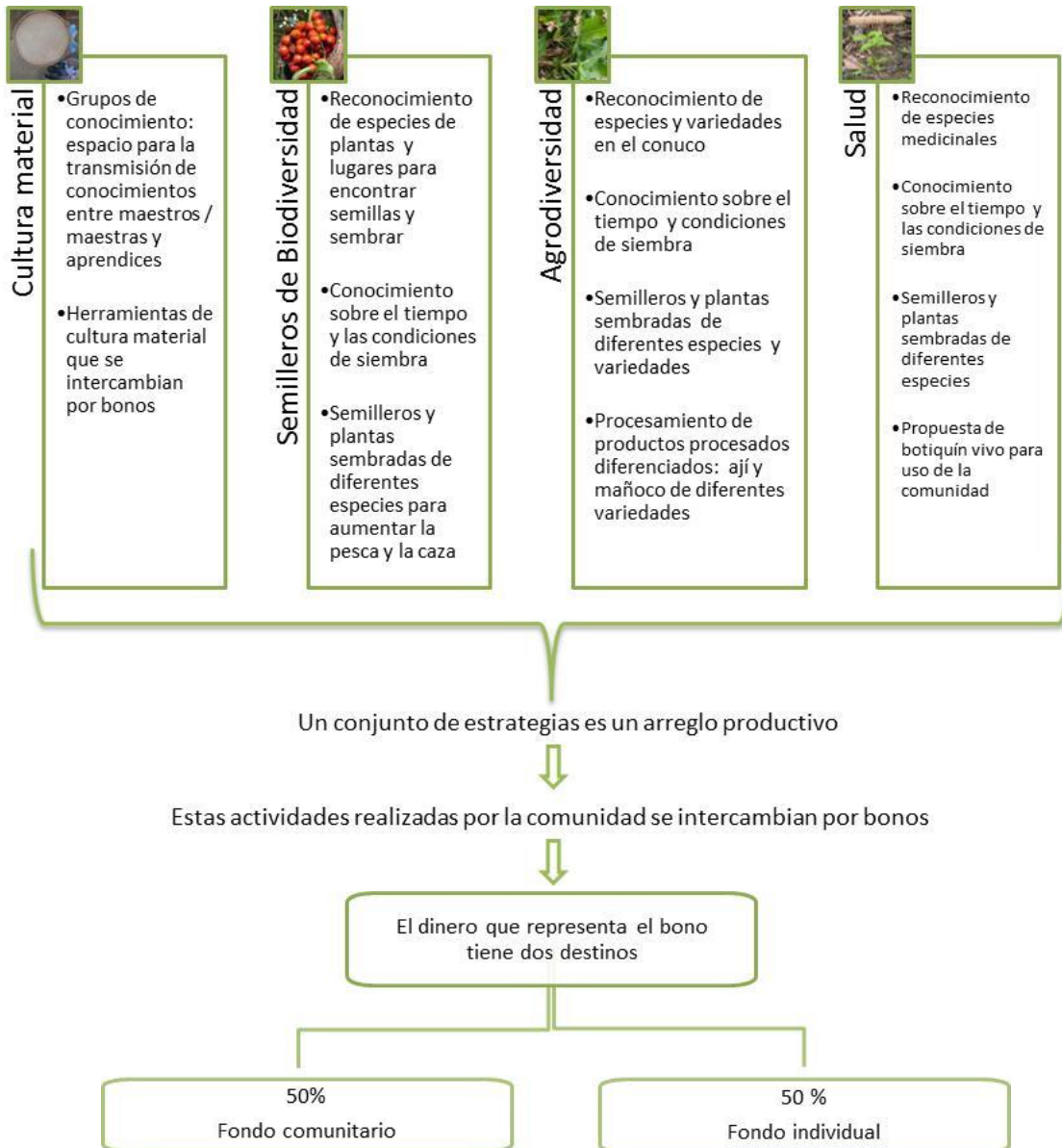
Es necesario mencionar en este punto que el proceso de toma de decisiones individuales y comunitarias a lo largo de las reuniones con los participantes, tanto de Laguna Colorada como de Morocoto, responde a las presiones de otros miembros o líderes, a la información de corto plazo, y a datos que no se analizan en el contexto sino se toman como absolutos. Es decir que no se pone en práctica la capacidad de integrar información de diferentes fuentes, evaluar y descartar. Así las decisiones anteriores se tomaron de acuerdo con las circunstancias del momento, sin tener en cuenta todos los datos que habían resultado de actividades anteriores como los registros de entradas y salidas, los espacios de uso y toda la variedad de productos que se había identificado.

Con este panorama, el equipo de medios de vida hace una propuesta a las comunidades con el fin de asegurar las metas del proyecto en términos de conservación y uso de la biodiversidad, y responder a las expectativas de fortalecimiento de productos y espacios de uso que fue una constante en todo el proceso de decisión. La Ilustración 3 muestra las



estrategias propuestas que en su conjunto forman los arreglos productivos, que se vuelven operacionales a través de actividades que realizan los participantes de cada estrategia.

Ilustración 3: Propuesta de estrategias y arreglos productivos para las comunidades de Laguna Colorada y Morocoto



Estas actividades tienen valores de intercambio de acuerdo con su desempeño y se reconocen a través de unos bonos que se acumulan. Al finalizar la implementación de los arreglos productivos, los bonos se hacen efectivos teniendo en cuenta que el 50% del valor es para el uso individual de la persona propietaria, y el 50% restante se ahorra en un fondo comunitario para proyectos de inversión a corto plazo.²

Esta propuesta de arreglos productivos que ha sido modificada, alimentada y concertada por las comunidades, es la que se está implementando actualmente (octubre de 2013 a marzo de 2014) y sobre la cual se han tenido resultados parciales después de dos procesos de verificación.

Evaluación de la ejecución de los arreglos productivos

Aunque este informe sólo comprende las actividades realizadas en el marco del contrato hasta finales del mes de enero, se incluirán un análisis general de los resultados hasta la verificación de marzo para tener conclusiones integrales del proceso.

La Tabla 1 muestra los resultados de la primera verificación que se realizó en el mes de enero del 2014, donde se entregaron los primeros bonos por un valor de intercambio del 7% y del 9% en Laguna Colorada y Morocoto respectivamente, del total de recursos asignados para cada comunidad (sobre \$20 millones).

Tabla 1: Resultados en Laguna Colorada y Morocoto de la primera verificación

Concepto		Laguna Colorada	Morocoto
Actividades realizadas	Cultura material	15 elementos elaborados por maestros y aprendices	18 elementos elaborados por maestros y aprendices
	Biodiversidad	46 especies de plantas identificadas. 16 priorizadas. Algunos	33 especies de plantas identificadas 4 semilleros verificados

² Los detalles del funcionamiento de las estrategias y el mecanismo de los bonos y de los fondos, se explicará con detalle en un informe posterior que no hace parte de la consultoría, pero si en el marco del proyecto y en el componente medios de vida.



		semilleros verificados Pocos semilleros verificados	
	Agrodiversidad	59 variedades de plantas identificadas 16 conucos verificados	65 variedades de plantas identificadas 10 conucos verificados
	Salud	22 especies de plantas identificadas, 8 verificaciones	24 especies de plantas identificadas
Dinero ejecutado por estrategia	Cultura material	9% de \$5 millones, 9 bonos entregados	10% de \$5 millones, 18 bonos entregados
	Biodiversidad	No se entregaron bonos	17% de \$5 millones, 10 bonos entregados
	Agrodiversidad	2% de \$5 millones, 1 bono entregado	Se entregaron 2 bonos con valor indefinido
	Salud	24% de \$5 millones, 8 bonos entregado	11% de \$5 millones, 5 bonos entregados
Inscritos	Cultura material	8 grupos de aprendizaje: 8 maestros y 11 aprendices	6 grupos de aprendizaje: 6 maestros y 30 aprendices. 20 mujeres dos de ellas maestras
	Biodiversidad	10 inscritos y 2 mujeres	13 inscritos, 1 mujer
	Agrodiversidad	18 inscritos, 3 mujeres	18 inscritos, 4 mujeres
	Salud	16 inscritos, 6 mujeres	10 inscritos, 1 mujer

Hasta este punto los resultados fueron pocos en todas las estrategias y condicionados a factores externos como la época navideña y el clima para las siembras, pero fue interesante ver las respuestas de la comunidad hacia las propuestas, y la adaptación de los arreglos productivos a las realidades de cada comunidad. Lo más relevante fue la puesta en marcha del mecanismo de los bonos como un medio para el ahorro en el corto plazo, ya que resultaron dudas y confusiones en todos los niveles de implementación, y esto permitió que cada participante dimensionara sus actividades y sus compromisos frente al proyecto. De estas reflexiones se tomaron nuevas decisiones y se hicieron compromisos para la segunda verificación.

Los resultados de la segunda verificación, que solamente se realizó en Laguna Colorada en el mes de marzo, muestran un aumento significativo de los resultados y el cumplimiento



parcial y total de los compromisos adquiridos en la primera verificación. En este panorama, se entregaron bonos por aproximadamente \$7.7 millones, lo que corresponde a 5 veces más de lo que se había entregado en la primera verificación, y 77 bonos, 3 veces más de la primera vez. Para la tercera verificación se hicieron nuevos compromisos de acuerdo con el nivel de ejecución por estrategia y el cumplimiento de los primeros acuerdos.

Es una prueba cuantitativa de que el mecanismo de intercambio fue una motivación en el incremento de variedades y especies, y en la recuperación, transmisión y generación del conocimiento tradicional con respecto a la cultura material.

Rompiendo paradigmas: análisis de proceso en desarrollo

La palabra paradigma viene del griego παραδειγμα (paradeigma), que significa ejemplo o modelo³. Así, el objetivo del equipo de medios de vida, desde que se comenzó a pensar en la estructuración de los arreglos productivos, ha sido romper con los modelos de intervención que se han venido implementando en las comunidades donde estamos trabajando actualmente y en otras comunidades de la misma zona.

De acuerdo con informes de Rocío Polanco⁴ y Laura Alayón⁵, en la zona se han desarrollado más de 33 proyectos productivos implementados por entidades públicas y

³ Tomado de <http://etimologias.dechile.net/?paradigma>

⁴ Polanco, R. 2013b. Informe de avance en la implementación y metodología del componente medios de vida y definición de alternativas para las comunidades indígenas de dos comunidades del Brazo Amanaven y Bajo Guaviare. Proyecto Fortalecimiento de la Gobernanza de las comunidades indígenas de la Selva de Matavén para tomar decisiones participativas orientadas a la conservación del medio ambiente y la biodiversidad, Instituto Humboldt, Bogotá. 16 Pág.

⁵ Alayón, L. (s.f.) Análisis estructural de las economías locales en las comunidades indígenas ubicadas en el brazo Amanavén. Proyecto Fortalecimiento de la Gobernanza de las comunidades indígenas de la Selva de Matavén para tomar decisiones participativas orientadas a la conservación del medio ambiente y la biodiversidad, Instituto Humboldt, Bogotá. 52 Pág.



Organizaciones sin Ánimo de Lucro de nivel municipal, nacional e internacional, los cuales han tenido muy pocos resultados y sólo tres de ellos están activos actualmente. En este contexto se identificaron las posibles fuentes de fracaso para evitar reproducirlas en los arreglos productivos que se están implementando actualmente y así toda la propuesta de intervención del proyecto está basada en evitar estos modelos y construir desde los aprendizajes. A continuación se resumen los paradigmas que estamos cambiando y se justifica su importancia frente a los retos de conservación y sostenibilidad.

PARADIGMA 1 - Nosotros proponemos y la comunidad dispone. Como se resumió en este informe, la propuesta de arreglos productivos surgió, se construyó y se modificó con hombres y mujeres de la comunidad. Fue un proceso donde nos tomamos el tiempo de proponer, discutir, evaluar y volver a proponer sobre las reflexiones de la comunidad y del equipo de trabajo para lograr un acuerdo entre las partes. Esto rompe con el modelo donde las entidades deciden el proyecto productivo, o por el contrario son las comunidades de manera unilateral las que deciden como invertirán el dinero, como por ejemplo en los proyectos de transferencias. Aunque ha sido positivo, el equipo ha asumido el costo del cambio, ya que para los comuneros ha sido complicado asumir su responsabilidad en el proceso de construcción, y por lo tanto cualquier modificación se recibe con la expresión “siempre vienen y nos cambian todo”, y la percepción es de falta de seriedad. Es necesario evaluar posteriormente si los participantes en las estrategias están conscientes de su papel en esta construcción y del crecimiento para defender sus posiciones e intereses.

PARADIGMA 2 – ¿Para qué la información? Los ejercicios que hemos realizado con las comunidades han arrojado información que ha sido fundamental para la toma de decisiones y la propuesta de arreglos productivos. Por ejemplo, al inicio de este informe ejecutivo se formularon unas recomendaciones que ayudaron a moldear las estrategias y el mecanismo de los bonos con los respectivos fondos comunitarios e individuales. De esta manera se ha hecho evidente con la comunidad el uso de la información que resulta de todas las actividades, la utilidad en cada decisión que se toma y el costo de aportar información incorrecta. Por otro lado, con la información se ha construido la línea base y la memoria de la comunidad, ya que por ejemplo, el equipo llevó copia de los informes, los socializó y los entregó al capitán para que se comenzara a construir la biblioteca de proyectos en cada comunidad y para que se sugirieran las correcciones finales. Finalmente los intercambios de conocimiento que se realizaron con Tropenbos Colombia en el marco del proyecto, mostraron a las dos comunidades que la información puede trascender para ser compartida



con otras etnias de otros lugares, o incluso para ser transmitida a las mismas personas de la comunidad.

PARADIGMA 3 - ¿Si trabajo, que beneficio trae el proyecto? El asistencialismo ha sido una de las características de los proyectos productivos que han llegado a la zona, y por esa razón generar un cambio en la forma como se percibe cualquier otro proyecto es romper con el paradigma. Desde las reuniones iniciales, el equipo decidió que cualquier arreglo productivo implementado en el marco del proyecto, debería contar con una contribución social, ambiental y económica para generar mayor sostenibilidad, y para que todas las acciones realizadas y el dinero invertido fuera percibido con mayor valor por parte de las comunidades. Así, las estrategias en sí mismas son un aporte ambiental (aumento de variedades y recuperación de especies) y social (trasmisión de conocimiento), mientras el mecanismo de intercambio, donde la mitad de los recursos de los bonos van a un fondo para inversiones comunitarias, representa la contrapartida material o retribución económica. El costo de romper este paradigma, es que se percibe el proyecto no como un beneficio donde el dinero se regala, sino como un intercambio por trabajo.

PARADIGMA 4 – ¿Y que pasa con el proyecto de las mujeres? Incluir a las mujeres en las estrategias ha sido un reto para el equipo de trabajo de medios de vida, pero como la mitad del dinero destinado a las comunidades debe ser invertido en proyectos para las mujeres, los hombres han motivado a sus esposas, madres, hijas y hermanas para que participen. Ha sido una decisión tomada para darle participación y voz a las mujeres, pero sin transgredir sus costumbres y las actividades diarias que tienen que desarrollar. En este sentido, las mujeres han reclamado su derecho a participar y han definido la inversión comunitaria destinada para su beneficio.

PARADIGMA 5 - Mi flecha vale más, lo que usted me ofrece es muy poco. Establecer los valores de intercambio de los elementos de cultura material y de otras estrategias, ha sido un campo de experimentación y capacitación para los participantes, que incluyen ejercicios de costeo y de negociación. Así, simular una relación comercial con transacciones de intercambio, ha resultado más eficiente y reflexivo que cualquier taller y reunión realizada.

PARADIGMA 6 - No queremos más papeles, queremos plata en efectivo. El intercambio de actividades o trabajo por bonos, ha significado romper con las lógicas de intervención que se han establecido hasta el momento con otros proyectos. El mecanismo que se estableció para generar un proceso de ahorro de corto y poder hacer inversiones más grandes en activos fijos principalmente, ha generado malestar para algunos



participantes, pero otros han aprovechado para aprender y tener sus ahorros. El costo de esta estrategia es que los bonos, papeles con una información que indican la entrega futura de recursos por una actividad realizada, no son apreciados como efectivo y en algunas ocasiones se puede prestar para malos entendidos y la percepción de engaño es latente. Si las personas no ven el efectivo o las inversiones, sienten desmotivación frente a las actividades que se están realizando.

PARADIGMA 7 - Si firmamos tantos compromisos es que la palabra no vale. Durante todo el proceso, desde la toma de registros de entradas y salidas del hogar, hasta las inscripciones a los arreglos productivos, se han formulado compromisos individuales escritos tanto de los participantes como de los integrantes del equipo de trabajo del componente de medios de vida. Aunque puede parecer ofensivo y violento para las comunidades indígenas que no están acostumbradas, y que incluyen dentro de su cultura el valor de la palabra, ha sido un medio eficiente para tener los acuerdos claros, evitar confusiones, hacer seguimiento y promover la responsabilidad frente a las tareas. Es necesario mencionar que las veces en que se ha confiado en la palabra, no se ha cumplido con los compromisos pactados o se ha cumplido parcialmente.

PARADIGMA 8 – Asesoría y capacitación antes de tomar decisiones de inversión. Aunque durante todas las reuniones que se realizaron en el marco de esta consultoría se hicieron pequeños ejercicios de capacitación destinados a identificar información para la toma de decisiones, los participantes en las estrategias estuvieron muy motivados en recibir una capacitación sobre administración y contabilidad, debido principalmente para prepararse y hacer la mejor inversión de su dinero individual y comunitario. Aunque todavía no se tienen los resultados de estas inversiones, el paradigma es que se reconoció la importancia de pensar, y contar con información para no seguir perdiendo el dinero, y fueron ellos mismos quienes exigieron esa capacitación. Es necesario mencionar que esta actividad sólo se llevó a cabo parcialmente en la comunidad de Laguna Colorada.



Anexos

Anexo 1: Productos brutos por género y por comunidad



PRODUCTO BRUTO Laguna Colorada

HOMBRES:

- Plátano
- Yuca dulce
- Mazorca
- Frutales: naranja, papaya, limón, lulo, mango
- Plátano bocadillo
- Caña
- Pescado fresco
- Ají pepa
- Huevos
- Plátano costeña
- Ñame
- Carne de monte

MUJERES:

- Yuca brava
- Yuca dulce
- Pesca (el cebadero en verano)
- Ají en pepa
- Plátano costeña
- Gallina viva
- Ahuyama



PRODUCTO PROCESADO Laguna Colorada

HOMBRES:

- Venta casabe
- Venta de mañoco
- Maíz desgranado
- Moquiado
- Artesanía para pesca y producción de alimento
- Guarapo
- Jiope
- Cacao
- Venta de otros productos que hacen las mujeres

MUJERES:

- Cucuma
- Casabe
- Mañoco
- Almidón
- Casabe de almidón
- Torta de maíz
- Masato
- Moquiado
- Jiope
- Endulzante de caña
- Ají en polvo
- Seje – chicha (muy poco)

Anexo 2: Productos procesados por género y por comunidad



PRODUCTO BRUTO Morocoto

HOMBRES:

- Seje
- Limón
- Yuca dulce
- Tereca
- Matamata
- Carne de monte
- Piña
- Naranja
- Pescado fresco
- Ñame

MUJERES:

- Pollo
- Lulo
- Yuca dulce
- Piña
- Ají
- Intercambio carne de monte



PRODUCTO PROCESADO Morocoto

HOMBRES:

- Mañoco
- Mañoco de almidón
- Potrillo
- Bongo
- Pescado seco
- Moquiado
- Escoba
- Catumare
- Maíz seco
- Remo
- Artesanía con Bejuco
- Puya, arco
- Peraman
- Cernidor
- Cebucán

MUJERES:

- Mañoco
- Mañoco de almidón
- Casabe
- Ají molido
- Yare
- Moquiado
- Escoba
- Catumare
- Pescado molido
- Artesanía con bejuco
- Artesanía de barro

