



Convenio Interadministrativo No. 263 de 2017 suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A.

“Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas de Colombia”

**Documento Diagnóstico diferencial de la Comunidad indígena Uitoto y Koreguaje del Resguardo Ismuina (Solano - Caquetá)**

IOmar Martínez, Sindy Pinzón, Daniela Rangel Gil

Asesores

Yuri Tatiana Ordoñez

Técnico

Diciembre 15 De 2017

**Resguardo:** Ismuina

**Municipio:** Solano, Caquetá

**Etnia:** Uitotos / Koreguajes

**Oficio:** Cestería, Tejeduría, talla en madera y bisutería con semillas.

## 1. CONTEXTO

### 1.1 Información general de la zona y la etnia



Tomada de [http://tierracolombiana.org/wp-content/uploads/2016/09/IMG\\_20160908\\_102500-1024x847.jpg](http://tierracolombiana.org/wp-content/uploads/2016/09/IMG_20160908_102500-1024x847.jpg)

El resguardo de la comunidad Ismuina se puede encontrar en el municipio de Solano, Caquetá. Con 42.486 km<sup>2</sup>, Solano representa cerca del 48% del territorio del departamento y es el segundo municipio más grande del país. Los Uitotos y koreguaje de la comunidad habitan a orillas del río Orteguaza, el cual desemboca en el río Caquetá cerca de la cabecera municipal de Solano. El municipio limita por el norte con los municipios de Cartagena del Chaira y San Vicente del Caguán en Caquetá, así como con Calamar y Miraflores en el departamento del Guaviare; por el este, con el municipio de Pacoa en el Vaupés y con La Victoria y Mirití-Paraná en el Amazonas; por el oeste, con Valparaiso, Milán y La Montañita en Caquetá y con Puerto Guzmán y Puerto Leguízamo en el Putumayo; y por el sur, también

con Puerto Leguízamo en el Putumayo y con Puerto Alegría, La Chorrera y Puerto Santander en el Amazonas.



Registro fotográfico Omar Martínez, agosto de 2017.

Para llegar al resguardo de la comunidad, se parte de la ciudad de Florencia vía terrestre hasta Puerto Arango; este recorrido tiene una duración de 20 a 30 minutos y un costo de 25.000 (COP) en taxi. A orillas del río Orteguzza se toma una lancha hasta el municipio de Solano, cuyo recorrido tiene una duración de 5 horas y un costo de 60.000 (COP). Este trayecto debe realizarse en alguno de los dos horarios de abordaje, a las 6:00 a.m. o a las 11:00 a.m. Finalmente, se accede al resguardo luego de 25 minutos de camino. Para este último tramo, es recomendable usar botas ya que el camino puede estar fangoso, sobre todo en época de lluvia.

En el resguardo habitan integrantes de las etnias Uitoto y Koreguaje. El pueblo Uitoto habita en las selvas del Amazonas, Caquetá y Putumayo y se extiende hasta más allá de la frontera con Brasil y Perú. Según el censo realizado por el DANE en el año 2005, el pueblo representa el 0,5% de la población indígena nacional, con 6.444 personas que se autoreconocieron como parte del pueblo Uitoto. De este universo, el 10,8% (correspondiente a 693 personas) habita en el departamento de Caquetá y se reconocen como Uitoto Minica o Meneca.

Por su parte, el pueblo Koreguaje habita en las riberas y afluentes de los ríos Ortegaza y Caquetá en el departamento del Caquetá. Según el censo del DANE (2005), el pueblo representa el 0,1% de la población indígena nacional y se compone de 1.767 personas que se autoreconocieron como parte de esta etnia. El 6,4% de la población habita por fuera del Caquetá y se puede encontrar en departamentos como Cauca y Putumayo.

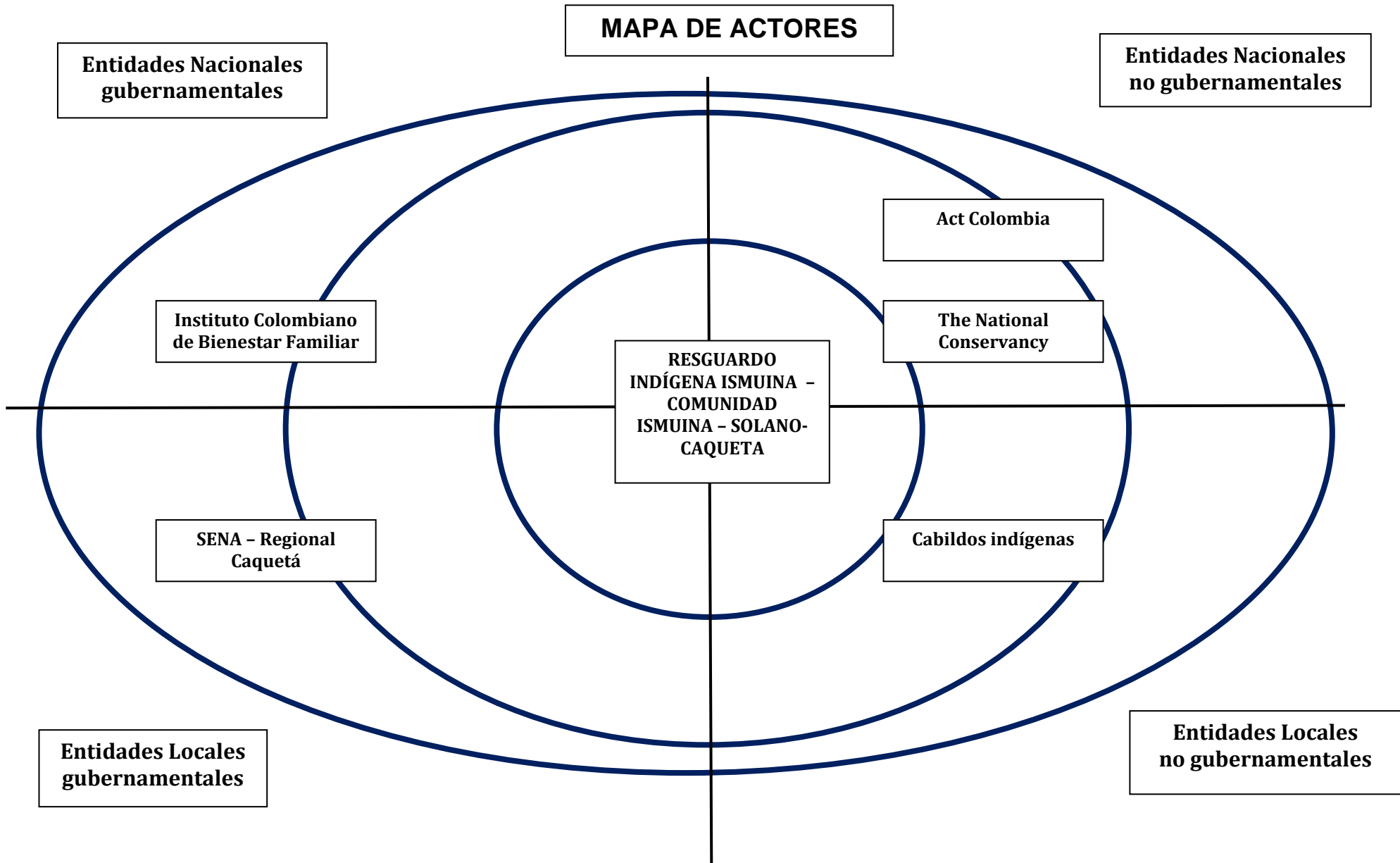
## 1.2 Información general de la comunidad

El programa se centra en la comunidad de Ismuina, creada por resolución 0019 del 7/03/2012, conformada por las etnias Uitoto y koreguaje, perteneciente a la Asociación de Cabildos Uitoto del Río Caquetá –ASCAINCA, junto con cabildos como el Quince, Coropoya, Huitora y Bajo Aguas Negras. Compuesta por 22 núcleos familiares, los cuales agrupan aproximadamente a unas 90 personas.

Dentro de la comunidad, una de las figuras que representa autoridad espiritual es el cacique (iyaima), quien transmite su linaje a hijos o nietos hombres. Dentro de sus funciones se desempeña como médico tradicional. El gobernador es el representante legal del resguardo, elegido por asamblea general con funciones de liderazgo, encargado de interactuar con entidades locales y nacionales del Estado.

## 1.3 Mapa de Actores

Tipo de Actor	Actor	Interés / Actividad /Programa
No gubernamental	Cabildos indígenas	Se reúnen con comunidades de otros resguardos donde llegan a consensos acerca de las necesidades, problemáticas y soluciones que se pueden presentar en las comunidades.
No gubernamental	Act Colombia	Trabaja con la comunidad para el fortalecimiento en chagra tradicional y la recuperación de semillas tradicionales.
No gubernamental	The Nature Conservancy Colombia	Trabaja con la comunidad en un plan de manejo ambiental.
Gubernamental	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA	Trabaja con la comunidad en un plan para el manejo de huertas auto sostenibles.
Gubernamental	Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	Algunas beneficiarias del programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial han asumido responsabilidades bajo el Programa de Madres Sustitutas del ICBF.



## **2. DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL**

### **2.1 Transmisión y Referentes Culturales**

El artesano en la comunidad cumple un rol más cultural que comercial. Su intención es fortalecer los oficios existentes para mejorar la calidad de vida de quienes se benefician de su actividad. El proyecto plantea acompañar este proceso en la elaboración de canastos en yare y guarumo. De la misma forma, ante el reconocimiento de una falta de experiencia, la comunidad se muestra interesada en que el acompañamiento para el fortalecimiento de su práctica artesanal tenga un enfoque comercial.

Con respecto a la transmisión de saberes, la comunidad permite una participación amplia de sus integrantes y se lleva a cabo de manera constante en las reuniones nocturnas que se realizan en la Maloka.

Como parte de sus referentes culturales, la comunidad tiene dos fiestas tradicionales que se enmarcan en el calendario ecológico. La primera, de enero a junio, se denomina el baile de las frutas (Yuaki), y la segunda, de julio a diciembre, el baile de la cacería (Ziki). En ambas fiestas se hace uso del traje tradicional. Por otro lado, el río Caquetá se erige como un elemento central de su cultura. Para el pueblo Uitoto representa la vida. Su utilidad en el desplazamiento de una comunidad a otra y como proveedor de alimentos como el agua y los peces son determinantes en la importancia que tiene para Ismuina.

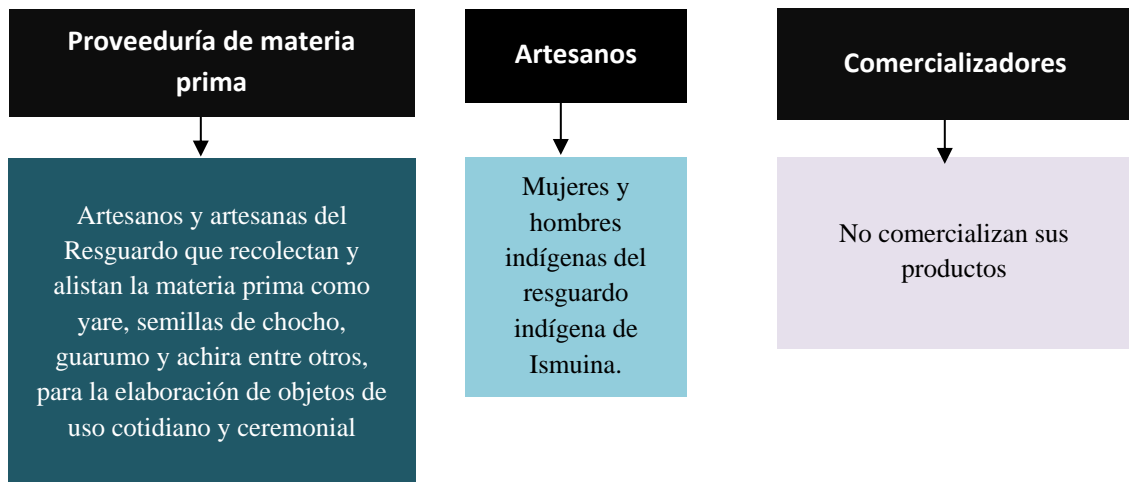
### **2.2 Estado de organización del grupo y formalización**

Los productos artesanales elaborados en la comunidad de Ismuina son en su mayoría de uso cotidiano. Algunos de estos son canastos para transportar frutas, vegetales y/o animales y los trajes tradicionales utilizados en fiestas y en ocasiones especiales donde amerita hacer una danza tradicional.

Por esta razón, su realización depende de la actividad de toda la comunidad y no existe una identificación de roles en donde se especialice la producción y se formalice un grupo artesanal dentro del grupo.

Debido a esta situación, la comunidad expresó su interés en iniciar un proceso de fortalecimiento que se enfoque en el comercio de sus productos. Al respecto, señalaron que han tratado anteriormente de vender sus productos pero que el ejercicio no ha tenido buenos resultados. Dado que su producción y el desarrollo de nuevas propuestas no es constante, también es necesario profundizar en estos aspectos.

### 3. CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL



#### 3.1 Definición del Oficio

El oficio de la cestería en guarumo y yare, consiste en la elaboración de objetos artesanales por medio del cruce y entrelace de fibras para generar un volumen; este comienza con el emparejamiento de las fibras, que deben tener el mismo largo para dar el alto deseado al canasto, luego se procede a armar lo que se denomina el cuadro (que es la base del canasto y que determina el ancho del mismo), una vez terminado, se levanta la pieza, que es poner las fibras en

posición vertical, que a lo largo es lo que dará la altura al objeto, posterior a esto se procede a realizar el remate del canasto con un tejido diferente que permite mantener la estructura del objeto.

El oficio de bisutería con semillas consiste en, dejar secar las semillas para luego abrir perforaciones en estas y unir de manera secuencial una con otra por medio de un hilo, generando así collares o pulseras decorativas utilizadas en las comunidades.

### **3.2 Cadena Productiva**

#### **Bejuco de yare:**

De esta planta lo que se utiliza son sus raíces (bejuco), se procede a el monte para extraer la materia prima, después de identificarla se cortan los bejuco más largos que no se encuentren ni tan biches ni tan maduros, luego se transportan envueltos en rollos para el lugar de trabajo, después se hierven y se dejan enfriar para comenzar a quitarles la corteza o cascara para que luego quede la fibra interna que es la que se utiliza para realizar la artesanía, esta se puede trabajar en diferentes formas según el diámetro del bejuco, se puede rajar a la mitad o más partes, el bejuco se hierva para darle un color más claro, si no se le hace este proceso se tornara de color negro.

#### **Guarumo:**

Se procede al monte a identificar la planta, ya teniéndola se corta los tallos más largos y tiernos, luego se procede a sacar la corteza o cascara quitándole bien la carnaza que se encuentra interna, ya quedando la materia prima, después de obtener la corteza se parte según la dimensión a utilizar en la artesanía a realizar.

#### **Cumare:**

Se corta el cogollo de la palma de Cumare, luego se retira la capa exterior de cada una de las hojas que conforman el cogollo, se extrae la fibra que queda en forma de una cinta que es la materia prima y luego se procede a lavarlo varias veces



(enjuague 8 veces) hasta que se le vaya la sabia, que es de color amarillento, luego se lava muy bien y se deja en el sol y sereno por tres días, ya después de este proceso queda listo para utilizarlo, el tiempo de corte se debe hacer cuando la luna está en menguante para obtener buen material.

### 3.3 Productos

FOTO	NOMBRE	OBSERVACIONES
	Bolso en cumare, técnica de crochet	Falta dominio en la aplicación de la técnica para este desarrollo de productos.
	Canasto en guarumo	Excelente dominio de la técnica y procesamiento de la materia prima.
	Trampa para pescar en yare	Al ser un objeto utilitario no hacen su mayor esfuerzo en la elaboración del mismo.
	Collar con semillas de San Pedro y chochos.	Proceso de ensartado, hace falta mejora en los proceso de elaboración y diversificación a partir de la técnica.
	Canasto en cumare	Combinan la fibra natural con hilo sintético lo que afecta no solo el valor percibido del producto, sino los procesos tradicionales en la elaboración de los mismos.

## 4. COMERCIAL Y SOCIOEMPRESARIAL

### 4.1 Comercial

La comunidad de artesanos de Ismuina es incipiente como organización aun, tejen objetos solo para personal, no ven la necesidad de trabajar en equipo y buscar otras oportunidades.

- No tienen Rut
- No cuentan con NIT
- No tienen un registro de marca
- No tienen Certificado de Origen, Registro como exportador o Sello de Calidad
- No cuentan con una Misión, Visión ni Objetivos
- La segmentación de roles es a partir de ser hombre o mujer, pero no cuentan con una división del trabajo
- No documentan sus funciones ni manuales
- No hay una definición de tareas
- No establecen acuerdos y ajustes para el mejoramiento del negocio
- No tienen cuenta bancaria o Fondo de Ahorro
- No llevan cuentas del negocio
- No hay un registro ni manejo de bancos de su dinero
- No separan gastos personales de los gastos del negocio
- No reciben algún tipo de pago por las funciones que ejercen a nivel operativo y/o administrativo
- No anotan lo que les deben
- No anotan el dinero que deben
- No tienen en ningún lado lo que poseen
- No tienen estructura de costos
- No manejan conceptos de presupuesto
- No comparan gastos con lo que planearon gastar
- No hay una verificación de se lleva una contabilidad organizada

- No usan orden de pedido, cuenta de cobro, factura con requisitos legales, contratos ni remisión
- Utilizan dos o más canales para vender sus productos
- No se han unido en los últimos dos años con otra comunidad para vender sus productos
- Las mayores dificultades para transportar los productos al sitio de venta son: altos costos de transporte, distancia al punto de venta, mal estado de vías o formas de acceso, falta de vehículos adecuados, escasez de medios de transporte y falta de seguridad en el producto
- Venden sus productos en la calle/ambulante en ocasiones pero no han tenido los mejores resultados
- Los principales problemas para comercializar sus productos son: Limitaciones en transporte, bajo volumen de producción, desconocimiento de los mercados, desconocimiento de las preferencias de los compradores, la competencia en el mercado, distancia de los mercados y los precios de mercado.
- No desarrollan actividades para conseguir clientes
- Han participado en ferias regionales
- No saben describir cómo se organiza la exhibición de sus productos en el stand de una feria

#### **4.2 Imagen comercial y comunicación**

Son reconocidos como Resguardo Ismuina, indígenas Uitoto, pero a nivel comercial y artesanal no son reconocidos. Han creado recientemente la imagen y logo comercial denominada: “Niga Ismuina” que en español significa “tejido Ismuina”.

## 5. ACCIONES A SEGUIR EN:

### **Diseño:**

- Es necesario trabajar la parte de acabados y manejo adecuado de la materia prima, tanto del bejuco yare, como el guarumo y la palma de cumare, para el posterior desarrollo de objetos de diseño con calidad.
- Se debe hacer rescate del producto tradicional y en el manejo de la materia prima, para el desarrollo de objetos artesanales.
- Hacer énfasis en la mejora de los productos existentes, especialmente en los acabados.
- Asesorar en la estandarización del diseño en cuanto a medidas y formas, para unificar los productos y así establecer referencias comerciales que tengan los mismos criterios.

### **Producción:**

- Optimizar el uso del recurso natural en la elaboración de productos.
- Mejorar el proceso de transformación de las materias primas para un mejor aprovechamiento de la misma.

### **Gestión para la formación empresarial:**

- Desarrollar talleres de liderazgo, con el propósito de identificar a los artesanos que puedan ser guía dentro del grupo.
- Insistir en que la asociatividad es la estrategia más eficaz para lograr apoyo y reconocimiento.

### **Desarrollo socio organizativo:**

- Los principales aprendizajes y ganancias del grupo a nivel socio-organizativo parten del auto-reconocimiento como grupo artesanal pluriétnico donde se trabajan diversos oficios y técnicas que les permiten exhibirse ampliamente en el mercado. Desde la autonomía y la voluntad de

querer trabajar por un objetivo común de obtener solvencia económica para sus hogares, cada artesano ha aportado con sus fortalezas al grupo incipiente, se debe dar continuidad y persistencia a dicho proceso.

### **Trasmisión de saberes:**

- Por medio del conocimiento ancestral de los adultos mayores, realizar encuentros de saberes, para que la sabiduría se transmita, especialmente a jóvenes y niños, para que los oficios no se pierdan; así mismo a los adultos que ya conocen de la técnica motivarlos, para que a pesar de tener otras actividades de sustento no abandonen la artesanía, por tradición.
- Se ha consolidado que en los colegios de los niños y jóvenes se oferten clases de oficios tradicionales donde pueden elegir entre la cestería, tejido de mochilas o talla de madera.

### **Comercialización y mercadeo:**

- Se deben realizar capacitaciones de la importancia de fortalecer la comunidad comercialmente, que tengan la motivación por ellos solos de intentar comercializar sus productos para mejorar la calidad de vida.  
Brindar las debidas capacitaciones y asesorías comerciales, pues hasta el momento no manejan ningún plan comercial, precios o análisis de mercado.  
Buscar espacios de promoción a nivel local y regional.  
Fortalecer las habilidades de negociación de los artesanos.  
Realizar acompañamiento en los procesos de alistamiento ferial, para las ferias y eventos a las que asistan como beneficiarios del Programa.

### **Imagen Corporativa:**

- Inicialmente se debe fortalecer la identidad de la comunidad, que tengan sentido de apropiación, dándoles la visión para el desarrollo y la creación de una imagen corporativa acorde con sus características étnicas y sociales.

## 6. CONCLUSIONES PRELIMINARES

El grupo de base que se fortaleció en la vigencia 2017 demuestra diversos aspectos notables que lo convierten en una comunidad ejemplar para trabajar: implementaron la transmisión de saberes a tal punto de generar réplicas con los niños y con los jóvenes de la comunidad quienes se habían mantenido al margen de estos procesos y emprendimientos; ha logrado consolidar una estructura de rotación de espacios de trabajo entre las 3 malokas principales de la comunidad; están próximos a formalizarse como asociación desde el próximo mes de febrero 2018 con estatutos y roles definidos.