

Proy. Ap. 1111

CEDI - P. I. B.
DATA 25/04/93
COD. 7 AP 22 331

INFORME DE EVALUACION DEL
PROGRAMA DE TIENDAS COMUNALES DE LA OIBIQUEVA.

PRESENTADO A LA FUNDACION GAIA

CONSULTORA
MARIA CLARA VAN DER HAMMEN

BOGOTA, JULIO 1993

INDICE

INTRODUCCION

Presentación del programa evaluado
La misión de evaluación, apuntes de viaje

I COBERTURA Y ALCANCE DEL PROGRAMA

II ESTIMULO A LA PRODUCCION LOCAL

Productos agropecuarios
- Limitaciones y potencial para la comercialización de
 productos agropecuarios
Producción de artesanías
- Aspectos socioculturales de la producción de artesanías
La fijación de precios

III COMERCIALIZACION LOCAL Y EXTRAREGIONAL

El sistema de acopio y distribución de la mercancía
Los subsidios en las tiendas comunales
entrega futura del programa

IV IMPACTO DEL PROGRAMA

Disminución de la dependencia de los comerciantes
La cuestión binacional
La reivindicación del papel de la mujer en la comunidad

V APINKUNAIT Y OIBIQUEVA, PROGRAMAS Y PLANTEAMIENTOS FUTUROS

El programa de La anaconda del Cairi dentro del conjunto de
los programas de COAMA

VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXO 1: TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA EVALUACION

ANEXO 2: CRONOGRAMA DE VIAJE

ANEXO 3: MAPA DE COBERTURA DEL PROGRAMA DE TIENDAS COMUNALES

INTRODUCCION

El presente informe corresponde a la evaluación del programa de tiendas comunales que realiza la OIBIQUEVA (Organización Indígena Binacional de los ríos Querarí y Vaupés) con apoyo de la fundación APINKUNAIT. La evaluación se realizó a petición de la Fundación GAIA que ha venido financiando parcialmente las actividades de APINKUNAIT y OIBIQUEVA.

La Fundación GAIA hace parte del programa COAMA (Consolidación de la Amazonia) y se encarga de su coordinación y dirección; sus acciones están dirigidos hacia el apoyo a las comunidades indígenas en busca de su autodeterminación. En este sentido, el programa de tiendas comunales es una experiencia de interés para incluir dentro de COAMA. En este informe se da un concepto acerca del funcionamiento actual del programa de la OIBIQUEVA y APINKUNAIT en el futuro y se plantean varios aspectos a considerar en un apoyo futuro. (Ver anexo 1 -Términos de referencia)

La OIBIQUEVA comenzó a operar en el año 1990 a partir del I Congreso de capitanes de la zona. Medio año después se realizó el II Congreso en Enero 1991 a partir de la cual se definió como primera necesidad obtener el reconocimiento oficial de la organización, se fijó el programa de actividades de la OIBIQUEVA y del equipo asesor para el resto del año 1991. La OIBIQUEVA fue reconocida mediante la resolución 001-1992 por la Dirección de asuntos Indígenas del Ministerio de Gobierno en Colombia.

Durante este año se realizaron reuniones en las comunidades para relaborar los estatutos de la OIBIQUEVA y se fijaron los parámetros generales de los temas a desarrollar en el programa 'La Anaconda del Cairi', que busca dar una respuesta integral a los problemas que enfrentan los integrantes de estas comunidades.

En el mes de enero de 1992 se realizó el III Congreso al cual asistieron representantes de la totalidad de los grupos étnicos que habitan regiones fronterizas, representantes de organizaciones indígenas y de instituciones gubernamentales tanto colombianas como brasileñas.

En este Congreso se discutieron los estatutos y el programa La Anaconda del Cairi y se aprobó el inicio de los tramites para la consecución de recursos para los diferentes proyectos.

Desde el inicio la OIBIQUEVA ha contado con la asesoría de Javier Santacruz, quien a través de la Fundación APINKUNAIT ha recibido apoyo esporádico de la Fundación GAIA para reali-

zar el trabajo de apoyo.

El programa de tiendas comunales es considerado prioritario, puesto que las comunidades tienen una serie de necesidades básicas de artículos no producidos localmente a los cuales no tienen fácil acceso puesto que viven muy aisladas de los centros de mercadeo. La OIBIQUEVA inició el programa de tiendas comunales después de haber realizado un diagnóstico de programas similares. A partir de éste se decidió que las tiendas deberían operarar bajo la modalidad de trueque y que serian manejadas por comites de mujeres elegidos en votacion pública. Además se definió un listado de los artículos mas necesarios: sal, jabón, panela, fosforos, ACPM, anzuelos, nylon, agujas, hilos, ropa, cigarrillos y herramientas.

En cada comunidad se eligió un comité de mujeres para manejar la tienda y se realizó un censo de población por la misma comunidad. Con base en el censo se hizo entrega de la mercancía a partir de un cálculo por unidades familiares. Las tiendas funcionan bajo la modalidad de trueque y recibe tanto productos artesanales como productos agropecuarios, dentro de las cuales se destacan farifa, gallinas, frutos.

Apinkunait se ha encargado de la adquisición de la mercancía y su transporte hasta las comunidades, así como del transporte y comercialización de los productos agropecuarios y artesanías, los cuales son intercambiados en las tiendas.

El programa de tiendas comunales ha funcionado principalmente con base en el trabajo voluntario, tanto de las mujeres quienes manejan la tienda como de los integrantes de la fundación Apinkunait, quienes Solo durante los meses Abril, Mayo y Junio de 1993 recibieron salario para este trabajo, y al contrario han invertido y donado capital personal para sacar adelante el programa.

Presentación del programa evaluado

Título	PROGRAMA DE TIENDAS COMUNALES		
Entidades ejecutoras	OIBIQUEVA, APINKUNAIT		
Apoyo recibido de GAIA	OIBIQUEVA	\$	200.000.- AÑO 1990
		\$	300.000.- AÑO 1991
		\$	6.000.000.- AÑO 1993
	APINKUNAIT	\$	10.000.000.- AÑO 1992
		\$	10.000.000.- AÑO 1993
Localización	RIOS VAUPES Y QUERARI, DEPARTAMENTO VAUPES		
Cobertura	37 COMUNIDADES INDIGENAS ASENTADAS A		

LO LARGO DE 380 KM EN LOS RIOS VAU-
PES Y QUERARI

Grupos étnicos

TUKANO, WANANO, CUBEO (YUREMAWA, YU-
RIWAWA), PIRATATUYO, DESANO, TARIA-
NO, MAKU, TUYUCA, CARAPANA, SIRIANO,
PISAMIRA, CABIYARI YURITI, ARAPASO.

Objetivos

- SUPLIR LAS NECESIDADES BASICAS DE
LAS COMUNIDADES EN CUANTO A ARTICU-
LOS QUE NO SE PRODUCEN LOCALMENTE
- ESTIMULAR LA PRODUCCION LOCAL
- RECUPERAR LAS PRACTICAS ARTESANA-
LES QUE HACEN PARTE DE LA CULTURA
MATERIAL
- AGLUTINAR A LAS COMUNIDADES DE LA
REGION

La misión de evaluación, apuntes de viaje (30 de mayo -12 de
Junio 1993)

Durante la misión de evaluación se realizó un recorrido por los ríos Querarí y Vaupés entre Mitú y Yawaraté, acompañando a los integrantes de la Fundación APINKUNAIT: Javier, Mauricio y Juan pablo Santacruz y al Vice-Presidente de la OIBI-QUEVA Manuel Saldahna en la cuarta entrega de artículos a las tiendas comunales (ver anexo II: Cronograma de viaje).

Desde Bogotá se salió por via terrestre hacia Villavicencio, llevando en un camion la mercancía para las tiendas comunales. Los frenos del camion fallaron y se tuvo que estrellar contra un barranco para evitar un grave accidente. En Villavicencio estaba esperando el avión charter que salió con demora debido al accidente por la carretera.

En Mitú nos instalamos en una casa que Apinkunait tiene en arriendo y al otro dia se inició el trabajo de empacada de la mercancía que se iba a entregar a las tiendas. Se hizo entrega en Mitú de la tienda de Puerto Arrendajo a una de las encargadas y se alistó el viaje.

El primero de Junio se inició el recorrido por el rio Vaupés, el cual presenta un gran número de chorros que hace peligrosa su navegación, lo cual significa que el transporte de la mercancía es muy complicado por que hay que descargar en muchas cachiveras para pasar arrastrando el bote. En una de las cachiveras el bote, propiedad de APINKUNAIT, se estrelló y se rajó la proa.

El viaje por el río tomó diez dias hasta llegar a Yabaraté,

en donde el 10 de Junio nos recogió una avioneta que nos dejó en Mitú.

En la mayoría de comunidades que participan en el programa de tiendas comunales se realizaron una reuniones con el fin de presentar las actividades y experiencias del Vice-Presidente de la OIBIQUEVA en su estadía en Bogotá y para discutir el funcionamiento de las tiendas, las perspectivas de las comunidades en cuanto a este programa y los otros programas que hacen parte del gran proyecto de la OIBIQUEVA 'La Anaconda del Cairi'. Por otra parte, se aprovecharon las reuniones para plantear la necesidad de reestructurar la OIBIQUEVA, la cual había quedado sin directivos puesto que varios miembros de la junta directiva se habían retirado.

Durante las reuniones todas las comunidades expresaron estar muy satisfechas con la tienda y se mostraron muy agradecidos con los integrantes de Apinkunait quienes realizan el transporte de la mercancía. Los indígenas - mas que cualquiera- saben como es de pesado y peligroso el transporte por río, pasando las numerosas cachiveras.

En muchas comunidades se pidió la ampliación del surtido de la tienda y se explicó que esto sólo podría lograrse a un plazo mediano/largo y que dependía en gran medida del éxito de la comercialización de los productos locales.

A raíz de la discusión sobre la dificultad de comercialización varias personas preguntaron acerca de los productos que mejor comercio tienen. Se enfatizó en la calidad de las artesanías y en la necesidad de llevar un estricto control de calidad por los mismos integrantes de la comunidad. Por otro lado, se hizo referencia a la posibilidad de vender el producto como parte de una cultura material para el cual sería necesario tener información acerca de la simbología y su uso tradicional, una tarea que algunas personas quedaron de iniciar.

La mayoría de las mujeres encargadas de la tienda mencionaron que tenían dificultades en realizar las cuentas y consultaron acerca de la posibilidad de recibir alguna forma de capacitación. Con algunas mujeres se miró la forma como llevan actualmente las cuentas, lo cual causo bastante temor y fue interpretado en algunos casos como un control severo. Sin embargo, la revisión de los cuadernos evidenció que las cuentas se llevaban de manera muy original y que mucha información se manejaba por fuera de los cuadernos. Desarrollar mecanismos de capacitación en el manejo de las cuentas a las encargadas de las tiendas parece por lo tanto bastante urgente, y dejar bien preparado al personal para el caso en que las tiendas se amplien y crezcan aumentando así la posibilidad de errores en las cuentas. En el momento muchas de las encargadas reciben ayuda en esta tarea por parte de los profesores de la escuela o de familiares, en especial del

marido. Se discutió acerca de la posibilidad de conseguir un material didáctico sencillo, para adultos, con el fin de que los mismos profesores se encarguen de instruir a las mujeres y ofrecer una capacitación en la comunidad, puesto que realizar un curso para todas las mujeres significa un problema serio, ya que muchas de ellas no están en condiciones de dejar su hogar por varios días.

Algunos hombres expresaron cierto descontento frente al surtido de las tiendas que, según ellos, era más dirigido hacia las mujeres. Revisando las listas de mercancía entregada hasta el momento, parece que se trata de comentarios un poco sesgados, que probablemente corresponden a celos por ser las mujeres quienes manejan la tienda.

En muchas comunidades han construido pequeñas tiendas, mientras en otras está proyectada su construcción, lo cual muestra su importancia, se puede afirmar que ya quedaron institucionalizadas en la comunidad.

En las reuniones se discutió, de manera general, acerca del gran proyecto de la OIBIQUEVA; la gente se mostró muy interesada en apoyo técnico para construir estanques para la cría de peces. Algunos indígenas que han conocido experiencias en otros lugares, como los programas de PNR, habían iniciado por su propia iniciativa la construcción de estanques y estaban muy interesados en finalizar este proyecto. Se discutió con quienes mostraron más interés en la acuicultura la posibilidad de utilizar conocimientos locales y tradicional para desarrollar un cultivo de peces más adecuado a la región. Sin embargo, es un tema que requiere de un trabajo de acompañamiento e investigación bastante profundo.

Se visitaron varias chagras escolares. La mayoría de ellas se caracterizan por su tendencia al monocultivo de yuca, plátano o piña. El trabajo que realiza Mauricio Santacruz, con los niños y profesores de la escuela, para llegar a aumentar la diversidad es todavía muy incipiente para poder hacer un balance.

El programa de salud fue mencionado de primera necesidad y existe un gran interés por realizar las farmacias vivas; varias comunidades tienen programada la iniciación de ellas. Es sorprendente la disposición hacia compartir el conocimiento de las plantas medicinales con otras personas lo cual es una buena base para iniciar este programa.

II COBERTURA Y ALCANCE DEL PROGRAMA

El programa de tiendas comunales en el momento cubre 37 comunidades (ver CUADRO 1, ANEXO 3: MAPA DE COBERTURA) y tiene un alto potencial de ampliar su cobertura, porque responde a una necesidad muy premiante de los integrantes de las comunidades del Vaupés, ya que debido a la topografía se encuentran muy aisladas. Así, comunidades de los ríos Ayarí, Tiquié, Isana, Papurí y Pira-Paraná han expresado su deseo de hacer parte del programa.

CUADRO 1: COMUNIDADES QUE PARTICIPAN EN EL PROGRAMA

RIO VAUPES	ENTREGAS A LA TIENDA			
	1	2	3	4
1. Puerto Arrendajo		X	X	X
2. Trubón	X	X	X	X
3. Waracapuri	X	X	X	X
4. Puerto Nazaret				X
5. Naná				X
6. Macucú				X
7. Puerto Colón	X	X	X	X
8. Bocas del Querari	X	X	X	X
9. Assaí	X	X	X	X
10. Iauaraté-Ponta	X	X	X	X
11. Puerto Colombia I	X	X	X	X
12. Taracúa	X	X	X	X
13. Taina	X	X	X	X
14. Jutica	X	X	X	X
15. Jacaré	X	X	X	X
16. Matapí Brasil	X	X	X	X
17. Matapí Colombia	X	X	X	X
18. Carurú-Cachoeira	X	X	X	X
19. Inambú	X	X	X	X
20. Arara	X	X	X	X
21. Periquito	X	X	X	X
22. Ji-Ponta	X	X	X	X
23. Ilha Warumá				X
24. Ibacaba	X	X	X	
25. Cuyubi	X	X	X	X
26. Ilha Puraqué	X	X	X	X
27. Ilha de Irá	X	X	X	X
28. Santa Rosa	X	X	X	X
29. Mirapirera	X	X	X	X
30. Piranha-Ponta	X	X	X	X
31. Puerto Colombia II	X	X	X	X
32. Umarí	X	X	X	X
33. Mirití	X	X	X	X
34. Tayasú	X	X	X	X
35. Yawaraté	X	X	X	X
RIO QUERARI				

36.Yaburú	X	X	X	X
37.Puerto Tolima	X	X	X	X

La gran acogida del programa también se puede apreciar en el hecho que tan sólo una comunidad se ha retirado de éste debido a que cuentan con una tienda de la Misión Católica.

A diferencia de otro tipo de programas COAMA, el proyecto de tiendas comunales de APINKUNAIT y OIBIQUEVA presenta un alto énfasis en la equidad, ya que la operación de las tiendas se basa en cálculos por familias en cada uno de los asentamientos. En este caso, la accesibilidad a la mercancía es igual para todos, más aun si se tiene presente que el intercambio opera con artesanías, un bien que pueden producir sin problema la mayoría de los indígenas, a partir de una alta oferta de materia prima.

Por otra parte, el ser soporte de un programa de una organización como la OIBIQUEVA facilita no sólo la equidad en la cobertura, sino la cohesión de las comunidades en torno a un programa que les es de gran utilidad y alrededor del cual van a girar otros aspectos importantes de la problemática indígena regional, ya que con la llegada de la tienda se organizan reuniones (30 en total) en las cuales se abordan muchos temas colaterales y no sólo el mercadeo. La equidad ha evitado problemas de preferencias y celos entre las comunidades y al interior de ellas mismas, aspecto que ha fallado en muchos otros programas de tiendas comunales. Este esquema funciona también como una forma de correo, ya que se tiene noticia permanente de la situación en cada una de las comunidades y se intercambian noticias en cada parada, elemento que coadyuva también a mejorar el poder de convocatoria a las reuniones de la OIBIQUEVA.

III ESTIMULO A LA PRODUCCION LOCAL

El programa de tiendas comunales, dadas las modalidades de intercambio que ha planteado, estimula y valoriza la producción local de artesanías y la producción agropecuaria, a través de la compra de gallinas, farifa y frutas. Cada uno de los productos objeto de intercambio posee características propias para su comercialización. Las artesanías pueden ser objeto de un comercio extraregional, mientras los productos agropecuarios, por ser perecederos sólo pueden ser comercializados en Mitú, además no serían competitivos para comercio extraregional dado su bajo precio y alto peso, circunstancias poco favorables en donde sólo existe el transporte aéreo.

Productos agropecuarios

La producción agropecuaria se ve estimulada, aunque a pequeña escala, ya que la farifa, frutas, gallinas son objeto de intercambio para la adquisición de mercancías en las tiendas comunales. Se calcula que 20% del trueque en las tiendas se realiza en base a productos agropecuarios.

El programa hasta el momento ha comprado parte de la producción local, y generado un mayor interés en una capacitación técnica para la cría de especies menores. Por otra parte, la compra de frutas ha llevado a plantear inquietudes acerca de un mejoramiento de la chagra tanto familiar como escolar; sería importante comenzar a generar alternativas acerca del cultivo de frutales, explorar iniciativas con el chontaduro, guacure, uva, caimos etc. Por otra parte, se podrían iniciar algunas experiencias con ají, ya que es un producto que cuenta con algún mercadeo local y extraregional.

- Limitaciones y potencial para la comercialización de productos agropecuarios

La producción agropecuaria de los indígenas se comercializa en el mercado de Mitú, ya sea a través de los comerciantes locales o directamente en la maloca - mercado. Dado el tipo de mercado de Mitú se presentan limitaciones de varios tipos. Por un lado, se observa una clara dependencia de los comerciantes locales, quienes aprovechan de las circunstancias para controlar los precios. Puede presentarse también una sobreoferta de ciertos productos, en especial durante las épocas de cosecha, lo cual no justifica ni el viaje para ir a vender a Mitú.

Una de las limitaciones más grandes para enfrentar el problema de la comercialización en Mitú, por parte del programa de tiendas comunales, es la ausencia de una bodega - almacén, en

la que se pueda vender directamente al consumidor final. sin embargo esto implica una evaluación en detalle de los costos y beneficios de este proyecto ya que en este caso se debe competir con los comerciantes locales en términos de competencia capitalista, en la cual existe la opción de quebrarse. Los costos de operación de una bodega - almacén, que debe contar con personal permanente, es relativamente alto en comparación con los productos que actualmente se venden a través del programa. Sin embargo, existe la propuesta por parte de Oibiqueva - Apinkunait de ampliar el programa e incluir dentro de este a las comunidades asentadas en las riberas de los ríos Querarí, Ayarí, Tiquié, Isana, Papurí y Pirá-Paraná. En este caso, la bodega - almacén sería indispensable y se requerirá una coordinación grande para asegurar un flujo permanente de productos locales hacia el almacén.

Producción de artesanías

Dada la baja participación en la economía de mercado por parte de las comunidades asentadas a lo largo del río Vaupés, resulta difícil generar una dinámica de intercambio con los bienes o mercancías que solicitan. Uno de los pocos productos que han tenido valor de intercambio por dinero han sido las artesanías.

La producción artesanal presenta serias limitaciones durante los procesos de producción, compra, venta o distribución final. En primer lugar, por fuera de los intercambios tradicionales como los bancos y cestería Tucano y los ralladores Curripaco, han existido pocas experiencias que involucran el intercambio de artesanías.

La producción de artesanías presenta dos limitaciones grandes. En primer lugar, la gama de posibilidades de producción y en segundo lugar la calidad. En el primer caso, se puede pensar en la producción de toda una serie de artefactos que hacen parte de la cultura material, pero no todas ellas tienen acogida en el mercado en donde por artesanías se venden artículos sin referentes culturales y de mala calidad. en el caso de la producción de canastos se presenta una alta competencia, aunque el mercado presenta cierta preferencia hacia los canastos Makuje y Makuna.

En el principio de los programas de artesanías se ha visto como gran limitación el control de calidad, ya que por el interés generado en la consecución de dinero todos quieren fabricar cualquier tipo de artesanía con desmedro de la calidad, en fases posteriores se puede ejercer un mayor control y es posible seleccionar la artesanía producida.

Otro problema a enfrentar es la cantidad de artesanías producida, ya que por ser una actividad a la que todos pueden acceder, se presenta una alta producción, especialmente de los mismos artículos, ofreciendo al mercado un mismo produc-

to, lo que dificulta su venta final.

A medida que avanza un proyecto de comercialización es posible intervenir tanto en la cantidad como en la calidad, sobretodo mediante una ampliación de la diversidad de artesanías ofrecidas.

Aspectos socioculturales de la producción de artesanías

El tener las artesanías como mecanismo de intercambio implica poner atención sobre ciertos aspectos socio-culturales, como el estatus de la artesanía dentro de la cultura material, las especializaciones tribales, la fijación de precios y los referentes de género en la producción, ya que existe la artesanía femenina y masculina.

De la artesanía a la recuperación de la cultura material tradicional.

En cuanto al primer aspecto mencionado, resulta de gran utilidad prestar atención a la parte simbólica de la artesanía ya que dada la situación sociocultural actual, en la cual la pérdida de referentes tradicionales es notoria, un programa de artesanías puede causar un proceso acelerado de pérdida de referentes tradicionales para cambiarlos por referentes monetarios. Por otro lado, existe la posibilidad de generar un proceso de recuperación de la cultura material que le amplía los visos a la artesanía y además ofrece todo un discurso de soporte que a la larga tendrá repercusiones en el aprecio de estos por los compradores y en últimas influirá sobre el precio de las mismas. Por otro lado, se genera una dinámica de recuperación y aprecio por sus propios bienes, estimulando así un proyecto de recuperación cultural y de educación. Así, los jóvenes pueden aprender esta doble dimensión desde la escuela, una artesanía para la venta, es a la vez un bien importante dentro de los aspectos materiales de su cultura.

La artesanía masculina y femenina.

La producción de bienes materiales dentro de las culturas amazónicas tradicionalmente ha seguido un esquema basado en el género: en este sentido, la artesanía es femenina o masculina.

Dentro del proyecto de comercialización es necesario estar pendientes de su impacto al interior de las comunidades. Por una parte, si se compra cestería y esta es producida por los hombres, estos serán los beneficiados del programa, aun cuando el programa se ha puesto a funcionar con un manejo por parte de las mujeres. Por otra parte, las mujeres se relacionan más con la producción de cerámica la cual es difícil de comercializar, ya que su calidad es mala, frente a la de

otras partes del país, y además durante el transporte es susceptible de quebrarse fácilmente. Se podría buscar un mecanismo en el cual se generara una dinámica de recuperación cultural en la cual se diera atención similar a hombres y mujeres.

La fijación de precios

Dados los referentes tradicionales para el intercambio de bienes materiales y la connotación que tiene la fabricación y uso de la cultura material resulta difícil fijar precios con equivalentes monetarios. Sin embargo, con las experiencias previas en la producción de artesanías, se ha venido presentando un proceso de asignación de precios, basados en el equilibrio oferta - demanda, tanto a partir de los programas adelantados por las Misiones Católicas como por la compra-venta de artesanías en Mitú mismo.

El fijar precio con base en los precios que pagan los comerciantes es un punto de partida muy práctico y adecuado con la realidad local, ya que en último término se está compitiendo en un mercado de tipo capitalista.

A pesar de que muchos de los elementos de la cultura material ha tomado el viso de artesanía, resulta útil que se mantenga ese doble aprecio monetario y uso tradicional con el fin de evitar que todo se convierte en artesanía barata, o como se presenta en muchas comunidades, en las que solo saben fabricar aquellas artesanías aprendidas de las monjas en los internados.

IV COMERCIALIZACION LOCAL Y EXTRAREGIONAL

El sistema de acopio y distribución de la mercancía

Hasta el momento el programa de apoyo a las tiendas comunales ha operado con una baja cantidad de capital, lo que provoca ciertas limitaciones en la operación del proyecto.

La compra de mercancías ha seguido dos fases, la primera fue la compra directa por APINKUNAIT, para pasar a una forma de adquisición de la mercancía a través de personal de la OIBIQUEVA, con el fin de ir involucrando a sus directivas en el proceso de la comercialización. Aun cuando la elección de la mercancía la realizó el vice-presidente de la OIBIQUEVA el transporte y almacenamiento contó con el apoyo de APINKUNAIT.

La distribución se ha realizado de manera conjunta entre OIBIQUEVA y APINKUNAIT. La mercancía se compra en San victorino o directamente en la fábrica, se almacena en el apartamento de los Santacruz, hasta el día en que se contrata un vuelo charter desde Villavicencio. Es necesario alquilar un camión para cubrir la ruta entre Bogotá y Villavicencio.

Los costos del vuelo charter y del camión son elevados, en especial si se considera que se cubre solamente una parte del trayecto, la ida, mientras un contrato en ambas direcciones disminuiría de manera ostensible los costos por kilograma de carga.

Al llegar a Mitú, la mercancía se almacena en una casa particular que ha tomado en arriendo APINKUNAIT, hasta que se organiza la bajada en bote para su distribución.

Por su parte, el acopio y distribución de productos agropecuarios y artesanales se realiza en el viaje de regreso Yawaraté - Mitú, en el que se recogen los productos en cada comunidad. Posteriormente se llevan a Mitú en donde se almacenan, se venden los productos agropecuarios a los comerciantes locales, y las artesanías se embarcan hacia Bogotá, de nuevo en un vuelo charter Mitú-Villavicencio, desde este último punto se trasladan en camión a Bogotá.

Las artesanías se guardan en Bogotá en el apartamento de los Santacruz y no se cuenta con apoyo financiero para adelantar el proyecto de comercialización, por fuera de ventas ocasionales a amigos que se encargan de hacer la publicidad o ventas realizadas los fines de semana en la carretera Chia-Cajicá.

Ante las limitaciones que se presentan en la compra y transporte de la mercancía y la distribución final de los productos agropecuarios en Mitú y las artesanías en Bogotá, se hace necesario replantear los esquemas de comercialización. Las propuestas de Apinkunait acerca de atender con 4 motores y

vuelos de avioneta es llamativo pero requiere de una evaluación - análisis financiero detallado e implicaría la participación de por lo menos cuatro responsables locales, proceso difícil de manejar, ya que se requiere una alta compromiso y capacitación.

Para tener una buena distribución final se requiere tanto de puntos de venta como del manejo de la publicidad. La posibilidad de vender los productos en el extranjero no puede servir de único soporte, ya que un programa de ventas en Europa por ejemplo debe tener todo un soporte e inclusive entidades como NOVIB que cuentan con una promoción permanente de artículos mediante catálogos y tiendas del tercer mundo, presentan limitaciones en la distribución final porque se está compitiendo con artículos de alta calidad procedentes del mundo entero.

Existen programas similares en el Vaupés y en otras áreas de la Amazonia, en los cuales se comercializa la artesanía, por lo que sería conveniente contactar e intentar unificar esfuerzos con el fin de volver más operativo el proyecto y disminuir costos.

Costos de operación reales del programa

CUADRO 2: Costo promedio de operación para la entrega de mercancía y recogida de productos, programa tiendas comunales de la OIBIQUEVA (base cuarto viaje)*

Sueldos:

Apinkunait	\$3.150.000.-
Contador	\$ 100.000.-
Motorista	\$ 100.000.-
Proero	\$ 60.000.-
Pago en cachiveras	\$ 140.000.-
Transporte Bogotá	sin calcular
Transporte terrestre	
Bogotá - Villavicencio	\$ 120.000.-
Villavicencio -Bogotá	\$ 80.000.-
Aeropuerto Mitú - casa Apinkunait	\$ 30.000.-
Casa Apinkunait - Aeropuerto Mitú	\$ 30.000.-
Transporte aereo	
Villavicencio -Mitú	\$1.500.000.-**
Mitú - Villavicencio	\$ 500.000.-**
Transporte fluvial	\$ 480.000.-
Alimentación	\$ 130.000.-
Bodega:	
Bogotá	\$ 60.000.-
Mitú	\$ 30.000.-
TOTAL	\$6.510.000.-

*Fuente Javier Santacruz

**cálculos para tres entregas a las tiendas

Los subsidios en las tiendas comunales

La forma de operación actual presenta un esquema de subsidios a varios niveles. en primer lugar se encuentran los subsidios directos que se aplican al valor o costo real de la mercancía, a la compra de artesanías o productos agropecuarios - ya que se paga el precio de los comerciantes en Mitú - lo que se puede ver en general como un subsidio al transporte. Al programa mismo se le aplica una forma de subsidio ya que por no ser una empresa comercializadora, en términos capitalistas, se subsidia el trabajo de los Santacruz, que de ser incluido directamente en los costos reales de las tiendas comunales incrementaría notablemente el costo de las mercancías.

Al funcionar con subsidios se debe tener en cuenta el futuro del programa, ya que no sería fácil sostenerlo frente a los costos reales o a la presión de la competencia local. Por tal razón, la Oibiqueva - a través de su vice-presidente- ya en los últimos viajes se han incrementado los precios de las mercancías.

Esto plantea una disyuntiva en cuanto al funcionamiento, se funciona en términos subsidiados o se aplican precios competitivos. Dependiendo del desarrollo y necesidades del proyecto se puede ir pasando a fases en que se apliquen precios más reales.

Una reformulación del proyecto en términos de la distribución de la mercancía por vía aérea hasta las pistas localizadas a lo largo del trayecto Mitú Yawaraté y su posterior repartición por medio de botes que cubrirían cuatro segmentos del río, debería tener un estudio económico detallado, ya que se puede incurrir en un aumento de los subsidios. Un aumento se se puede justificar puesto que la operación del programa en las actuales condiciones es insostenible por los riesgos que implica el viaje por río entre Mitú y Yawaraté.

Entrega futura del programa

El tipo de programas como las tiendas comunales requieren del cumplimiento de una sucesión de fases hasta entregar finalmente su ejecución a manos de la comunidad. como norma general se tiene un esquema de tres pasos; la capacitación, coejecución y transferencia del programa; cada una de estas fases se presentan en diferentes lapsos de tiempo y no es fácil preprogramar las fechas de cumplimiento de cada una de ellas.

La capacitación es la etapa más complicada y exigente, por lo que puede demorar un largo período; se debe preparar a las comunidades, a las mujeres encargadas del manejo de las tiendas, a los responsables del transporte y a la organiza-

ción misma (Oibiqueva).

El intento de traer a personal de la Oibiqueva para que vaya conociendo el proceso de adquisición y transporte de la mercancía es bien importante pero se requiere una estrategia de capacitación mucho más amplia.

La etapa de coejecución se puede dar cuando existe una buena capacitación e implica una mayor participación de las comunidades en las decisiones sobre la operación del proyecto. es normal considerar una tercera fase en que se transfiere el control total a las comunidades, pero la experiencia acumulada en propuestas similares ha mostrado su fracaso a nivel nacional, por lo que es conveniente considerar una cogestión, antes de una autogestión, pero incluyendo un alto componente de las comunidades a nivel de decisiones; es decir las comunidades juegan también un papel directivo y decisorio.

En el programa de tiendas comunales la cogestión debería ser el camino para operar el programa, ya que exige un amplio dominio y seguimiento de todos los pasos de la comercialización.

V IMPACTO DEL PROGRAMA

Disminución de la dependencia de los comerciantes

Los productos que se comercializan bajo la modalidad de trueque en la tienda tienen por lo general un precio menor al que se consigue en el mercado local, pues en el programa de tiendas comunales se incluye el transporte pero no se considera una ganancia. Esto significa que la tienda compite por precios con los comerciantes locales. En la mayoría de las comunidades visitadas se mencionaba como gran ventaja del programa que la mercancía se encontraba en la comunidad, evitando así los viajes a Yawaraté o Mitú para conseguir los productos. Estos viajes que implican el desplazamiento de varios días a remo terminan muchas veces en un fracaso, pues al llegar al poblado resulta difícil vender el producto a un buen precio, ya que los comerciantes saben que el indígena no puede esperar mucho tiempo y le ofrecen precios muy bajos. La estadía en el poblado significa que tienen que pagar alimentación y las bebidas alcohólicas que venden en todas partes. Este conjunto hace que al regresar a su comunidad el indígena tan sólo haya podido adquirir una parte de los productos que venía a comprar o a veces nada por lo que se tienen que endeudar con los comerciantes locales. Al operar en base al trueque el programa evita la monetización y, por lo tanto, reduce el impacto sobre la economía indígena.

La mayoría de los testimonios de las mujeres hacían énfasis en este problema; en las reuniones contaban como habían dejado de producir farifia y artesanías puesto que 'eso sólo servía para que los hombres se emboracharan en Mitú'.

El programa de tiendas comunales ha reducido el número de viajes que tienen que emprender hacia los centros poblados. Sin embargo, existe un buen número de productos que la tienda hasta el momento no ha podido ofrecer - entre los más mencionados figuran las pilas, hamacas, cartuchos, ollas y botas - por lo cual siguen viajando a los poblados. En uno de los testimonios claramente se comentaba acerca de la planeación de un viaje a Mitú (4 días a remo) para comprar un simple par de botas. En la medida que el programa logre crecer se irán disminuyendo los viajes, que fácilmente pueden tomar 15 días, tiempo que podrían utilizar en otras actividades más beneficiosas para la familia y la comunidad.

La cuestión binacional

Son numerosos los pueblos indígenas que se encuentran divididos por fronteras con todas las consecuencias que esto trae; un mismo pueblo que se enfrenta a realidades diferentes,

políticas diferentes y muchas veces a idiomas diferentes. La OIBIQUEVA, que reúne a comunidades Brasileñas y Colombianas busca solucionar los problemas que surgen a partir de la existencia de la frontera. Uno de ellos, que surge a partir de la frontera, es la conformación del territorio tradicional, el cual queda dividido y les impide el libre tránsito. Con la nueva Constitución colombiana quedó consagrada la posibilidad de obtener la doble nacionalidad y recientemente la OIBIQUEVA obtuvo, a través de su vice presidente, la promesa del reconocimiento de este derecho para los integrantes de las comunidades brasileñas que se encuentran en la frontera de parte de la Canciller colombiana .

Por otra parte, en las reuniones y congresos de las comunidades de ambos lados de la frontera se realizan continuamente contrapunteos o comparaciones de la política indígena de los dos países, lo que podría tener un efecto positivo, ya que se podría afirmar que la política hacia los indígenas en Colombia podría servir como ejemplo. Así, en la declaración de capitantes, a raíz del III Congreso de la OIBIQUEVA, se encuentra una muestra de este contrapunteo:

'Que el Gobierno de Brasil nos entregue los títulos de propiedad que refrendan nuestra milenaria posesión, de manera similar a como lo ha hecho el Gobierno de Colombia con nuestros hermanos indígenas'

'Que las autoridades del Estado Brasileño reconozcan a las autoridades indígenas tradicionales, como los verdaderos voceros de las comunidades, toda vez que ellas son elegidas democráticamente en votación de todos los integrantes de la comunidad'

Además se enfatiza, en su declaración, la necesidad que los dos gobiernos realicen acuerdos bilaterales en cuanto al reconocimiento del territorio, que colaboren en cuanto a programas de educación, salud y apoyo a la organización indígena.

Dados los anteriores elementos para COAMA resultaría estratégico y de gran importancia apoyar programas en zonas de frontera, ya que a nivel amazónico son éstas áreas las que van a evidenciar las grandes diferencias en cuanto a políticas del Estado para sus pueblos indígenas. A nivel de política se hace énfasis en lo avanzado de la visión colombiana, pero a nivel de frontera la situación de las comunidades es similar o peor en Colombia. La cosolidación de las comunidades de frontera por medio de programas de apoyo ampliaría la credibilidad de los demás países amazónicos y disminuiría la visión que se tiene que política y acciones van por caminos diferentes.

La reivindicación del papel de la mujer en la comunidad

La mayoría de las comunidades se encuentran en un proceso acelerado de pérdida de sus tradiciones; en especial aquellos aspectos relacionados con el mundo femenino. Si bien en muchas comunidades se realizan los rituales de iniciación masculina (yuruparí) la iniciación que se presentaba con las muchachas ha desaparecido por completo y con ella buena parte del saber tradicional femenino.

Aun cuando los hombres han perdido mucho de sus tradiciones estas ha sido remplazadas por actividades políticas, actividades relacionadas con las organizaciones indígenas y la lucha por el reconocimiento de derechos, y ellos mantienen una relación permanente con el mundo blanco. El contacto con el mundo occidental ha traído ventajas relativas para el hombre en cuanto a la disminución de su trabajo: las hachas, motosierras, motores fuera de borda, escopetas y anzuelos han facilitado las labores masculinas. En cambio, son muy pocos los elementos o mercancías que han facilitado el trabajo de la mujer, en especial el trabajo que implica la transformación de la yuca, y tal vez se podría hablar de un aumento de su carga de trabajo si se piensa por ejemplo en la confección de ropa, su lavado y demás tareas domésticas.

Con la pérdida del saber femenino ha disminuído la participación de la mujer en el devenir comunitario y no es de extrañar que existe una alta tendencia migratoria por parte de las mujeres hacia poblados como Mitú y otras ciudades.

Una de las propuestas de Apinkunait al programa de tiendas comunales fue el manejo de éstas por parte de las mujeres. Haciendo un balance de las experiencias existentes, los fracasos se debían a problemas como el robo de dinero, la fiada de artículos y las borracheras. Se pensaba que estos problemas disminuirían al no funcionar con dinero sino con base en el trueque y, por otro lado, al dejar en manos de las mujeres el manejo de las tiendas.

Esta propuesta, que al principio tuvo gran oposición por parte de los hombres, ha sido exitosa. Algunas tiendas tuvieron problemas al iniciar con la fiada, pero poco a poco cada comunidad ha venido encontrando su propia solución, hasta tal punto que las tiendas funcionan muy bien en la actualidad. En ninguna de las 37 tiendas se hizo referencia a robos o acusaciones de mal manejo; en este sentido el programa basado en un manejo femenino de las tiendas es un ejemplo para otros programas o propuestas similares. Es importante mencionar el programa de tiendas comunales que apoya NOVIB en Acaricuara, que funciona también en base a artesanías y es manejado igualmente por las mujeres. Se recomienda entrar en contacto con este programa y ver la posibilidad de unir esfuerzos especialmente en cuanto a la comercialización de los productos.

Con el manejo de las tiendas se ha abierto un nuevo espacio a las mujeres para participar en el devenir comunitario. No sólo juegan un papel importante en la organización de su comunidad, sino que a través de las tiendas también participan en las reuniones y decisiones de la OIBIQUEVA, con tal éxito que en el momento hay cuatro miembros femeninos en la junta directiva compuesta por seis personas.

VI APINKUNAIT Y OIBIQUEVA, PROGRAMAS Y PLANTEAMIENTOS FUTUROS

El programa de tiendas comunales se inscribe dentro de todo un marco de actividades que pretende adelantar de manera conjunta OIBIQUEVA-APINKUNAIT, cuyos temas se encuentran en el anexo Programa La Anaconda del Cairi.

Las actividades están formuladas a manera de índice de temas bajo un planteamiento global de una propuesta integral para el etno-eco desarrollo. Incluye acciones en toda una gama de sectores como son: las tiendas comunales, programas de salud, programas de capacitación y educación, ecología, agricultura, producción pecuaria, lingüística, aspectos de la organización producción y mercadeo, infraestructura y otros.

Para enfrentar un proyecto del tipo propuesto se requiere de una gran infraestructura institucional y el concurso de un enorme número de especialistas y técnicos en muchos campos del conocimiento.

A nivel de proyecto, contempla gran cantidad de elementos que se deben tener en cuenta para un plan de desarrollo, pero al desglosar cada uno de ellos muy seguramente irán surgiendo barreras de todo tipo, pues se necesita la realización de estudios básicos detallados con un alto componente antropológico, una amplia financiación y una operatividad institucional muy grande, con lo cual no cuenta aún APINKUNAIT.

Cada uno de los títulos contenidos en el índice son en sí todo un proyecto; por lo que es deseable hacer compatible el proyecto con el resto de programas COAMA y contar con la experiencia de otras instituciones desde la formulación misma de los proyectos puntuales.

Sería de gran utilidad discutir los alcances de los planteamientos de salud y educación con Etnollano, los programas productivos con CECOIN, NOVIB, COA etc con el fin de trabajar con base en las experiencias ya adelantadas y aprender de ellas.

Sin entrar a detallar todos los elementos o subproyectos del gran Programa de la Anaconda del Cairi, se recomienda realizar una profunda reflexión y discusión acerca del enfoque en general, puesto que algunos subproyectos presentan acercamientos técnicos sin haber profundizado en los elementos rescatables o recuperables de la propia cultura. Así, dentro del programa de salud y de actividades productivas se mencionan la porci, avi, y pisci- cultura con el apoyo de técnicos y la necesidad de una capacitación. Antes de introducir elementos y técnicas externas a su cultura se podría pensar en un programa de investigación y acción siguiendo los programas de salud y nutrición de ETNOLLANO, que plantean una

Handwritten notes:
Banco
de
la
Anaconda
del
Cairi

recuperación de las dietas tradicionales y han realizado un trabajo de recuperación de cultivos tradicionales. Este trabajo se podría realizar no solo en cuanto a los campos de cultivo sino también para el manejo del medio ambiente en general, partiendo por ejemplo de estudios realizados en el Vaupés por Chernela quien ha descrito el manejo de la pesca por sectores del río, un manejo que se ha ido perdiendo.

Los proyectos de cría de aves de corral y los estanques piscícolas han tenido gran acogida a nivel amazónico y se cuenta con algunas experiencias en el Vaupés. En cuanto a la cría de gallinas se han tenido experiencias exitosas para los proyectos familiares, en donde se entrega una determinada cantidad a cada una de las unidades, ya que el compromiso es directo en el cuidado de las aves. Los gallineros comunitarios han mostrado experiencias negativas porque no se presenta un claro compromiso ni una buena organización en el cuidado y tareas que implica el levante de los pollos.

Los estanques de peces, aunque han tenido gran acogida presentan un sinnúmero de problemas técnicos, lo que hace necesario prevenirlos. Se debe prestar atención a la introducción de especies foráneas, a las enfermedades y control sanitario y calidad de agua. La consecución y distribución de alevinos presenta también limitaciones. Uno de los mayores problemas detectados en los estanques piscícolas entre comunidades indígenas es la alimentación, ya que se privilegia el concentrado y los residuos de la alimentación humana, sin que se hayan planteado claras alternativas de dietas equilibradas y a bajo costo, lo cual relacionaría el programa de estanques piscícolas con el enriquecimiento de la chagra, por ejemplo.

En cuanto a la atención y éxito de los estanques se ha visto que aquellos atendidos por unidades familiares han resultado, a distancia, mucho más exitosos que los proyectos comunitarios, una situación similar a la de los gallineros, pero con el atenuante de que para la construcción de los estanques se requiere de mucho trabajo comunitario, por ser una tarea exigente en mano de obra.

En último término sería deseable una asistencia técnica muy amplia en la cual se incluyan experiencias nativas o experimentos locales para tratar de evitar la imposición de paquetes tecnológicos basados en especies foráneas, que pueden alterar la dinámica de las poblaciones locales, en especial cuando se habla de una propuesta de repoblamiento íctico del río Vaupés.

El mantener el programa de tiendas comunales como eje dentro del conjunto de actividades a desarrollar por la OIBIQUEVA es sin duda importante, ya que inicia una dinámica entre las comunidades desde la cual se pueden proponer y adelantar nuevos programas y proyectos.

El programa de La anaconda del Cairi dentro del conjunto del programa COAMA

COAMA como programa dirigido hacia las comunidades indígenas de la amazonía no ha cubierto el area del Vaupés y por lo tanto al incluir a la APINKUNAIT dentro del conjunto de fundaciones que hacen parte de ella se estaría llenando un gran vacío. Por otro lado, dentro del programa de COAMA existen varias experiencias de manejo binacional de programas como son los programas de salud y educación en el area de Vichada y Guainía en la cual se ha desarrollado una colaboración entre instituciones colombianas y venezolanas. Si bien en este caso se trata más de una iniciativa a nivel institucional y de gobierno, el caso de la OIBIQUEVA como organización indígena binacional podría cumplir una tarea de complemento para enfrentar la problemática de fronteras, puesto que en este caso son las mismas comunidades quienes buscan una solución para esta situación.

Por otro lado, dentro de COAMA se apoyan pequeños proyectos productivos -programa de microproyectos-. En este caso se opera sin embargo a nivel de la comunidad y para COAMA puede ser de importancia incluir una experiencia de comercialización a escala regional, manejado por una organización indígena, como un ejemplo que puede servir de referencia para otros programas. En este sentido, es importante destacar el principio de equidad que se maneja en este programa.

Para la OIBIQUEVA -APINKUNAIT hacer parte de COAMA puede también significar un apoyo grande en el sentido que su programa integral cubre muchas de las areas (salud - educación - recuperación de la tradición - proyectos productivos) acerca del cual existe ya una experiencia desarrollada y que puede servir de apoyo, para el trabajo conjunto en el futuro.

VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Vaupés se ha caracterizado por ser un área indígena en la cual ha sido muy limitado la presencia del Estado y ONG's relacionadas con las comunidades indígenas, mientras la presencia de las misiones religiosas de todo tipo y la presencia de los militares en Brasil ha sido la norma.

En términos generales se puede afirmar que el Vaupés ha sido desatendido en relación con áreas como el medio y bajo Rio Caquetá, La Chorrera, Guainía y el trapecio amazónico. Dentro del conjunto de programas COAMA sólo se tiene la conexión con el Vaupés a través de APINKUNAIT, una de las pocas fundaciones que allí hace presencia.

Ante la dispersión, aislamiento y desatención de las comunidades asentadas en el trecho Mitú - Yawaraté, un programa de apoyo que promueve el acceso a algunas mercancías, considerados como bienes básicos por los mismos indígenas, y que a la vez promueve cierto tipo de organización y cohesión social tiene un impacto alto.

Este se puede afirmar con respecto al proyecto de tiendas comunales, el cual a pesar de operar con grandes limitaciones de tipo financiero y logístico ha tenido éxito gracias a que ha servido de pivote para generar toda una dinámica social en torno a la búsqueda de alternativas para las comunidades, en especial aquellas generadoras de ingresos, pero a su vez, aquellas relacionadas con aspectos de la organización. El manejo de la equidad en la distribución de la mercancía ha sido clave en la cohesión de las comunidades y en el refuerzo de la organización regional.

La zona del río Vaupés entre Mitú y Yawaraté presenta enormes limitaciones para el montaje de un proyecto de comercialización, por la escasez de dinero y por la presencia de gran número de chorros que dificultan el acceso a las comunidades; el estar operando en éstas circunstancias constituye ya toda una experiencia reivindicable.

El hecho de estar operando en áreas de frontera le da visos especiales a la problemática local, pero como fue señalado anteriormente, resulta estratégico para un programa como COAMA atender esta situación, ya que funcionaria como un ejemplo a tener en cuenta en la formulación de la política indígena en los países de la cuenca y, por lo tanto, su impacto sería muy alto.

Sin duda alguna el apoyo a las comunidades del Vaupés debe traspasar el programa de tiendas comunales y enfilarse hacia propuestas de desarrollo mucho más amplias; sin embargo, para enfrentar una tarea de este tipo se hace necesario todo un replanteamiento de la acción institucional, la cual cubre muy bien hasta el momento el programa de tiendas, pero en caso de ampliar su acción se requeriría de un gran apoyo y coordina-

ción con el resto de programas de COAMA y obviamente una ampliación en cuanto a los recursos financieros. Un programa amplio de desarrollo como el que se plantea entre APINKUNAIT -OIBIQUEVA es bastante exigente en cuanto a la realización de estudios básicos antropológicos, ecológicos sociales, diagnósticos, propuestas alternativas, asistencia técnica etc. también requiere una alta calificación del personal, por lo que tomaría lapsos largos de tiempo. Aun así, el mantener y mejorar el actual programa de tiendas, muy seguramente servirá de un apoyo fundamental para planteamientos y acciones futuras, por lo que es altamente recomendable su continuidad y ampliación.

El programa requiere de un apoyo continuado ya que la manera esporádica como ha venido funcionando hasta el momento presenta muchos vacíos y limitaciones. Se requiere un apoyo logístico, transporte, soporte administrativo y salarios necesarios para mantener una planta de profesionales calificados para la realización de los proyectos que pretende adelantar APINKUNAIT.

ANEXO 1: TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA EVALUACION

EVALUAR EL PROYECTO DE TIENDAS COMUNALES DE LA OIBIQUEVA EN
LOS SIGUIENTES TERMINOS:

- FORMA DE OPERACION DE LAS TIENDAS Y MECANISMOS DE INTER-
CAMBIO
- PARTICIPACION DE LAS COMUNIDADES EN EL PROYECTO
- IMPACTO DEL PROYECTO AL INTERIOR DE LAS COMUNIDADES
- EXPECTATIVAS DE LAS COMUNIDADES FRENTE A LOS DEMAS
PROYECTOS FORMULADOS POR LA OIBIQUEVA

ANEXO 2: CRONOGRAMA DEL VIAJE

FECHA	COMUNIDADES VISITADAS
30 Mayo	Bogotá - Mitú
31 Mayo	Entrega tienda Pto Arendajo
1 Junio	Trubón
2 Junio	Waracapuri
3 Junio	Naná - Macurú - Pto Nazareth
4 Junio	Pto Colón - Bocas del Querarí Yaburú - Pto Tolima
5 Junio	Asaí Iauaraté Ponta Pto Colombia Taracua Taina
6 Junio	Jutica Jacaré
7 Junio	Matapí Brasil - Matapí colombia - Carurú -Inambú - Arara
8 Junio	Periquito Ji -Ponta Isla Warumá Ibacaba (no se entregó tienda) Cuyubí
9 Junio	Ilha Puraque Ilha du Ira Sta Rosa Mirapirera Piranha Ponta Pto Colombia II Umarí
10 Junio	Mirití Tayasú Yabaraté
11 Junio	Mitú
12 Junio	Mitú - Bogotá