

Entrevista

Entrevista a Blanca Rincón

Transcripción:

Fecha: 27 de septiembre, 2025

Bueno, doña Blanca. Entonces, así muy por encima, su merced, ¿cómo empezó en el tema del fique? De joven, hay un historial de su familia del fique? ¿Cómo? Cuéntenos un poquitico de eso.

Blanca: Pues eso de esto viene de tradición, porque en mi familia mis papás, ellos tenían o sea, el cultivo del fique, ellos mismos lo cultivaban. Y como en ese entonces hacían los costales. Entonces, pues prácticamente yo tuve conocimiento de todo lo que es el cultivo, el proceso, como el de los siete años.

Desde los siete añitos. Y entonces, ustedes, digamos, allá en la finca, entonces, cultivaban el fique y ustedes mismos también lo procesaban y hacían los costales?

Blanca: Sí, nosotros mismos.

O vendían el fique también para..?

Blanca: Sí, solo todo. En ese entonces era todo lo tradicional, lo sacaban a varilla. Después, mi abuela, que también con ella aprendí prácticamente, o sea, como lo del hilado. Pues usted sabe que esas personas antiguas, ellos eran muy delicados en cuestiones de que estuvieran haciendo un trabajo y uno... O sea, en momentos de que ella se levantaba del torno, yo me iba y hilaba. Pues yo no sé si le dañaba el fique y eso, y ella se ponía brava conmigo. Y entonces, le decía a mi mamá por qué ella era la abuela de mi mamá, la mamá de mi mamá. Y mi papá, pues él siempre, mi papá fue una gran persona conmigo, él siempre me defendía. Decía: No, déjela, déjela, que si... Eso no se afane, suegra, que en realidad eso no se afane, suegra, que si en riesgo, allá es lo que hay, que para que cuente y se arregla. Pero ella tenía su braveza conmigo. Y si era escarmenar la misma, ella estaba escarmenando y la llamaban a la comida, y yo comía rapidito y me iba y eso, claro, mandaba uno el fique, quedaba todo enredado. Y otra braveza y de quejas. Y así tejían y había alguien tejiendo y yo ahora allá en el telar. O sea, para aprender.

El telar es este de acá?

Blanca: Ese, sí, el tradicional.

Y ustedes todavía trabajan con este, con el tradicional tradicional?

Blanca: Sí, todavía. Y así, y ya después, ya mi mamá lo dejaba a uno que empezara como a aprender de verdad. Y fue como fácil aprender. Y ya después, uno fue creciendo como en ese entorno. Porque yo soy de las personas que aprendo más mirando, que me digan: Venga, le explico.

Se hace así, se hace... Usted mira y aplica.

Blanca: Yo sí. Entonces, así yo fui creciendo. Ya a los 12 años, que huérfana de papá, quedé con mi mamá. Entonces, seguimos la misma haciendo los sacos y eso, yo ya me tocaba tejerlos porque no había para conseguir un tejedor y pagarlo y sacar, entonces yo me tejía los sacos con ella. Y ya a la edad de los 15 años, mi mamá falleció y que yo fuera huérfana.

Sí, doña Blanca.

Blanca: Entonces, de ahí en adelante, imagínese. No, terrible. Ya. Duro. Y ya, pues imagínese. Yo era, o sea, hablándolo así, me tenían muy mal acostumbrada. O sea, eso de que si usted quiso hacer bien y si no hizo, no pasaba nada. Y así, llegó el momento que yo dije: No, yo no puedo seguir así, porque mi vida, ¿qué va a ser?. Ya yo como con 16 años, y ahí cruza de brazos. Que tengo dos hermanas, vivía con alguna de ellas. Y entonces, seguí trabajando con ellas, hilando el fique y eso, y les hacían los sacos y haciendo las cogias de café, yo me cogía café. O sea, yo, como dice, le salía como que a lo que fuera saliendo.

Con lo que fuera saliendo, sí.

Blanca: Y yo tenía una amiga aquí en Curití, y yo soy de Aratoca. Y entonces, yo tenía una amiga aquí en Curití y ella a veces iba a visitar a mis papás, muy esporádicamente, de pronto tuve la oportunidad de distinguirlos a ellas, a Patrocinio. Y un día me llamó...

¿Qué? Es que a mí me ha parecido como otra... ¿Ella también hace esto?

Blanca: Sí, ella es maestra artesana.

Sí, yo la vi por la página.

Blanca: Y entonces, me llamó un día y me dijo: Oiga, vengase. Sus tías están muy enferma, que no sé qué, que esto. Entonces, aquí, como a una casa, vivía mi tía. Y a ella le había dado trombós y estaba en cama y ella solo tenían un hijo. Entonces, si el muchacho salía a trabajar, ellos cada vez eran abuelos, el abuelo ya también. Entonces, digo yo, por ahí por unos ocho días, quince días, le dije a ella, Patrocina y

llegué de patro. Patro me dijo: Aquí tiene usted su posada. Allá donde su primo, pues usted les ayuda y que le den la comida. Imagínese, yo en ese entonces me ganaba como 2000 hilando una ropa de fica las semanas, todas las semanas.

Era como decir ahorita por ahí, ¿cuánto?

Blanca: Póngale usted por ahí esos 2000. Yo creería que esos 2000 en ese entonces valdrían como unos 40 000 pesos.

Como unos 40 000 pesos a la semana? juepucha. Estaba bajito.

Blanca: Claro. O sea, yo para hacer algo a mí me tocaba sacar la tarea para la casa. Mejor dicho, tra-- yo me levantaba a las cuatro de la mañana a veces a hilar hasta en la noche, con esas lámparas de petróleo así colgadas.

Ay, juepucha. Sin luz, sin nada. Pasó trabajo, doña Blanca (risas).

Blanca: Sí.. Y entonces, esto... Ella me dijo: "¿Usted sabe hilar?" Yo le dije: "Dígame. Mmm. Eso es lo que yo sé". Regálame agüita. Dijo: "Hagamos una cosa". Ella ya estaba iniciando, ella vendía fique ilao en ese entonces. Patrocinio. Pa, pa que lo... Pa fuera, pa allá... Eh, dijo: "Yo le pago quila hila de la fi-- de la libra". Creo que, si no estoy mal, en ese entonces ella me lo pagaba a ochocientos pesos la hila de la libra. ¡Uh! Imagínese. Prácticamente, en un día yo me sacaba lo que ganaba de la semana allá. Ah, sí. Entonces, pues a mí me llamó la atención y Y empecé. Y yo venía, eh... veía de mi tía, les hacía la comida, mantenía la casa bien y yo iba allá. Pero donde mis primos, pues ellos, o sea... mi tía... no nos podían pagar nada, porque ellos no tenían, ¿sí? Entonces, yo como que eso no le ponía como atención, ¿no? Yo decía: "Lo importante es que yo ten-- yo trabajo y gano mejor que donde estaba". O sea, yo eso no lo hacía cuenta, ¿sí? Eso yo decía: "Eso es por una colaboración", como decimos. Sí. Y así duré, ¿qué? Como donde Patrocinio, siempre duré como siete años con ella.. Como siete años. Entonces ya ella empezó a... eh, empezó a crecer el negocio de ella, ¿sí? Ya ella también, esto... Ya le empezaban a llegar más pedidos. Ah, sí. Y pues.... Entonces ya ella... ya, esto, empezaba a recibir más pedidos, pero ella no tenía como la parte económica pa comprar el fique. Y pues yo, pues como yo siempre trabajaba, ¿no? Y yo siempre tenía mi ahorro. O sea, me gastaba una parte y lo otro lo ahorra. Sí. Ahí ya no tenía que mi papá me da o mi mamá me va a dar pa tal cosa, ¿no? Usted dijo me le toca. Y bueno, y fue pasando el tiempo y ya después ella me dijo: "Vamos a hacer tal cosa en compañía". Entonces, fue pasando el tiempo y ya entonces empezamos a trabajar como como... Allá afuera (...) Como ya dijo ella: "Bueno, vamos a hacer productos y en compañía", que dicen, ¿no? Yo ponía la plata, comprábamos el material, hacíamos las cosas, las vendía, nos sacábamos costo y lo que quedaba partían. No, ahí sí que yo me amañé más (risas). Claro, ya, ya iba dando un... muchos pasos, ¿no? Ah. Y ella, por decir a ella, me daba la... la posada,

no me cobraban.

Ah, bueno.

Blanca: No, eso ella, o sea, patrocinio para mí es... fue una mano derecha, como se dice. Y yo, pues también me la supe, como se dice, me supe comportar. Quise s-- querer aprender más, ¿sí? (sonido de motor) Porque a veces se presentan las oportunidades, pero usted como que no, no le interesa. No, yo no... Y así, ya después ella iba a ferias a Bogotá, unas artesanías.

Entonces- Eso, eso en qué año, por allá.

Blanca: Eso estamo-- imagínese, yo hace veintiocho años, eh... veintisiete años estoy en Curití. Eso estamos hablando como de... quince, veinte años. Dieciocho, veinte años.

Después del 2005, aproximadamente.

Blanca: Por ahí así, o en el 2000, algo así.

Sí, eso. 2000, 2005, por esos años, más o menos.

Blanca: Y ya después, bueno, iniciamos, iniciamos. O sea, yo hacía productos para mí, eh... los llevábamos a la feria, íbamos en compañía y así. Y llegó el momento de que ya ella me dijo: "Vaya empezando, busque personal, usted, ¿sí?, ya es cuenta suya". Y llegó el día que llegó y me dijo: "Bueno, Blanca, hasta aquí llegamos".

Ella tomó la decisión en...

Blanca: Dijo: "Ya usted... ya es hora de que camine sola". Pues a mí me dio muy duro porque a veces uno reacciona- De otra forma, ¿sí? O sea, como que uno dice- Muchas gracias. Sí, señor. No, tranquilo. A veces uno dice: "No, ella ya no quiere que yo traje con ella", ¿no? Esos fueron mis pensamientos. Y yo me puse... o sea, yo llegué a la ca-- ay, yo ya me había organizado con mi esposo. Ah. Entonces, llegué a la casa y yo lloraba. Dije: "No, es que imagínese que patrocinio ya me dijo que no quie-- no, que no va a trabajar más conmigo, que ella quiere que yo... nosotros, vaya nosotros a las ferias, que mire a ver cómo busco..." O sea, el mercadeo, ¿sí? Que ella ya... sí, ya no... Entonces, mi esposo me dijo: "No, pues tranquila, pues mejor". Él me dijo así: "Pues mejor, o sea, le hacemos como el cuento. Aparte, ya, ya ella bastante le ayudó". Y ella me dijo: "No, tranquila, arranque usted sola y si a mí me sale mucho trabajo, yo le vo-- le paso parte de lo que yo me salga". Usted hace allá, usted ya sabe...

Y ella por qué decidió más bien que ustedes, esto, tomaran así cada una su, su-

Blanca: Pues ella lo que quería era ayudarme y que yo fuera independiente, ¿sí? Ah. Que no siguiera toda la vida ahí como lo que ella me quisiera... Ya. Por decir.

Ya usted estaba, digamos, acomodada ahí con ella.

Blanca: Es correcto.

Y entonces ella más bien le veía más a usted espacio para que siga usted creciendo. Entonces, le da como que no, ya toca que más bien echarla al agua, por así decirlo, y aprendan a ver usted solita.

Blanca: Es correcto. Y ella ya me había enseñado muchas cosas. Lo que sí me decía: Usted verá, mire y aprenda. Me decía: Si usted no... No, eso sí, yo la veía a ella. Yo le... O sea, aprendí mucho conocimiento más. Y no, yo ya traía una parte avanzada, porque yo ya sabía del FIC, el proceso, el ilao. Toda la vida. Traía una Como cuando dice uno, ya en la escuela yo ya venía adelantada en el tema. Entonces, fue más fácil para mí, porque ahí sí ya... Y yo ahora sí, yo todo el tiempo me la pasaba, me decía: Aprenda a tejer, mire y aprenda. Y a veces le preguntaba: Pero es que ¿por qué no se da cuenta que yo no sé qué?. Y así, ella era siempre así como durita para enseñar. Pero ella sí quería que yo saliera.

¿y usted cree que eso sí siempre la ayudó a futuro? ¿Usted reconoció que eso sí le sirvió a verse usted independizada y todo?

Blanca: Sí, bastante. ¿sí? Y igual el conocimiento que ella me dio fue muy... O sea, bastante. Prácticamente, póngale usted que el 100% de esto, el 50%, fue ella la que vino. Ella enseñándole.

Doña Blanca, ¿y ustedes en qué momento...? Digamos, usted me cuenta que antiguamente, entonces, el FIC se usaba era para hacer el costal. Sí, obviamente. Y a nadie se le había ocurrido hacer algo distinto, una cosa diferente.

Blanca: No, porque todo mundo era que los sacos, que los sacos.

Y entonces, ¿en qué momento usted cree que empezó a pasar eso? ¿En qué momento empezaron a pintarlo de colores? ¿En qué momento ya hacen bolsas?

Blanca: Lo que le comento, cuando llegué de patrocinia, ella estaba en ese proceso. Ella ya había hecho cosas artesanales y ella había visto que eso iba por buen camino.

Okey, para esos del 2000, 2005, para esos señores.

Blanca: Entonces, todo eso influyó mucho, porque en ese entonces no había mucha

competencia, que decimos. Lo que se hacían eran piezas prácticamente de cada taller, eran exclusivas. Aunque ahora ya eso sí, prácticamente, ya está todo revuelto, como decimos. Y ya llevo varios años participando en la feria y mi esposo también era él, también fue, como se dice, de muy niño él conoció también lo del proceso del FIQUE. Entonces, también fue fácil para él aprender, que Patrocinia también le enseñó algunas cosas y después fue fácil para aprender.

Y él trabaja con su merced.

Blanca: Sí, él es el que todo lo de telar lo hace. Todo lo de acabados y eso, él es el...

¿Esos son como tapetes? ¿Qué son esos?

Blanca: Sí, esos son piedecamas, tapetes.

Piedecamas, bonitos.

Blanca: Y ahí vamos, y ahí, pues allá el tiempo, como se dice, el tiempo lo... Y ahí estamos, ya los hijos, ellos saben muchas cosas del proceso, ya lo saben.

Su principal influencia o su principal ayuda entonces fue esta señora, se me olvidó el nombre.

Blanca: Patrocinia.

Patrocinia, la señora Patrocinia.

Blanca: Sí. Ella... Patrocinia y mi papá, que nos dejó mis abuelos, mis papás, que nos dejaron el legado de la tradición del FIQUE.

La señora Patrocinia siempre la acompañó como 20 años, me dijo usted.

Blanca: O sea, yo viví con ella ahí como siete años, pero igual seguimos en contacto.

¿su merced todavía habla con la señora Patrocinia?

Blanca: Claro, ella, como dice, me jala las orejas todavía. Sí, a veces. Una vez teníamos un pedido grande y como a veces el personal se pone escaso. Okey. Y era de dos agujas y yo le dije: Ay, no. Llegué un día quejándome que no, que yo qué sabe. Como hacíamos el pedido, mitad yo y mitad ella, al comienzo. Entonces, ella me dijo: Ay, usted es que yo no sé qué, usted se deja llevar, mire, y coja las agujitas y hágale. Usted en una tira o dos tiras que hagan a la semana, yo le dije: De verdad. Y así, cosas que yo le digo: Oiga, patro, ¿cómo así? ¿Cómo hace? Pues haga esto y esto. Usted se queda ahí, me dice así. Usted se queda ahí. Pero yo con ella, yo: Sí, eso me sirve mucho a mí. O a veces yo la escucho, a veces hablo con ella y ella dice: Es que

yo tal cosa. Y a veces yo analizo y digo: Si es capaz ella. O sea, ha sido como...
¿Cómo se dice?

Una ayuda, sí, una gran ayuda. Y una... Como que usted es un modelo a seguir también ella... ¿La inspira a usted también a superarse y a seguir trabajando?

Blanca: Es correcto, sí. Y entonces, yo siempre con ella hemos trabajado de la mano y siempre yo vivo muy agradecida con ella por todo lo que me enseñó, me dijo cómo era nacer. O sea, en ningún momento yo vi que ella tuviera como ese egoísmo de que yo aprendiera, no, ella quería que yo aprendiera, salir adelante. Y ya la empresa como configurada ya con documentos y todo, yo creo que ya lleva como 12 años, 10 años.

10 años. Y les ha ido bien, han ido a ferias, a todas estas cosas.

Blanca: Sí, ya vamos nosotros a ferias, ya soy, como se dice, ya la gente me distingue, los clientes bien conmigo, contentos con los trabajos que hacemos.

Y su merced, ¿tiene sus señoras que le ayudan a tejer y usted les manda trabajo?

Blanca: Las señoras trabajan, por ejemplo, en las casas o en el campo. Ahí tengo tejedoras del campo, ellas vienen, llevan el fique, les digo qué hay que hacer y ellas elaboran. También es un equipo muy bueno porque son personas que trabajan bien. Si uno les exige, ellos se hacen el esfuerzo también. Y bien, ellos estaban contentos con todo, porque de igual manera esto es una, sí, una ayuda para todos. O sea, no es tan solo para mí. Si a la empresa le va bien, pues le va bien a los trabajadores también. Y son personas, a veces son también... Tengo tejedoras que le aportan a uno y dicen: Oiga, Blanca, y si hacemos tal cosa, mire, yo sé hacer esto, ¿por qué no lo hacemos? Entonces, pues claro, hagámoslo. A veces, como dice, fluye, a veces no, pero ahí ellos también ponen un granito de arena.

Bacanísimo eso, doña Blanca. Una pregunta-

Blanca: Y lo otro es que yo, el personal que trabaja conmigo, no es porque yo vaya a decir soy la mejor que los trate, pero yo soy una de las personas que tengo mucho cuidado al tratar el personal. ¿Por qué? Porque yo soy una de las personas que a mí me tocó estar en casa ajena. Entonces, uno sabe cómo se siente que a usted lo traten mal, donde no es el...

Sí, donde no es la casa de uno.

Blanca: Es correcto. Entonces, yo trato si veo alguna cosa o a veces ya me cuentan que tal cosa, que mira, que yo le digo mira, esto aquí así, aquí así, esto no me gustó, traten de...

Entonces, tratar de comunicar de la mejor manera posible.

Blanca: Eso, pero no ahí los dejaran como el cuento, como a los gritos, ahí llegan y me cuentan: Ay, no es que en de tal lado fui yo a un trabajo y eso, me trataron mal, me dijeron que yo no sabía. No, yo nunca, yo eso sí no, porque yo sé que- Usted pasa por ahí. Yo sé qué es sentirse uno que lo... Sí, claro, sentirse usted que la... Y yo siempre con mis hijos les digo muchísimo: Ustedes, las personas que estén con ustedes alrededor, trátenlas bien, porque es lo mejor que uno puede hacer. Si uno trata bien a las personas, uno le va bien en debaya. Y yo, la verdad, gracias a Dios, yo he salido, he participado en ferias con más artesanos, clientes que hice uno. Y bien, contento, me felicitan que por la forma de ser, que mire, que sí. Todo eso lo llena a uno mucho de valor, de ganas de decir uno: Esto de verdad tiene un sentido de que uno hay que seguir con esto.

Y echarle ganas y seguir trabajando e innovando y ver qué es lo que está más adelante, que ustedes no saben qué les espera más adelante. Han ido evolucionando mucho.

Blanca: Por lo menos en pandemia, que ustedes saben que en pandemia todo mundo prácticamente cerró, porque no había comercio, no había nada. No había comercio, no había movimiento. Y aquí, antes de eso, fue en marzo empezó la pandemia, como que no se me olvida. Y en febrero, como 15 días antes, habían venido unos señores. Yo tengo una clienta en Australia y ella me compraba tapetes, ella publica y eso.

Y ella lleva de acá para allá o ¿Cómo hace ella?

Blanca: Sí. Tengo una de Australia y ahorita para Estados Unidos.

Qué bueno. ¿Y les dan pedidos medianitos?

Blanca: Pues lo que le voy a contar la historia de Estados Unidos, pues llegó el señor y por aquí, pues porque como todo el mundo ya lo distingue a uno, llegan y: Oiga, ¿dónde vive Blanca? Que tiene un taller en fulano. En tal parte. Y así somos todos. O ya uno conoce los productos o llegan con un tapete y le dice: Oiga, ¿usted sabe este tapete? ¿Quién es? Uno dice: Ah, es de fulano de tal. Entonces, ya todos nos distinguimos. Y llegaron por allí y preguntaron por ahí de Graviel, en anudados y trenzados. Y el señor les mostró una foto: Ay, mire, es que estoy buscando a fulana de tal que hace esos tapetes. Ah, no, eso fue aquí a la vueltita. Y llegaron dos señores ahí una tarde, me saludaron, en que si yo era fulano de tal. Sí, y seguimos hablando. Dijo: Ah, es que yo vengo mirando unas cosas, que yo no sé qué, y el señor miraba y todo eso, miraba los colores, me puso a pesar tapetes, que medí, eso me hizo una interrogación, nos retiramos toda la tarde en eso. Y a la final me dijo: Bueno,

doña Blanca, muchas gracias por todo. Yo mañana vuelvo. Pero eso a veces como que uno dice... Se me vuelve. Yo dije: No, ese no vuelve, porque dijo que iba a ir a Ecofibras. Usted sabe que Ecofibras es una empresa mucho más grande que la de uno. Y sí, el señor fue allá y todo. Y el otro día como a las 10, 9:30 me llamó doña Blanca: ¿Usted está en la casa? Le dije: Sí, señor. Dijo: Voy para allá. Llegó y me saludó. Dijo: Bueno, doña Blanca, le vengo a decir algo. Dijo: ¿Usted está dispuesta a trabajar con nosotros? Así. Yo le dije: Claro, sí, señor. Santiago, se llama también el señor. Digo, le dije yo: Listo, sí, señor. Dijo: Bueno, me hace estas muestras. Y me dijo: Me hace las muestras y me manda las fotos. Y sí, el otro nos puso, mi esposo, se puso, hizo las muestras, le mandamos fotos, me da la misma semana. Y entonces, dijo: Listo, me gustó su trabajo. Dijo: Y la verdad, lo más que me gustó de su merced fue que usted fue muy amable con nosotros, que usted en ningún momento la vimos que usted sea como que dice atendiendo ahí de mala gana, porque ver qué tanto preguntar y tanto sí. Pero usted nos atendió muy bien, usted es una persona muy... O sea, que...

Una calidad de persona.

Blanca: Entonces, yo quiero trabajar con ustedes. Me gustó la forma de ser ustedes, nos dijo. Y le mandamos la foto y cuando me mandó un pedido, yo dije: Dios mío.

¿cómo era? ¿Grandote?

Blanca: Inmenso. Yo nunca había visto una cifra de números de esos, de pedidos. ¿cuál querés? ¿El primero va a ser? Esos eran casi 1000 unidades de tapetes.

¿Y cuánto les tomó hacer eso? ¿Cuántos meses?

Blanca: No, entonces, bueno. Y yo le mostré a mi esposo y dijimos: "Esto... esto... esto no era tomando el pelo". Le dije: "Mire". Dijo: "Uy, no sé a qué hora vamos a hacer eso". Llegó la pandemia, se cerró todo. Ay, juepucha. No, en... Yo quedé, mejor dicho. Yo dije: "Eso ya sssse acabó ese negocio", le dije yo a mi esposo. Y él: "¿Ahora qué?"

¿No conseguían ustedes el fique y todo eso?

Blanca: No, no... No, y pa, pa mandar y de dónde, quién llevaba, nadie sabía. No, no se podía así. No se salía, no se podía tocar a puerta cerrada y por eso es que aquí nos habían puesto el... ¿puesto de mando, qué es esto?

¿Cuál mando es?

Blanca: O sea, donde uno no podía salir. Si lo veían en la calle, estaba la Policía- La Defensa Civil, todo eso era aquí a la entrada.

¿De verdad?

Blanca: Que tenían que bañarse pa entrar, pa salir. No. Y yo dije: "No, ahora sí". Cerramos por esa semana y nos tocó. Fue la orden, ¿no? Que tocaba cerrar, no salir. Y me llamó como a lo... O sea, pa... unos quince días ya me llamó y me dijo: "¿Cómo va, doña Blanca?" Yo le dije: "No, yo no he hecho nada, porque yo veo que esto se cerró, ya no..." Digo: "¿Cómo se le ocurre que se cerró?" Dijo: "No, hágale". Yo ya hacía quien sabe cuántos tapetes me tenía hechos, ¿no? Tomándome así como... Y no, don Santiago, yo no he empezado. Dijo: "No, Blanca, yo no sé usted cómo va a hacer, pero usted me cumple con eso". (ríe) Dijo: "Deme el número de la cuenta y le voy a mandar una plata". Mm. Me mandó una plata de una vez. Yo le dije: "Ahora sí, ahora sí, ya".

Ahora sí, ya, ya, ya, ya me, ya me enganchó con eso, ya (...)

Blanca: Y no, y hablé con las... eh, todo mundo, imagínese, todos me llamaban y: "¿Ahora qué vamos a hacer, Blanca? Yo necesito trabajo". Pero eso fue una bendición de Dios. En toda la pandemia nosotros tuvimos trabajo, mejor dicho, nos tocaba era...

Solo con ese... con el pedido del hombre. Con ese cliente. Imagínese donde usted hubiera de pronto... Donde usted hubiera de pronto ese día- Había amanecido malas pulgas, usted: "Ay, no, pero señor, usted aquí".

Blanca: Eso. "Eh, ¿pero qué... pero qué va a comprar?" O bueno, "¿pero qué es la pregunta esa?" Y entonces, yo le dije: "Bueno, don Santiago, ¿y qué?" Dijo: "No se preocupe, vaya haciendo almacene allá en su casa, que eso no se le va a quedar", dijo. "El día que ya haiga, que se pueda enviar", dijo, "usted me envía ese pedido", dijo, "pero lo importante es que de adelante". Uy, sí nos pusimos en marzo como en noviembre. Yo creo que como en noviembre terminamos.

Sí, (ríe) las... las mil unidades por ahí. Sí. ¿Entre cuántas?

Blanca: Pues eso siempre éramos, como unas quince personas, dieciocho. (ríe) Juepucha, eso fue una bendición para todos. Y ya iba terminando ese pedido cuando ya me mandó el otro. ¿De verdad? Sí. Y ese señor fue el que, gracias a Dios... Que levantó esta... Levantó esta empresa y no dejó que se cerrara. Qué bueno, gracias a Dios. Dios le bendiga a ese hombre. Y él se ha sido como dice él: "Sí, señor, yo puedo tener el trabajo que tenga ahí en medio". (ríe) Lo que sé era la señora, porque él fue por la señora de Australia, que él vio la foto, ¿no? Y él le dijo a ella que de dónde era. Entonces ella lo único que le dijo: "Curití". "¿Y que cómo se llamaba?" Y la señora no le dijo, porque claro, ella diría así. Pero él se... él se tomó las imágenes y se dijo: "No, yo me voy pa Curití, porque yo sé que a ella la tienen que distinguir".

Y llegó hasta usted. O sea, él la venía buscando a usted.

Blanca: Sí. Y él ha sido, mejor dicho, y aquí ya hay más artesanos trabajando con él, porque él me ha dicho: "Bueno, que necesito esto, doña Blanca, ¿quién hace esto?" Yo le digo: "Fulana de tal". "Y usted me lo recomienda, que yo no sé qué". Le digo: "Sí, hágale". Compatriota trabaja también. Mmm.

¿Y, y cómo se llama el hombre? Santiago.

Blanca: Santiago. Don Santiago... Y él exporta. Bastante. Imagínense. De la pandemia pa acá ha estado. Y hay veces que, que-

Prácticamente ustedes están es tratando de llevarle esto, de cumplirle a él lo, lo que pide, porque-

Blanca: Claro, él es el primero que hay que cumplirle- Lo que él necesite. Exacto. Así yo tenga más pedidos, él me describe: "Necesito tantas unidades, doña Blanca, búsqume tal cosa", yo estoy ahí. Y ya, por lo menos, ya es un cliente que, por decir, yo he adquirido ya muchas cosas con él. ¿Por qué? Porque yo le digo: "Don Santiago, es que tal cosa, es que imagine que necesita nueva plata pa... ¿Cuánto necesita, doña Blanca?" Entonces, yo le digo: "Bueno, necesito tanto". Yo se lo voy a ir cancelando, van descontando. Con, con trabajo. "Listo, hágale". Y de una vez la plata a la cuenta. Entonces, eso ha sido una... Claro. Ayuda grande.

Qué bueno. Qué bueno que usted... que... que haya llegado a usted (ríe) el señor Santiago y la tenga ahí...

Blanca: Sí. Y así- Hay clientes que llegan, como se dice, mmm, en las ferias. Las ferias son muy buenas, por eso, ahí consigue uno clientes. Eh, ya el voz a voz, porque sí, ya un cliente tiene una alfombra y ya le llegan los amigos. Aquí me han llegado muchos clientes de esos. Sí. Y miran y: "Ay, mire, que... (bocina) Esto, esto lo hace fulana de tal" y me, me llama: "Es que yo fui a tal lado y vi esto". Pues eran sus productos, me gustaron y así. Y así va uno día a día, gracias a Dios, y nunca... Pues sí. Hay momentos, semanas o meses que dice uno... Un poquito bajito. Sí: "Oiga, ¿no se ha acordado de mí? ¿Qué será?" (ríe) Y cuando uno menos piensa, llega.

Vuelve y llega.

Blanca: Sí. Y que mantiene uno el trabajito aquí en la casa. Por lo menos yo con eso, el trabajo de esto, pude criar a mis dos hijos ahí con ellos. Siempre. No tuve que dejarlos por allá y decir: "Ay, me toca dejarlos y salir a las siete de la mañana y hasta las cinco de la tarde llevo a verlos". No, estaban con uno.

Qué bueno.

Blanca: Ahí entre el fique y la mota, pero ahí (ríe). Ahí salieron.

Qué bueno. Doña, doña Blanca, yo quiero preguntarle una cosa ya re-respecto al material.

Blanca: Ah, lo que es el fique, pues eso lo cultivan aquí en las...

¿Existen diferentes tipos de fique o el fique es un, un solo fique?

Blanca: O sea, él viene en dos colores, que es el blanco natural y ya el moreno natural que llamamos cuando ella se madura, se pasa de, le dicen, ¿no? Dice uno que se pase de cortar y está muy madurito y al sacarlo queda así moreno.

¿Cómo es más o menos el proceso del fique? O sea, entonces, desde... uno... el fique es en sí unaaa, eeeh, una hoja.

Blanca: Sí. Y... Está la mata y ta con las hojitas y eso le... cada tres meses le quitan, por decir, seis, siete hojitas.

Cada tres meses se le, se le retiran seis, siete hojitas. El proceso es ponerlas a secar. ¿Cómo, cómo más o menos?

Blanca: No, lo sacan en la máquina. Ahora como hay máquina de gasolina... Ah, ¿y cómo, cómo es eso? ¿Cómo es, cómo es la cuestión ahí? Eso la meten en una, una máquina y la van jalando. Así fresquita, la hojita.

Sí. ¿Cada cuántos meses es que se tiene que dar?

Blanca: Tres. Cada tres. O si ya de pronto, lo que digo, cada por ahí tres, cuatro meses, entonces ya se está madurando. Entonces sacan las dos, los dos (pausa de dos segundos) colores, ¿sí? Queda en blanco y moreno, que es así como los que ve ahí. Sí, los veo ahí, los... el más blanquito, el más morenito. Y ya el blanco que uno compra, pues ese, ese ya lo tintura uno de la forma que uno lo quiera sacar el color.

Y, y entonces, esto... cada tres o cuatro meses se le, se le pueden cortar seis o siete hojitas y ella vuelve y brota.

Blanca: Sí, ella va echando el cogollito y va... ¿Sí? Donde uno la corta, vuelve, vuelve, va echando. O sea, ahí no, sino que el cogollo, como la mata de sábila, ella va echando,

¿sí? ¡Aaah! Sí. Ya.

Blanca: Y ya cuando florece y que echa como una vara hacia arriba y echa flores, ahí sí se acaba la mata. Hasta ahí... Ya, hasta ahí, esa fue la (?). Pero eso es muy... Mejor

dicho, es que eso puede-- una mata de fique yo creo que puede durar hasta qué, unos 40, 30 años.

Treinta, cuarenta años dando, dando fique, produciendo fique. Entonces, podríamos decir que es bastante sostenible el tema de, de, del cultivo del fique, ¿cierto?

Blanca: Sí, lo que pasa es que ahorita, pues lo han tumbado mucho por el problema, por el asunto del café, ¿sí? ¿Del qué? Del café.

Ah, y entonces tumban el fique pa, pa sembrar café. Pa sembrar café. Que porque dicen que le, que le da más. El café está de-- el café está de moda ahorita con todo eso de que están pidiendo mucho por fuera, está subiendo mucho el precio del café.

Blanca: Pero entonces hay agri-- hay agricultores que también han mirado el lado bueno y que dicen que... Un ejemplo. Bueno, esta semana usted... Porque el café es cada año, ¿no? Mmm. Mientras el fique sí puede ser cada tres meses o sssees el mismo dueño, el de la finca, o ahí le quita unas hojitas esporádicamente, las saca, arregla su fique y tiene su platica de una vez. Mmm. Entonces eso es otra ventaja.

También es bueno tener, tener uno ahí- Una platica de fique. Mmm. Y entonces la pasan así, ahora la pasan por máquina y la, la, la, la hilan así, bueno, sacan-

Blanca: La sacan y se lava y la ponen a secar. ¿Cuánto dura secando aaah la mata de fique? No, eso depro-- depende del clima,

¿sí? Pue-- pero un promedio de tres días, una semana, dos semanas...

Blanca: No. Yo por lo menos aquí extendiendo fique que tinturo, uso la misma, mojado. Si está haciendo buen sol, en tres horas ya lo... Listo, seco.

¿En tres horitas? Sí. Eso es rapidico. Sí. Y cuándo... y pa... de que está fresco a que se seque pa que, pa, pa hacer esto...

Blanca: Ya después de estar seco, ya no es sino entonces encebarlo, escarmenarlo y ahí sí pasarlo a hilar. Y al hilado, sí, lo que le digo yo, lo que la persona le rinda. Hay personas que-

Escarapelar es que usted llega y lo coge y lo, lo, lo pasa así... Escarmena, sí. ¿Escarmen-- escarmenar? Escarmenar, sí. Escarmenar es, es... Yo he visto... La máquina esa que tiene todas las puntillas. Tiene como unas, unas puntillas, entonces uno empieza... Uno empieza, empiezan a cepillarlo así, que le hacen así. Mmm. Y luego, entonces, lo estiran, lo estiran, lo estiran, lo estiran y, y lo-- como que hacen aquí un rollito, yo vi. En las, las máquinas hiladoras lo van hilando. Y ahí empiezan... Ahí empieza así, entonces uno tiene que darle hilo constantemente.

Depende de cómo lo quiera hilar. Uno hace finito el hilo, delgado. Y dárselo, dárselo constantemente para que él... esto, no se vaya... y quede bien.

Blanca: Sí, así, y, eh, y lo... Ya el proceso, pues sí, lo que le digo yo, hay que pal tinturao lo pone uno a hervir, depende el color, una hora.

Desde, desde que uno corta las hojitas hasta que uno tiene este rollito, ¿cuánto tiempo tiene que pasar? ¿Cuántos días pasa uno en ese proceso? (pausa de tres segundos) Póngale.

Blanca: Eeeh, ¿qué le digo? Por ahí un día, ¿qué? Sacándolo, lo lavan, al otro día que lo sequen, dos. Y por allá, creo que al tercer día ya hay fique para hilar. Sí, entonces, por ahí cuatro días ya- Ya pa tener un rollito de estos. Mmm. Sí. Y que... Mi pregunta era... ¿El sebo es como esa cosita brillante? El sebo es lo queee le da lo... (música) el sebo el ganau, eso lo, lo derriten y con eso se... Aunque ahora ya dicen que no, que eso no se debe usar, que es la mantequilla. Pero la verdad, yo siempre mi tradición ha sido el sebo, porque ya yo he mirado y he sacado unas conclusiones de diferencia del fique con mantequilla al fique con sebo.

¿Y todo esto ya está encebado? Eso sí. Pero eso se enseba después de que ya se hiló y se tinturó.

Blanca: No, antes. Antes. Cuando lo van a escarmenar, lo enseban. Aaah. Aaah. Sí. O sea, lo embadurnan en manteca y, y- Sí, se pasa así, se enseba y enseguida se... Ya. Entonces, cuatro días para tenerlo así...

Entonces, ya después, cuando usted lo tiene así natural, entonces, usted ahí es que decide si lo deja natural o si le va a aplicar algún tinte.

Blanca: Es correcto, cuando ta así en rama. Ya. Como quien dice, a los cuatro días que estábamos hablando de que se gasta para secarlo, ya listo para hilar, ahí es donde uno decide: lo dejo para natural o lo tinturo.

Antes de hilarlo. Antes de hilarlo. Antes de hilarlo, entonces, usted decide si lo va a tinturar o lo deja natural. Sí. Y entonces, si lo va a tinturar, estos... los, los tintes que ustedes usan es... ¿Compran ustedes colorantes de...?

Blanca: Esos son tintes especiales para fique.

¿Sí? Sí. ¿Dónde los desarrollan esos? ¿Dónde... quién se los inventaría?

Blanca: Eso... eso lo venden, lo... o sea, en Bogotá es donde están las distribuidoras. Pero tengo entendido que hay unos... unas... O sea, como los... ¿cómo le digo yo? Como un ejemplo, como los ingredientes los-- a veces los traen de otros países.

Sí. Y ya ustedes no se molestan de eso, ustedes simplemente compran ya el tinte para el fique.

Blanca: Sí, que quiero un kilo de color azul, verde, y ya lo mandan a uno.

Y los colores de ustedes ya los piden así tal cual se los muestren en el catálogo o ustedes van mezclando y van probando a ver cómo...

Blanca: No, eso sí, ahí toca hacer mezclas, a veces.

Ustedes van ahí probando y hacen sus pruebas de color a ver cuál les pare más bonito y van ahí mirando.

Blanca: Sí, o sea, los primarios lo venden a uno así, ya si uno quiere sacar otro color.

Entonces, digamos, para sacar ese naranja, usted llega y coge tantico amarillo, tantico de rojo. No, ese ya viene directo.

Blanca: El naranja ya viene directo. O ese morado, entonces para el morado, entonces... El morado también ya viene directo.

¿cuál ha hecho usted así como una mezcla de los que tiene allá?

Blanca: O sea, por decir que le dicen a uno: Yo quiero ese verdecito como más oscurito, que yo no sé qué, entonces empieza uno a hacerla.

Empieza a echarle tantico azul o tantico del otro y para que vaya oscureciendo. Esos colores que están allá son diferentes. Esos yo creo que sí los hizo usted, ¿cierto?

Blanca: Esos son los del señor este, los que él exporta. Esa paleta de colores yo no se la puedo vender a nadie, a nadie, porque sí, es exclusividad de él.

Y esos colores, estos...

Blanca: Esa es la mayoría de colores, sí, me tocó yo misma...

Usted misma los desarrolló con su máster y ese es esto, digamos, secreto de ustedes ahí...

Blanca: Sí, yo tengo las...

Como quien dice, las fórmulas para ese color. Muy bien. O sea, ahí ustedes manejan esa exclusividad de ustedes para con el cliente Santiago, el señor Santiago, ¿sí?

Blanca: Sí. O me manda las fotos: Mire, doña Blanca, ¿usted me puede sacar este color?. Entonces, empieza uno... Esos colores están muy bonitos,

me gusta porque son menos saturados, son más opaquitos, están muy bonitos.

Blanca: Y este sí soy otra clienta también nueva, también me salió muy bien, también fue recomendada por otros clientes que sí. Entonces, así es como el día a día.

Doña Blanca, ¿Todo el fique sirve? O sea, ¿todo el fique sirve o usted en algún momento...? Hay que clasificarlos. O en algún momento usted dice: No, este fique no es tan fino, no me sirve para eso, me toca usarlo para esto otro.

Blanca: Eso, sí.

Háblame un poquito de eso, ¿cómo es la cosa?

Blanca: O sea, hay que hacer la clasificación. Si es para colores, así, por decir, para sacar blanco, el fique tiene que estar bien bonito, sin negros, sin nada. Si ya va un color negro, pues no importa que esté manchado, porque se lo cubre. Se tapa, se cubre. Y así. Ya a veces que: Ay, que necesito fique escarmenado, pero que sea largo, entonces toca clasificarlo.

¿cómo es eso? ¿Cómo es lo del fique escarmenado largo?

Blanca: Porque entre una libra de fique viene a veces caejos largos y cortos. Y hay clientes que les dicen a uno: Es que quiero, por decir así, en rama. Quiero cinco kilos de fique en rama, pero que estén largos. Eso uno lo clasifica. Los calejón más largos los va sacando. Y el más corto, pues lo utiliza uno.

Ya. Sí. Y entonces, pero todo el fique sirve, solo que hay que saber para qué va a servir.

Blanca: Sí, todo sirve.

Entonces, ¿no hay así como mucho desperdicio en el caso de ustedes?

Blanca: Pues no. No se descarta. A veces depende, como en el verano que saquen fique, sí sale como con mucho cascarón. O sea, no sale bien defibrado, bien lisito, queda como con cascaritas. Con cositas. Entonces, ese sí a veces es maluco para tejer, porque como que si usted lo pinta en azul, el cascarón le va a salir ahí.

Entonces, ¿ese usted lo usan para qué?

Blanca: Ese a veces lo sacamos para hilar, para ustedes hacer estas madejas, que eso va Esto. Eso va cubierto ahí, no...

Entonces, realmente no es que se desaproveche así mucho, sino que...

Blanca: No. Y lo que es el desperdicio de la mota, que es esto, que es ya lo que se le saca cuando descarmena, eso es lo que tinturamos y hacemos los tapetes. Porque el fique es este, ¿sí? Y esta ya es la mota que da este. Me estaba dando cuenta que parece como lanita. O sea que el deshecho, por decirlo de alguna manera, del otro, entonces usted lo aprovecha y hace el tapete. Es correcto.

Y hace otro producto espectacular. Espectacular. Entonces, me parece que todo lo que usted me ha dicho hace que el fique sea algo bastante sostenible. O sea, no es como, por ejemplo, le pongo un ejemplo, el café, usted coge el café y entonces la cascarilla. Entonces, ya eso es un desperdicio, es un desecho. No hay alguien que coja eso y haga algo con eso. Luego, entonces, que lo granan, que lo separan y que luego queda la pasilla, y entonces la pasilla después... Hay muchos residuos del café, por así decirlo, en muchas partes se van perdiendo cosas del café.

Blanca: Sí, no, el fique sí, por ahí lo que ya hicieron el unchi. El que se aprovecha. O el unchi, de igual manera lo utilizan para abono las matas. Lo que sea, queda para algo. Y por decir, la mota, que a veces dicen que no la usan, la botan a los árboles y eso es una buena- Y eso sirve hasta de abono. Claro, abono, sí.

Mejor dicho, entonces, bacanísimo el tema del en ese sentido. Doña Blanca, en sus palabras así muy sencillas, ¿usted cómo definiría, de la experiencia que usted tiene, cómo define usted el fique, digamos, la textura? Cuando usted trabaja el pique, ¿usted cómo lo siente? ¿Cómo lo define usted? Es un material.

Blanca: Ese siempre es, como decimos, rústico.

Rústico.

Blanca: Sí. El rústico. Hay que pronto hacerle un tratamiento, un tratado para que sea más suave. Se le puede hacer. Hay que mojarlo, calentarlo. Sí, hay que echarle un suavizante o algo para que él suavice, porque él a veces es áspero, como le dice uno. Rústico, o sea, áspero, sí. Entonces, porque eso cuando uno hilaba y hacía los sacos, brotaba uno sangre por ojos de eso. Eso lo rompía uno aquí. Esto lo cortaba uno así. Siempre ardían esos dedos, quería que mejor dicho.

Siempre es complicado trabajar un poco el fique.

Blanca: Y si teje uno, a veces la aguja también le desempolla. De verdad. Sí, eso tiene. Pues ya ahorita uno ya no, ¿no?

Con la experiencia suya, pues ya... Ya no, uno no... Pero hay que trabajar veinte años pa tener la expe- Treinta años para tener la experiencia suya. Eso no es así. Doña Blanca y... Bueno, eh, ¿qué...? Pronto, más o menos, ¿qué técnica...? De, de su método, ¿qué técnica o qué herramientas, eh, usted nos puede compartir de lo que

usted hace? Por ejemplo, usted para trabajar... bueno, a veces lo hace solo con las manos, pero a veces también usa agujas. ¿Cómo son las agujas? Yo no, no, no las conozco.

Blanca: Las agujas hay de diferentes formas para trabajar.

Depende de lo que vaya a...

Blanca: Sí, por lo menos estas son las de tejer estas dos agujas.

Dos agujas es... Que trabaja con las dos así va...

Blanca: Sí, va uno haciendo la tira y la tira y ahí une y hace las alfombras. ¿Estas? Sí. Uy, tan bonitas esas. Y ya, por decir, para este tipo de orillos que se le coge ahí, entonces ya utilizamos estas.

Ah, esa es más chiquitica, es diferente.

Blanca: Sí. Y ya las otras son las de croché, que son como, vea, como un garabatico.

Ah, yo las he visto.

Blanca: Esa. Esas son las herramientas más utilizadas para... lo menos aquí en este taller, eso es lo más que nosotros utilizamos.

Doña Blanca, ¿cuántos tipos de tejido usted maneja? De, de, o sea, digamos, usted me dice que dos agujas, eh, eh, ese bolso se ve diferente el tejido.

Blanca: Sí, esos, eso se trabaja en varias, esto...

Los tapetes son de otro tejido. ¿Cuántos-?

Blanca: Estos son de... Estos son en telar. Ah, lo haces allá. Vertical, horizontal. Ah. ¿Cómo...? Es que- Esa está horizontal. Horizontal. Eh, lo otro ya es tejido dos agujas, tejido en croché, eh, tejido en trenza, que se va haciendo la trenza y uno la va cosiendo. Es otro... técnica. O sea, son varias técnicas que se manejan. A veces se complementan dos técnicas así.

Y ¿hay alguna puntada que usted... haya sido inventada por usted? ¿Que usted la haya... se le haya ocurrido y usted la haya desarrollado usted solita, probando o mirando?

Blanca: Pues lo único que hemos probado y hemos hecho aquí en este taller, que al parecer no lo han hecho en ningún otro tra-- taller, es hacer combinación de este tejido de telar con el dos agujas.

¿Y, y ese cómo, cómo hacen si ese se hace allá y este se hace con la otra?

Blanca: O sea, se hacen las tiras y se van uniendo las, las piezas. Se teje una parte, por decir, de este, enseguida se le pega, por decir, en dos agujas, aquí se le pega... Ah. ¿Sí? O en la parte de arriba, abajo. O sea, se combina como los dos tejidos.

Ah, pero entonces, y, y, o sea, porque, pues, digamos, antiguamente, pues, el costal se hacía... ¿Cómo se hacía el costal? ¿Cómo era la puntada del costal?

Blanca: Así, lo mismo que esto. ¿Sí? Sí. Lo que pasa es que esto como es más grueso, él tupe. Pero si uno se pone a hacerlo como... O sea, así en fique, él queda como el costal.

Ah. (ríendose) Ese se ve tupido por lo que ya él se despeluca así cuando... Ah, ya, ya, ya. Ah, no, entonces digamos que ustedes con las mismas técnicas que aprendieron-

Blanca: Sí, con eso va uno como cambiando es esto...

Y ustedes ya con eso les da para hacer... Mmm, no, no han sen-- no ha sentido usted que, que ha tenido que inventarse algo nuevo.

Blanca: No, porque hay muchísima clase de puntadas que uno las puede utilizar en lo del fique. Eh, o sea, ennn pasadas a tejerlas en fique, ¿sí? Porque hay muchas puntadas que las hacen, por ejemplo, en algodón o en otras técnicas.

Y esas usted las podría también adaptar al, al, al-

Blanca: Entonces las adapto al fique.

Ah, bueno, pero esas son las que usted trabaja y con esas usted ha... Todo este tiempo ha... se ha resuelto.

Blanca: Lo único es que se va haciendo, por decir, este bolso lo puedo hacer en dos o tres técnicas de puntadas, ¿sí? Que una a medio punto, con puntada de arroz, puntada altooo, puntada cruzada, ¿sí?

Ah, entonces sí hay diferentes... hay diferentes puntadas que usted- Sí, nombres de puntadas sí hay diferentes. Por ahí, ¿cuánto maneja usted de esos? De, de, de diferentes puntadas.

Blanca: Yo manejaría como unas cinco. Más o menos cinco. Cinco, cinco puntadas diferentes. Sí.

Puntada alta, cross, me dice... ¿cuál era otra?

Blanca: Puntada de arroz. De arroz. Medio punto, punto alto. Y eso es como se ve el patrón, como... como- Sí, como que eran un bolso, porque a veces... Pues eso lo he aprendido yo como también he trabajado con diseñadores de artesanías de Colombia. Entonces uno como que les aprende, se da cuenta. Ajá. Que dicen que un producto se ve mejor, o sea, no verlos como todo plano, sino... ¿sí? Sí, más dinámico. Eso, que usted le vea diferente. Usted puede andar aquí todo curitío, usted ve este bolso, un ejemplo, ¿no? Ya usted llega aquí, mira esa canasta y dice: "Ay, mire, aquí le hicieron esto diferente. Esta puntada es diferente a las que yo he visto". Entonces eso ya es un-

Un valor agregado- Digá-mo, digámoslo así. Ah, bueno. Ah, pero entonces chévere que ya con lo que, con lo que usted sabe, ya usted se ha prácticamente podido defender en todo lo que le mandan a hacer.

Blanca: Sí, ya uno... Porque la mayoría de clientes le piden a uno muchas sugerencias. Le dicen: "Usted, no, usted que lleva to' ese tiempo, usted ya tiene qué... Yo quiero tal como aquí así, ¿usted qué me recomienda? ¿Así? ¿Lo hacemos así o no?" Entonces uno le da la... ¿sí? La sugerencia.

Doña Blanca, ¿y usted qué tipos de, de, de diseños tiene? Por ejemplo, aquí veo este, este bolsito, está muy bonito así, digamos, combina una, una puntada con la... Esta, esta de la mitad, ¿cómo se llama? Esa es puntada cruzada. Esta es cruzada con... Medio punto. Con medio punto. Y este diseño es suyo, o sea, ¿ustedes lo desarrollaron ahí más me- o este también más menos lo manejan aquí también?

Blanca: No, eso lo manejan acá en todas las partes. Lo único, de pronto, que yo le hago es, por decir, las cargadoras diferente. Un ejemplo, ¿no? Sí. Entonces... O le hago otros colores diferentes. Entonces, eso ya se ve diferente a lo normal que usted dice, ¿no? Que ve.

¿Y este entonces es otro diferente? ¿Este es como otro diseño? Y estos son los canásticos, están lindos. Estos son los canásticos. ¿Y esto qué es?

Blanca: Ah, eso fue cuando fuimos a la primera feria, que ya... como a la segunda feria, al frente de nosotros había un stand con esa...

Ah, entonces, de otro lado.

Blanca: Entonces, mi hijo se hizo muy amigo de la señora, o sea, ella le cogió como cariño, ¿no? Estaba pequeñito, como diez años. "Ma, le voy a regalar la carretilla". Y la señora le dio la carretillita, la tiene ahí. Sí.

¿Y ese que está al lado como de esa bolsita? ¿Eso es hacer una... ? ¿Es como un tejido? ¿Esta, la negra?

Blanca: Eh... Ah, eso es una bolsa.

Mire, tan bonita. Qué pena. Esta.

Blanca: Ah, eso es una malla, sí. Ese es otro tejido. Es como otra puntada.

Eso, sí. ¿Esta puntada cómo se llama?

Blanca: Esa es punta alta. Punta alta.

¿Y cómo se llama la punta de la malla?

Blanca: Esa puntada es, eh, punta de malla.

Ah, ok. tan bonita es esta, estas bolsitas, muy chéveres. Ay, juepucha. Oiga, doña Blanca, entonces, ¿usted cuántos, cuántos tipos de productos maneja así? Bolsos...

Blanca: Tapetes. Tapetes. Individuales. ¿Individuales de mesa? Sí, tapetes de mota, tapetes de telar, tapetes de nudo, tapetes de dos agujas. De mota. De mota, ah, de así...

Tapetes, bolsos, ¿qué más han hecho por ahí? Sombreros han hecho, por ejemplo.

Blanca: Pues yo casi esa línea, no la... no la desarrollo.

Tiene compañeros, colegas que sí... Que hacen, sí. ¿Sombreros? Sí. ¿Qué más hacen así en el fique?

Blanca: Sombreros, eh... canastas, roperos... ¿Roperos? Sí, o sea, para echar ropa sucia, cosas... Cortinas. Cortinas. Bolsas ecológicas, por lo menos Patrocinia, ella es, es pionera en lo que es bolsa ecológica. Ella sacó una bolsa ecológica muy bonita y se vende... O sea, la gente la-

¿La doña Patrocinia también es acá en Curití?

Blanca: Sí. (ladridos) Ella sí. Ella es maestra artesana, ella tiene sus años.

Ella es la maestra suya.

Blanca: Ella es la maestra mía.

Me gustaría saludarla.

Blanca: Pero ella el día de hoy, si no en la tarde, no está disponible.

Sí, bueno. Ya después nos tocará cuando podamos volver. Sí, no, ella sí, esa sí tiene más historia que yo, imagínese.

Blanca: Claro, esa sí tiene los-- la mamás todavía.

La suya y más pa' atrás.

Blanca: Y lo bueno de ella es que ella tiene ya varios, digo, como decimos, varios hijos de talleres ya. Creo que si no estoy mal, ha sacado como tres talleres ya adelante. El mío. Y de otras dos señoras.

Qué bueno, qué muy buen... Muy bueno esto, muy buena persona la- O sea, ella no es en sí lo que yo le decía. No es envidiosa ni nada. Está en busca de que la gente progrese y todo, qué bueno. Superbueno.

Blanca: Sí, ese, ese legado sí lo tiene ella, mejor dicho.

Y, esto... Su merced. Eh... (pausa de cuatro segundos) Ay, ese sombrerito. ¿Dónde? Ah, ¿ese sombrero lo hizo usted? Doña Blanca.

Blanca: No. Ese fue que mi hija tenía que dar una presentación y entonces una de las tejedoras, ella tejía, tejía. Entonces, mi hija necesitaba un sombrero de fique, entonces yo le dije: "Hágame ese sombrero, porque necesito para la muchacha". Entonces, ella... Para la niña, porque cuando eso era niña, estaba en la escuela. Entonces, ella me lo hizo. Pero no, yo esa línea no...

El Curití es muy reconocido por el fique, ¿no? Sí. ¿Por qué es eso, doña Blanca?

Blanca: Porque este pueblo... Es que lo otro es que como este es pueblo de tejedores, ¿no?

Y acá, y acá, o sea, el fique, el fique se cultiva es acá. O sea, el fique es de acá.

Blanca: Acá y en Mogote, San Joaquín. Aquí se trabaja fique mucho de Mogote, San Joaquín, aquí a los de aquí de Curití.

¿Y, y, y de dónde viene esa tradición de tejeduría acá en Curití? De, de ma... ¿O siempre ha estado...?

Blanca: Pues eso, eso es como de los indios... Sí, de allá viene. Desde por allá, desde los Guanes viene la, la parte de la tejeduría. A lo que yo más o menos he escuchado, eso viene de los indios Guanes.

Y eso ha-- se ha quedado, se ha quedado, se ha quedado. Nosotros hemos visitado varios museos en los que hemos visto, por ejemplo, en, en Bucaramanga, en el centro de Bucaramanga, está el Museo Casa de Bolívar, si no estoy mal. Sí. Y allá, esto, tienen conservados varios, varias muestras de, de tejidos guanes, ¿sí?

Blanca: Y hay otro museo en Bucaramanga que está en la...

¿En el cementerio? En la casa... eh, la Casa de la Cultura, la Piedra del Sol, don Julio Galán.

Blanca: Algo así. Yo qué sé. Se llama, yo no sé cómo es que se llama ese museo, porque allá vinieron a hacerme una entrevista también de eso, de...

Es que yo vi en un museo (ladridos) el cepillo ese, bueno, con el que... Escarmeno, la escarmenadora. Eso, todo eso estaba montado. Y como, donde, o sea, se veía el fique pasando por eso y como al final donde lo hilan, pero no me acuerdo en cuál de todos los museos lo vi. Yo no me acuerdo haber visto eso. Yo sí lo vi, de pronto lo vi en el de Guane. En el de Guane.

Blanca: Sí, yo no sé si yo a veces tengo por aquí videos. Todo el tiempo le explico a los muchachos cómo es eso. ¿

Y usted cómo ve la cuestión acá, el fique, doña Blanca? ¿Qué tan importante es el fique aquí en Curití? ¿Cómo, cómo es la cuestión aquí en la... digamos-

Blanca: ¿En la zona?

¿Ustedes son bastante aquí orgullosos en Curití de, del tema del fique y todo eso? ¿Lo-- es un tema-- los enorgullece el trabajo de ustedes y todo?

Blanca: Claro, porque la mayoría de habitantes, eh, vivimos de, de ese trabajo. O sea, aquí en Curití, lo que es el fique y la minería es lo... Eso es lo que... O sea, es el sostenimiento de todos nosotros.

Entonces es muy importante para ustedes-.

Blanca: Porque si no hubiera por lo menos lo de la artesanía, vería mucha gente... O sea, porque uno dice, por decir, mi taller, que dicen los que es pequeño, ¿sí? Hay veces que se ocupan hasta veinte personas. Mmm. ¿Sí? Por tarea sí, pero sí. Y así, consecuencia, o sea, sigue la secuencia, por decir, de los otros talleres. Entonces, hay mucho... mucha mano de obra que vivimos de eso. Eh... (pausa de cuatro segundos)

¿Cómo usted conectaría, digamos, o cómo ve usted su trabajo en relación a la

tradición aquí de Curití de, de los, de los tejedores? (pausa de tres segundos) ¿Cómo, cómo relaciona su merced el trabajo que usted hace de tejeduría con la tradición que hacen acá? Por ejemplo, eh, su merced cree que, que... que usted sigue aportando también a, a que, a que se mantenga viva la tradición del, del tejido.

Blanca: O sea, eso es lo que a veces por lo menos patrocina y es una que ella lo ha dicho, que la artesanía llegará el tiempo de que pronto no hay mano de obra, porque los jóvenes, muy poco el joven que se interesa por, por esto, ¿sí? Porque el joven es de, de, de trabajos, como decir, como quien dice: "Yo hago y, y es rapidito y me gano la plata y ya", ¿sí? Esto es de mucha paciencia, es un proceso. Esto es de mucha constancia, paciencia, procesos. Entonces, eso es. Lo otro es que, por lo menos para el hilado, los jóvenes no saben hilar. ¿Sí? Todo lo que usted ve de hilad-- de hiladura es todas personas ya... póngale ustedes cincuenta pa arriba, cuarenta. De ahí para acá, usted pone a buscar un muchacho joven, yo creo que no encuentra uno.

Verdad. O sea, usted dice que actualmente todavía hay muchos talleres aquí en Curití, es una fuente de ingresos fundamental el tema de los tejidos en fique, pero ese trabajo lo desarrollan personas de cuarenta años para arriba.

Blanca: Sí, la mayoría es de esa edad. Ya lo que es tejido, tejido así, que hacer un bolso, que es... sí hay mucha, mucha... Mucho no, sino un tal cual, joven-- jóvenes. Chicas que ellas en los ratos libres se dedican a tejer. Pero si ellas ven otra opción de otro trabajo, prefieren otra cosa que hacerlo.

Ya, entonces, de cualquier forma usted ve que sí se está perdiendo la tradición del fique. Sí. O sea, ya esta generación que viene acá, por ejemplo, los hijos suyos y los hijos de los, de los compañeros suyos, usted ve que ya no están interesados en continuar con mucho con el tema del fique?

Blanca: O sea, en el caso, por lo menos, o sea, de mis hijos, lo que le decía yo a usted, a ellos les gusta algunas, algunos, algunos procesos, sí. Pero- Pero no todo es desde que hilan, desde que todo. No. O sea, por lo menos en el caso de mis hijos, ellos saben la mayoría de procesos. Bueno, mi hijo sí sabe lo que es descarmenar y eso, pero él el hilado y eso, mi hija no sabe hilar. Sabe tejer bolsos, ella ya sabe. Sabe hacer estos acabados, porque ella va a hacer estos acabados, eso es una máquina completa. Sí. Ella en cinco, unos diez minutos ya había rematado todos los tapetes. ¿Sí? Tiene muchísima... Soltura con la mano, mucha destreza. Agilidad en las manos, sí.

Pero entonces ella no... tampoco se ha interesado por ver más atrasito el proceso, cómo es para hilar, cómo es para esto, para eso.

Blanca: Eso, sí. Yo le ha dicho: "Si, si usted quiere seguir con esto, usted tiene que

aprender todo". Yo también... Porque yo le digo: "El día que le digan bueno, quiero que haga una muestra, usted..." ¿Sí? Entonces, pues, dice que sí, que espere, que... Me dice ella: "No, espere que termine y ahí sí, ya".

Porque hay que dedicarse a aprender y-

Blanca: Sí. Y todo eso. Porque todo lo del tinturado, por lo menos yo lo sé, ¿sí? Pero un ejemplo, yo le digo a ellos, a mi hijo, mi hija: "Vea, me tintura tal color", ellos no saben. Que ellos sí siempre me dicen: "Mamá, usted deje todo por escrito, escriba la fórmula", ¿sí? (ríe) Sí.

Doña Blanca, ¿y usted dónde, dónde más que todo vende sus tejidos? Bueno, usted tiene sus dos clientes principales que son el señor Santiago en Estados Unidos y la muchacha de Australia. Sí. Aparte de ellos, aquí en Colombia, de manera nacional, ¿dónde se comercializa más que todo sus, sus...?

Blanca: Los productos de nosotros, lo más que se comercializan es en Bogotá, Medellín y Cali.

Pedidos, pedidos que le hacen o ferias a las que usted vaya y haya conseguido?

Blanca: No, pedidos. A ferias solo voy Medellín y Bogotá.

Pero entonces tiene clientes que la buscan desde Bogotá y Medellín para- Sí. Encargarle. ¿Qué tipo de... qué tipo de pieza le mandan a hacer a usted más que todo esos clientes de acá?

Blanca: Pues los clientes son más o meno-- más que todo es de tapete. ¿Más que todo son de tapete? Individual. Es como más lo de mesa y decoración. Lo que es bolsos, yo más que todo lo vendo en ferias, ¿sí? Sí. Pues Bucaramanga estuvimos como queriendo entrar al mercado, pero es difícil en la misma zona, o sea, vender, ¿sí? Porque como todo mundo conoce el fique, entonces...

No es novedad? Creen que no es novedad o qué?

Blanca: Sí, llegan ay esto es de fique, ay esto es de fique, como que no llama la atención como ir uno a otras partes, sí?

¿Más lejitos es más valorado?

Blanca: Claro, mm. Ya. Sí.

En Bogotá les va mejor y en Medellín les va un poco mejor. Usted cree que como, o sea qué tanto es el interés de de los clientes y de la gente que viene a visitar por la artesanía de fique y más que eso pues por la historia, o sea que le compran a usted

el bolso no porque está bonito sino porque lo hizo usted con, a mano, en fique, eh, artesanalmente, que le interesa la historia de que de acá de Curití, me explico?

Blanca: Pues eso hay como de todos, de toda clase de clientes.

Digan que solo les, ay tan bonito y se lo llevan. Pero usted siente que hay personas que también les interesa llevar las cosas porque tiene el trabajo, porque es hecho a mano, por porque lo hicieron ustedes acá.

Blanca: Sí, la mayoría de clientes sí reconocen mucho eso. O otros por la historia, ¿sí? Que a veces le preguntan a uno, bueno y usted qué tal cómo empezó, entonces uno como que les echa la historia y eso, ay qué bueno. (risa) No, queremos apoyarlos, que esto, que me gusta, que sí.

O sea que sí, sí los clientes encuentran valor en en en eso, en los productos más allá de listo está bonito, pero pero aparte de eso hay un trabajo detrás artesanal, todo un proceso y una historia, un legado de de artesanía aquí en Curití del fique. Eh, entonces uno compra también por impulsado por eso, cierto? Si hay gente que es así?

Blanca: Claro, sí, hay clientes de esos.

Ok.

Blanca: Y hay clientes de muchos años que unos dicen uy este señor o esta señora todavía me gusta. Todavía la buscan para comprarla. Sí. Incluso o sea hay, ahí tengo una clienta como de unos qué, por ahí unos diez años y ella hace como un año me llamó, me escribió: Oiga doña Blanca imagine que yo y fulana yo hace tantos años le compré una alfombra y está mejor dicho intacta, qué trabajo. Entonces sí dice uno... Que estoy contenta. Sí.

¿Qué siente usted de saber que...? A usted le ha pasado alguna vez que usted va por ejemplo a Bogotá y se encuentra con alguna cosa que usted haya hecho? ¿Le ha pasado? ¿Le ha pasado que usted va a Bogotá y se encuentra un tapete de los que usted hace?

Blanca: O sea que los encuentren o si no clientes que llegan y me dicen: Ay usted doña Blanca ay mire que usted me hizo este tapete y le muestran a uno la foto. ¿Se acuerda? Entonces uno pues a veces se acuerda desde tanto así. Sí. Está muy lindo, la felicito, qué buen trabajo que hacen, sí, todo eso.

Sí, sí le pasa. Por ejemplo, la señora del bejuco nos contaba que ella digamos fue por allá a Cartagena, fue por allá a Bogotá y se encuentra, a Santa Marta, y se encuentra las, las cosas para lámparas que ella hace y esa la hice yo. Y se llena de

orgullo porque dice mira mi trabajo terminó acá y está y la gente lo admira y toma fotos y todo.

Blanca: No sí eso o sea no pues yo no he encontrado no han llegado a eso pero sí.

Pero sí se encuentra usted con los clientes suyos y le...

Blanca: Los clientes me dicen sí. Le muestran las piezas que usted hizo hace tiempos y todavía están ahí. Mire el trabajo que usted hizo, que no sé qué.

Eso es motivo de orgullo, ¿no le parece doña Blanca? Que que todo esté, su trabajo está intacto y y y la gente todavía se acuerda de usted y la valora y todo.

Blanca: Claro, sí, eso llena uno de de de mucho valor más como quien dice uno uy sí, esto sí, sí. Porque a veces la verdad uno mismo teniendo las cosas como decimos uno no valora cierto hasta después como que uno reacciona y dice yo una vez llegó un cliente aquí y y se puso a hablar conmigo y me dijo que me felicitaba no por el trabajo y todo que muy bonito y que y que sí así que era admirable este trabajo y ahí hablamos y hablamos y y ya se iba a ir no y entonces cuando se volvió ella y me dijo quiere que le diga algo entonces yo le dije sí dijo la verdad escuchándola y analizando todo dijo usted su papá le dejó una riqueza mucho grande una herencia muy buena no me dijo así. Entonces yo como que riqueza herencia grande jajaja o sea uno como que lo cogen así como de sorpresa dijo no en dinero me dijo él no lo que él vio como que yo me sorprendí no en dinero en bienes sino su legado de su trabajo porque usted hoy en día donde está dijo es por la tradición porque si usted no hubiera nacido en esa familia, él dijo si no hubiera nacido en esa familia que cultivaban el fique, como usted cuenta de usted a estas alturas, usted no sabería nada de esto, nada, nada, no sabe dónde estaría, me dijo así. Dio una riqueza muchísimo grande que le dio a su corazón. Claro, tenés razón. Sus ancestros, decía él, sus papás, sus abuelos, en fin. Y cierto, uno se pone... Y hoy en día yo le digo a mis hijos, o sea, porque yo no... O sea, estudio, yo no... Yo solo estudié hasta tercero primaria. Yo no quise seguir. O sea, no, a mí no me gustaba el estudio.

De verdad?

Blanca: No. Primero, cuando estaba a los doce años, me tuvieron que retirar de la escuela por el motivo de que mi papá había fallecido, sí. Después ya ingresé y como en ese entonces, pues, no es como ahora, no, que ya están grandes, o sea, muchachos de quince y siete años y están en el colegio o algo normal. En ese entonces era como uno ya grande en la escuela eso ya era mal, sí, sí eso tan grande y ya tan viejo y que estudiando entonces a uno le daba pena.

Ay no, Blanca, usted dejó de estudiar por pena.

Blanca: Y antes pues eso me pasaba a mí porque yo donde me tocaba estudiar hasta la escuela le tocaba a uno como cuarenta minutos. Caminando. A pie. Y entonces uno, pues ya imaginen, yo como 13 años y como uno era, como se dice, uno era del campo y a uno todo le daba pena. Y ya de pronto se encontraban muchachos y empezaban por ahí decirle: Sí, que usted es bonita, que yo no sé qué, que esto. Entonces, uno ya decía: No, yo me voy a coger por allá. No, yo me das pena que eso lo vean a uno por allá.

Que le den tan bonita y por allá dizque si va para el colegio o algo así.

Blanca: Sí, tan grande y ya fuera de que tuviera las pollas trabajando, porque ese era el decir. O sea, eso era como la... ¿Cómo se dice? El decir en ese entonces. Entonces, yo le dije: Ay, no, mamá, yo no quiero estudiar más. Yo me salgo porque yo no voy más por allá, yo no me gusta. Que: No, hija, mire, haga el deber, haga el quinto. Que cuando eso era un quinto primario, eso salía uno como se dice, como salir ahorita, como yo creo que como esto mi hija que hizo el tecnólogo en SENA.

Ya, sí. Eso era bien... Ya sale preparado para... Bien preparado.

Blanca: No, no. Y mi mamá me lo dijo un día: Mire, hija, no quiero que usted después arrepienta. Que me arrepentí, es que yo no me gusta eso, me decía yo. Y como uno era así, chino, a uno todo se le vuelve fácil, todo es que... Yo no estudié más por eso. Y me retiré. Y hoy en día me pongo a analizar, yo hubiera estudiado un poquito más, sería más fácil mi trabajo. Sí, me parece.

Pero doña Blanca, quítese eso de la cabeza. Usted es una mujer joven y tiene toda la vida por delante para seguir aprendiendo. Tiene toda la capacidad. ¿Usted no quiere decir que porque a los 13 años no continúe, entonces ya no puede aprender? ¿Cómo que no? Sí, señora, sí puede.

Blanca: No, es que yo ya... O sea, no, no estudia.

No, no, doña Blanca.

Blanca: Yo me ponía a mirar a mi hija y yo decía: Esto no es lo mío. No, pero es que estudiar... Yo decía:

No. Pero es que aprender no es sentarse a leer un libro y ahí a hacer tareas, eso no es...

Blanca: Y otra vez es así, cuando yo hablo así con ustedes, lo que me dicen, a veces he hablado con personas y me dicen: Pero doña Blanca, ¿usted qué se queja si no estudió? ¿De qué? Me dicen.

Pero doña Blanca...

Blanca: Tiene su trabajo, tiene su empresa, la ha podido ya todos años, sin estudio o con estudio, ¿dónde la lleva?, me dicen. Es usted de sentirse orgullosa, pero una vez como que dice uno no se valora, ¿cierto? ¿Verdad? Lo que ha construido.

La verdad que yo la felicito a usted mucho. Desde que entramos aquí yo sentí como una energía lo más de bonita y tiene usted todos sus insumos aquí lo más de bonito, más ordenaditos. Y es usted una persona muy amable, muy íntegra y yo la felicito mucho por el trabajo que usted ha hecho y todo el recorrido que usted lleva. Y siga así y confíe en Dios y no se crea ese cuento de que entonces porque usted no estudió, entonces no puede aprender. No, señora, usted sí puede.

Blanca: No, sí, a veces una cosa es que no, sí. Pero no, yo a estudiar no... O sea, a mí la verdad no... Me gusta aprender, sí. O sea, pero aprender, o sea, en conocimiento, sí. Exactamente.

Porque... Mire, ¿usted creerá que...? ¿Cuál es la diferencia de que no te hayamos ido a la universidad? En la universidad, ¿usted cree que lo llena uno de...? De: Uy, que muchos conocimientos y muchas cosas. Realmente, lo va a hacer una cosa y eso depende de cada quien, lo que cada quien decida hacer. Dos personas pueden pasar por la universidad y ambos se pueden graduar, inclusive. Y una persona no. Uno puede no saber absolutamente nada, no sabe ni fritarse un huevo. De verdad. Y la otra persona que sí sabe aprovechar, hace algo totalmente diferente. Y es que eso no depende de si usted estuvo allá sentado, porque ambas personas estuvimos en un salón ahí sentados escuchando hablar un viejo tres horas y hicimos cosas y hicimos exámenes y pasamos y nos graduamos. Pero uno no sabe nada y el otro, ¿por qué sí sabe? Porque el otro tuvo la intención de aprender. Estudiar no es sentarse ahí usted: Ay, esto aquí, ¿cómo es eso?. Aprender es tener usted la disposición y la iniciativa, la humildad de reconocer que usted no se la sabe toda y de querer aprender algo nuevo. Entonces, si usted quisiera aprender, por ejemplo, ¿qué es lo que usted dice que siente que le hace falta para su trabajo, que usted dice: Si yo hubiera estudiado, mi trabajo sería más fácil. ¿Por qué? ¿Qué le hace falta a usted aprender?

Blanca: O sea, porque uno cada día ve que todo es más que todo movido por las redes sociales. Que usted que en Instagram, que montó una foto, que ponga tal cosa, publicidad.

Doña Blanca, ni en el colegio ni en la universidad le enseñan a uno nada de eso. Mire, tengo compañeros, yo utilizo muchos programas en el computador para hacer las cosas del trabajo y todo. Tengo compañeros que no tienen ni idea de lo que yo hago y se supone que nosotros vimos materias iguales. Por ejemplo, fotografía. Yo vi

fotografía y yo me dedico a ser fotógrafo. Ahorita yo hago trabajo de fotografía. Y todos hicimos trabajo de fotografía. María Paula hizo trabajo de fotografía. Ella no se mete con eso. Ella cumplió con lo que tenía que hacer, pero eso a ella no le llamó la atención. Ella no se quiso meter mucho por ahí. Ella coge mi cámara y ella no tiene ni idea de cómo se usa eso, a pesar de que ella ya vio fotografía conmigo. Pero yo me interesé, a mí me encanta la fotografía, yo me metí a eso y yo uso programa y yo me meto... Es la iniciativa que uno tiene para aprender, más que sentarse usted y decir...

Blanca: Más que el estudio, más como la...

Más que lo que usted dice, eso no le garantiza a usted que usted aprende. Y muchas veces uno se pregunta, uno ve pelados que no tienen acceso a la universidad y aprenden por internet, por YouTube. Aprenden y aprenden mejor que uno, con más necesidades y más de todo, y hacen las cosas mejor que uno.

Blanca: No, sí, lo que usted dice sí tiene toda la razón, eso es como el interés que uno le quiera.

Claro, mira, Doña Blanca, si usted tiene ahí en el celular YouTube. Sí. Y usted entra allí y puede buscar ahí videos.

Blanca: Lo que le digo yo, lo único que uso es el WhatsApp y ya.

Si usted se metiera... Si usted se metiera a YouTube y por ejemplo buscara aprender, quisiera aprender un poquito más sobre cómo trabaja el fique en otras partes, usted mira ahí un videito, mire, usted entra ahí al YouTube, mire, le muestro. Y usted se va nutriendo y va aprendiendo de ver, como usted dice que usted aprende mucho viendo. Sí, es solo ver. Mire. Este es el YouTube. Algo aprende algo, se le queda. Este, este. ¿Sí lo ha visto? Sí. Entonces, usted se mete y busca acá, vea, por ejemplo, trabajo en fique. Mire. Entonces, salen todos estos videos y le muestran a uno cómo es el trabajo en Fique. Miren, Boyacá. Lo de la lana. Eso es gran video, mire. Mire, ahí comparte la gente, vea. Mira, ahí comparten, muestran cómo trabajan con las máquinas. Los telares.

Blanca: Sí, de pronto es falta de uno como... Sí. O sea, lo que le digo.

Mire, manillas. Mire, aprender a hacer manillas en Fique. Y usted aprende en otras partes del mundo cómo trabajan el Fique, porque no solamente el Fique está acá, el Fique hay en otras partes y usted ve, uy, vea, yo no sabía que se podía hacer o vea ellos cómo trabajan esto. Fique, trabajo ancestral. Y si usted quisiera, usted ahí tiene una escuela. Una herramienta, como decimos. Una escuela, una universidad, ahí está.

Blanca: Sí, a veces uno no valora como cuántas cosas o querer aprender.

Pregúntele al hijo que le enseña a usar el YouTube para buscar y verá, verá cómo aprende usted por ahí viendo videos, viendo. Ni siquiera sentarse usted a como era en la escuela. Pero sí, nomás le quería hacer esa invitación, doña Blanca, que no se cierre ahí, que porque usted no acabó ahí.

Blanca: Sí, a veces uno por como cuento, sí.

Usted todavía puede aprender mucho. Puede seguir inventando y reinventando. Así como al principio se hacía solo costal y ahora mire todo lo que hacen, así igual usted también puede tener sus propias ideas más adelante, con la ayuda de Dios.

Blanca: Claro.

Doña Blanca, bueno, realmente muchísimas gracias por el espacio. Lo último que quisiera preguntarle ya para desocuparla. Muchísimas gracias. Es esto. Bueno, nosotros como tal, lo que nosotros quisiéramos hacer en el caso de que trabajáramos con el Fique, nos interesa hacer como una especie de taller o una experiencia que la gente que no conoce sobre el Fique, que no tiene mucha idea, se acerque un poquito al material, lo conozca, aprenda un poquito del proceso. ¿Usted cree que una persona que no tenga nada de experiencia, por ejemplo yo, yo nunca he trabajado nada en el Fique, sin experiencia y sin nada, yo qué puedo hacer? ¿Qué podría aprender en dos horitas? En un taller de dos horitas, ¿yo podría aprender a hacer un tipo de tejido, una trencita? ¿Qué podría aprender? ¿Qué es lo más sencillo que yo podría aprender?

Blanca: Pues lo más sencillo que uno dice es como hacer un tejido, como una cadeneta, y la aguja así como para ir perdiendo, como oscila, haciendo... Eso es lo más, ¿sí?

¿Cómo es la cadeneta? Es como... ¿es como una tira?

Blanca: Sí. Como hacer una tirita. Sí, una tirita y vas quedando uno con la aguja, así, las argollitas, argollita, argollita, y va... O también, por lo menos mi hija presentó para el SENA, que les tocaba a cada uno llevar, o sea, algo de tejido. Entonces, imagínese, eran 30 compañeros. Dijo: Mamá, yo para allá, 30 agujas, 30 rollos de fique, no. ¿A dónde? Y se puso por ahí, echó cabeza y eso, y se armó unos telarcitos así, cartón, y los hizo y los puso allá todos a tejer. Y eso dijo ella, eso fue rápido, como más o menos como... Tenían 30 minutos para la clase. Y a ella se le ocurrió un telar en cartón y los puso a tejer y sacaron un pedacito de tela.

Un pedacito así como de tejido. Chévere, eso está espectacular. Por ejemplo, si nosotros implementáramos un taller así en el que la gente hiciera su pedacito de tela

y luego le estampe alguna pinturita ahí del nombre que vino a visitar a Curití, o Yo estuve en Curití o algo así, mire, esto lo hice yo. Uy, ¿eso dónde lo hizo? En Curití, esto es en Fique, esto lo hice yo, esta puntada se llama puntada cruzada, lo aprendí a hacer así, el fi que es un material de allá.

Blanca: Yo no sé si tengo foto. Ella me envió fotos de ese taller que hicieron.

Entonces, digamos que hay una oportunidad de que una persona que no tenga mucha experiencia aprenda a hacer algo tan sencillo como un pedacito de tela, ¿y sí lo puede hacer?

Blanca: Sí.

Chévere.

Blanca: Porque ella me decía: ¿Qué más hago?. Entonces, yo le dije: Pues ármese algo que sea así como... Y ella se puso y hizo los 30, 28 telares, los hizo. Incluso, o sea, yo le ayudé como...

Los hizo así en cartoncito?

Blanca: Sí. Y con un palo de esos de paleta.

¿de verdad?

Blanca: Con eso hizo la aguja y con eso lo tejían.

O sea, hizo esto, pero en escala chiquitica.

Blanca: Sí, casi parecido, sí.

De verdad, muchos ingeniosos ustedes. No, eso fue ella la que se le... Es que hay que saber, la verdad, hay que saber.

Blanca: No, no tengo la... Ella me mostró las fotos. Ella sí debe tener las fotos, pero no sé si... De pronto yo le digo que me lo pase, como yo tengo el número suyo, se lo envío para que lo vean. O yo no sé si ella creo que tiene... No sé si ella botó todo eso o lo tiene por ahí guardado.

No creo, ojalá. Uy, ojalá tuviera por ahí una música que nos la pudiera prestar.

Blanca: Ah, no, mentira, cierto que cada uno se llevaba eso para su casa. Ella debe tener el de ella, yo creo. Si no lo Ve, que yo lo pregunte.

Sería muy chévere. Nosotros nos vamos a quedar esta noche. Estamos buscando por aquí hotel. Vinimos con los suegros, con los papás de María Paula. Ellos nos

hicieron el favor de traernos y nos vamos a quedar esta noche y nos vamos mañana. Nos vamos mañana a hacer hospedaje.

Blanca: Aquí, hospedaje... Ahí en el parque hay unos hoteles. Ahora preguntamos por ahí. Aquí subiendo hay un hotel muy bonito. También hay así Aquí subiendo hay una señora que ya alquila como la casita, la parte estudio, que dice.

¿Cómo se llama?

Blanca: Ella se llama Alice, joya. Doña Alice, joya. Sí. Aquí arriba, aquí a la vuelta hay un hotel, aquí el vecino tiene un hotel aquí subiendo por la parte de allá. Me han dicho que es muy bueno, muy bonito. Y él tiene todo lo que es cosas antiguas. Te entra ahí? Sí, tiene pura antigüedad bonita y todo para mirar. Todo, todo. Tan chévere. Pues si quiere ahorita lo puedo acercar ahí. Ahorita paso, sí, pasamos y miramos.

Doña Blanca, queremos pasar a mirar el telar.

Blanca: El telar, sí.

Con permiso.

Blanca: Mire, este ya lo puede...

Nos permite tomar... Sí, ¿aquellos? Sí, esa ya... Sí, señora, ya se le podemos retirar. Doña Blanca, ¿usted no está permiso de tomar una fótico aquí al telar así como está acá? ¿Sí? Para tener ahí.