

ARTESANÍAS DE COLOMBIA MINISTERIO DE DESARROLLO

*Proyecto de producción y comercialización
de Productos de la caña flecha*

Guillermo Viveros Astudillo

Fin ■

Menú



Diagnóstico



Talleres De Armado De Proyectos

Fin



Diagnostico

- Talleres de Diagnóstico Participativo
- Encuestas a Cultivadores
- Encuestas a intermediarios

Fin



Menú



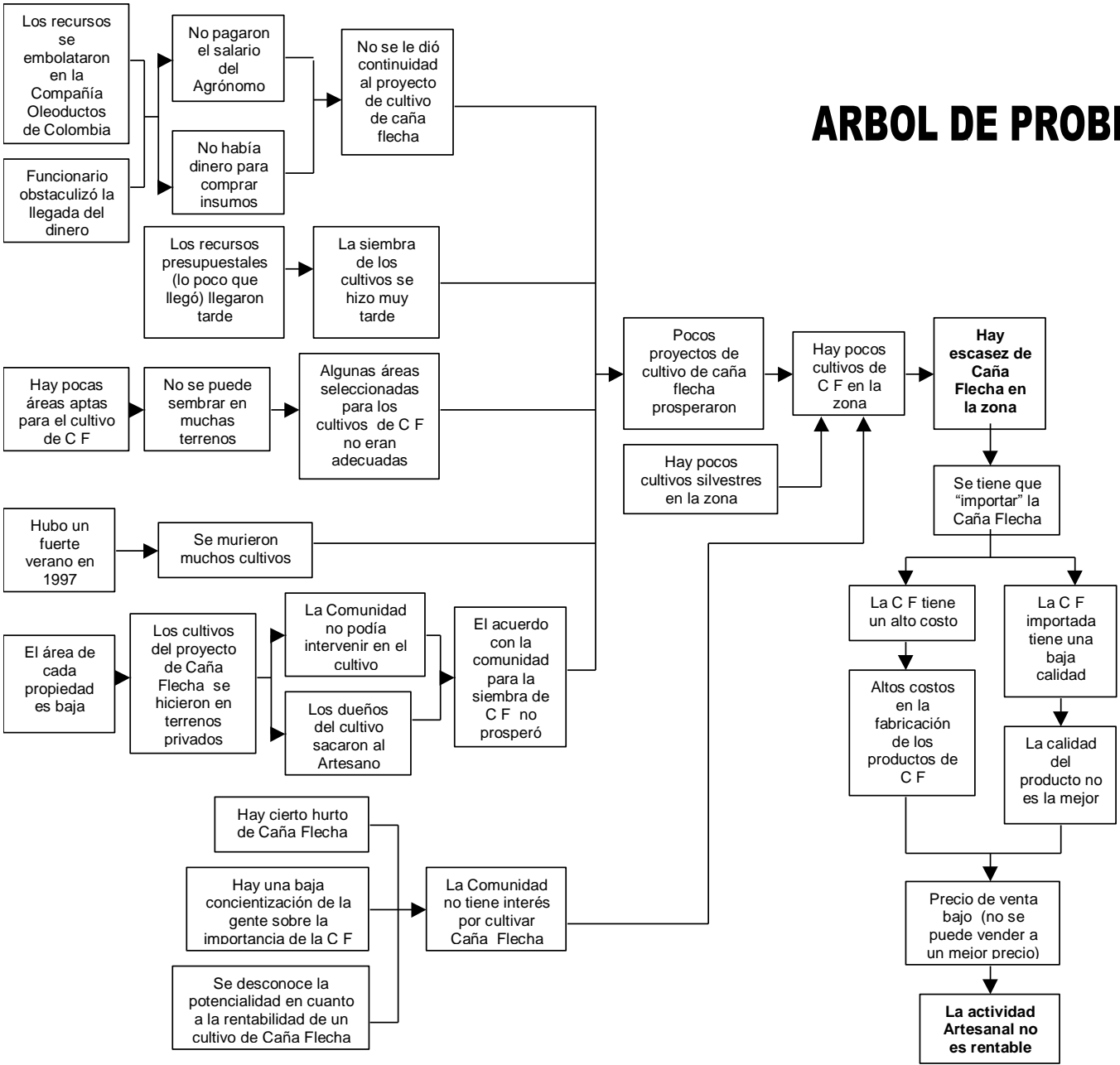
Talleres de Diagnóstico Participativo

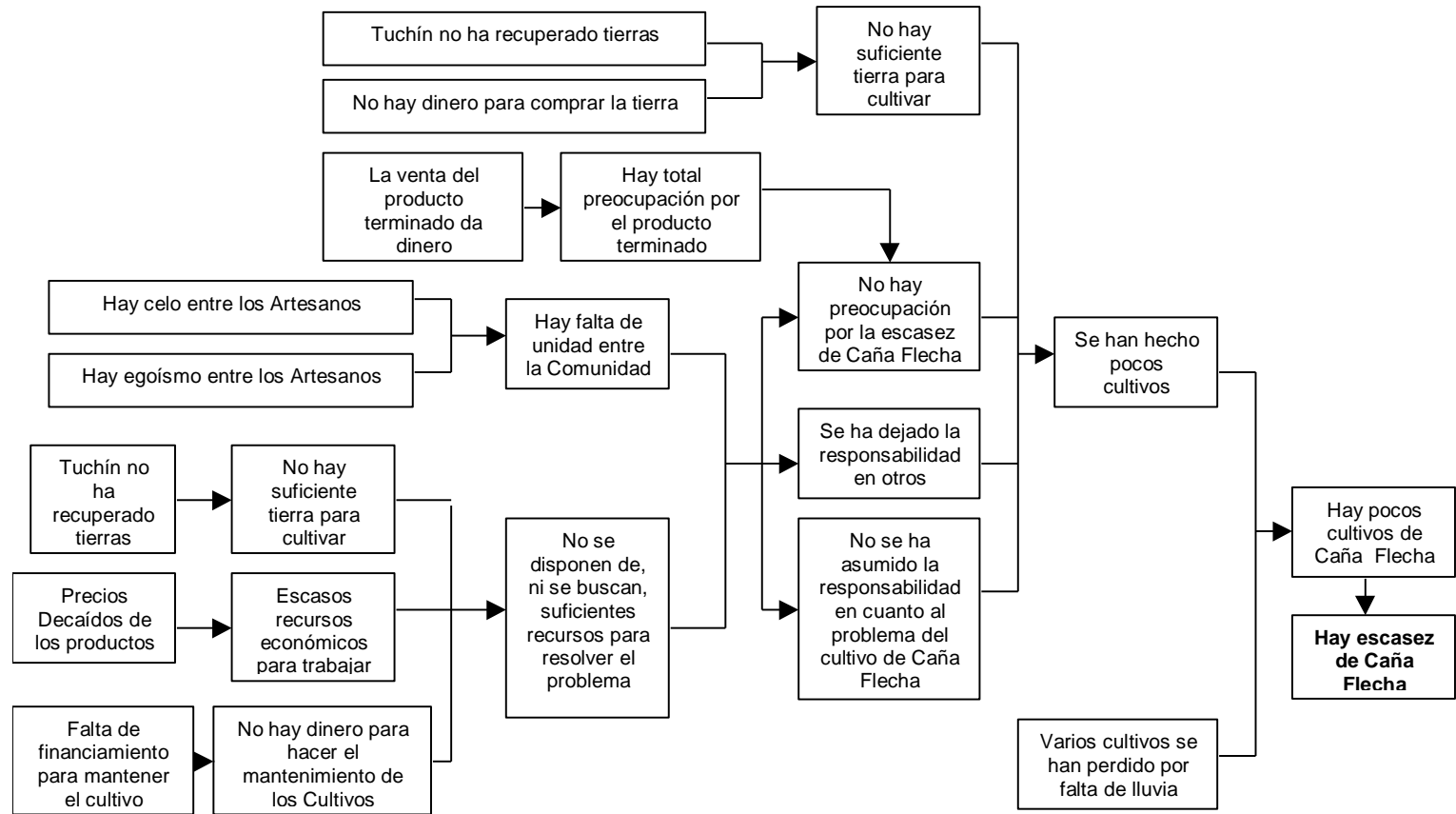
Fin

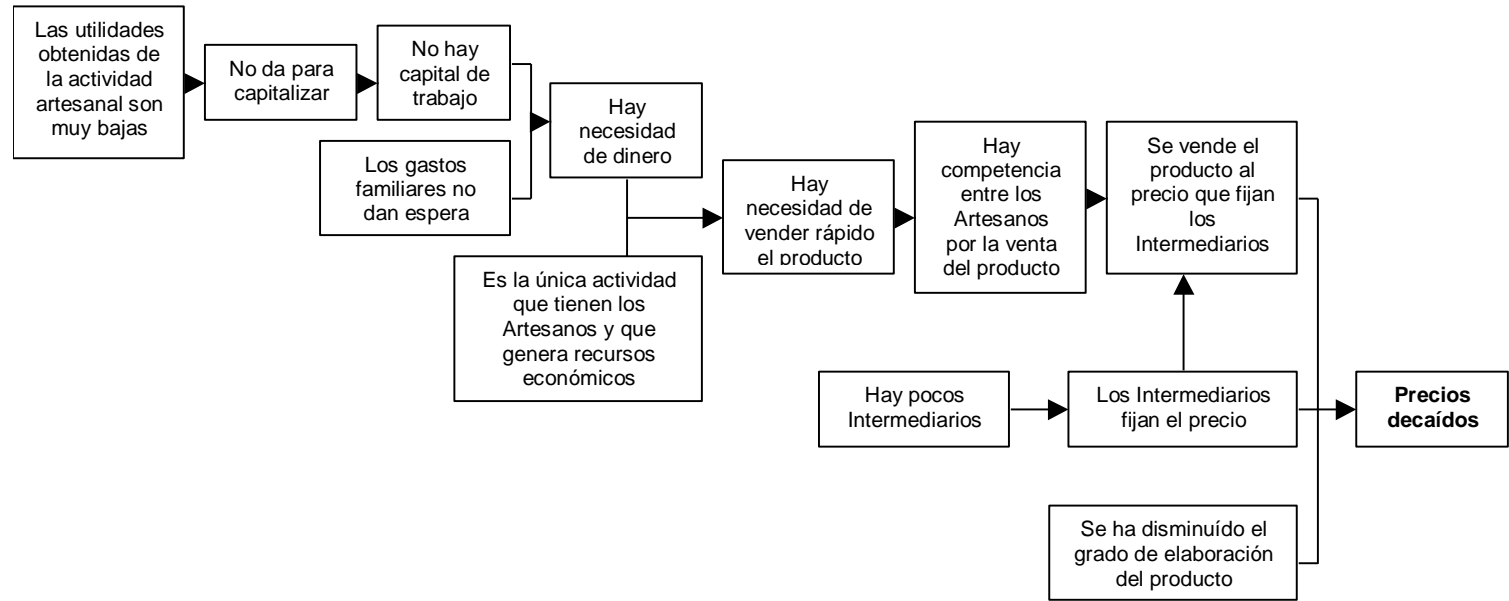


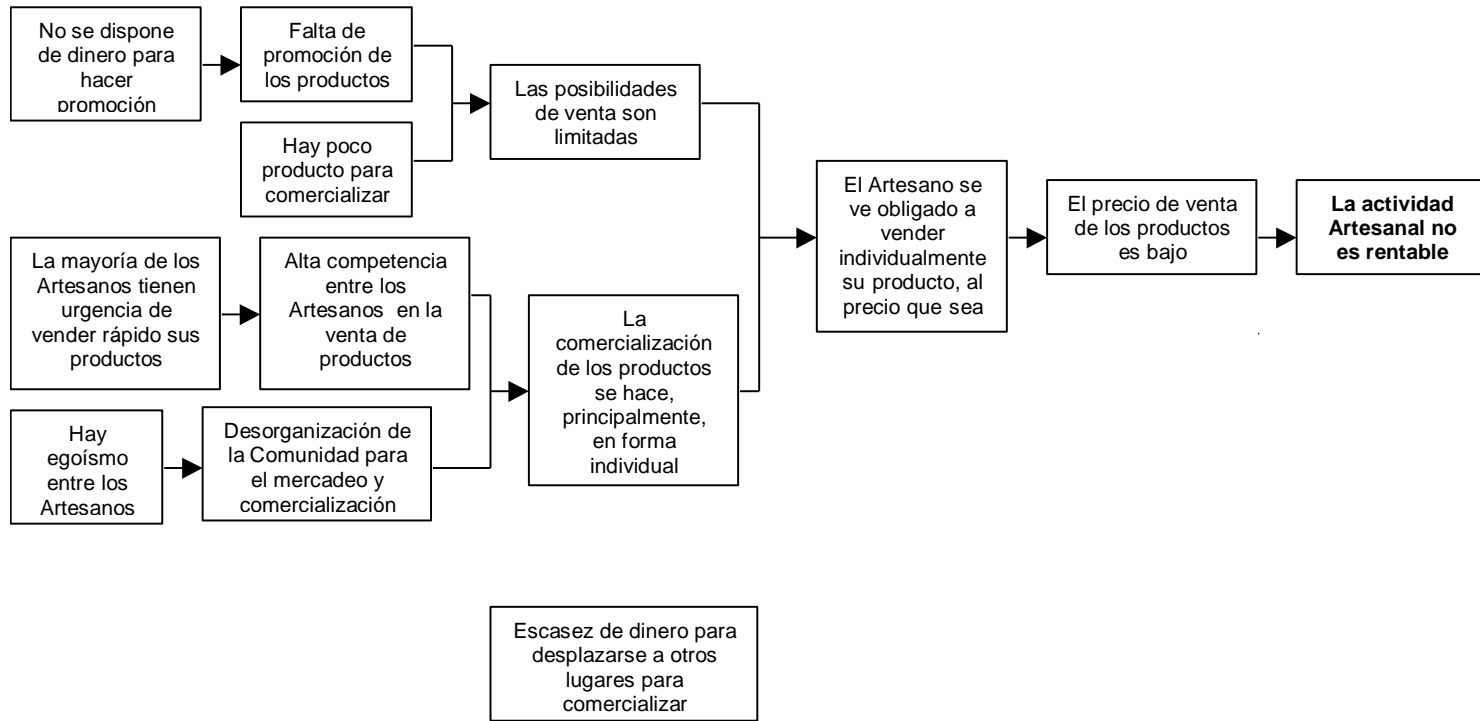
Menú

ARBOL DE PROBLEMAS ESTANDARD









SAN ANDRES DE S		SAN ANTONIO DE P		SAMPUES	
Grupo Asociativo	No.	Grupo Asociativo	No.	Grupo Asociativo	No.
Independiente	15	Independiente	1	Independiente	10
Explotación Artesanal	5	Perfil de la CF La Gran Vía	7	Revivir Bossa Navarro	1
Vamuzet	2	La Granja	4	La Florida-Costa de Oro	5
AMUART	3	Fortuna No.2	3	La Esperanza/Costa de Oro	2
El Delirio	3	No. 1 Algodoncillo	7	Comité. Organización Revivir	2
Carretos	4	No.2 Martillo	2	Comité. Organización La Gaviota	2
Costa Rica	2	El Barsal	5	Comité. Organización La Esperanza	1
Contento	4	No.2 de Algodoncillo	5	Comité. Organización La Florida	1
Belén	6	Santana	1	Comité. Organización La Mocana	1
Unión Calle Larga =Calle Larga	7	No.1 El Martillo	4	Artesanía del Sombrero Zenú	4
San Francisco	2	Poco a Poco	1	Asomisan	3
Puerta Roja	3	San Miguel	2		
Santa Cecilia	5	Pueblecito	4		
Hoja Ancha	2	Villa del Carmen	4		
Calle Nueva	7	El Palmar	1		
El Cabildo	1	Media Sombra	4		
San Isidrio	2	Flor de la Caña, Pueblecito	1		
Tamarindo	8	Pueblo Nuevo	3		
Loverán	2	Barranquillita	2		
Pajonal	4	San Martín	3		
Majagual	4	Chupundún	4		
Sitio Nuevo	4	Olivo	3		
Los Unidos	2				
Vidales	11				
Bella Sicilia	1				
Vidalito	3				

LISTA DE GRUPOS ASOCIATIVOS Y NÚMERO DE PARTICIPANTES EN LOS TALLERES DE DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO

Fin



Menú

DIAS TRABAJADOS A LA SEMANA

MUNICIPIO	Promedio	Máximo	Mínimo
SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO	4.3	7	1
SAN ANTONIO DE PALMITO	3	7	1.5
SAMPUÉS	3.1	7	1

Fin



Menú

OPERACIÓN EN LA QUE PARTICIPA

Los Artesanos de los tres municipios se dedican especialmente a aquella parte del proceso de producción comprendido entre las operaciones de preparación de la caña flecha y comercialización de la trenza. El cultivo y comercialización de la caña flecha, de una parte, y la costura y comercialización de productos, de otra parte, son realizadas por grupos minoritarios de Artesanos.

Fin



Menú

PARTICIPACIÓN DE FAMILIARES

En San Andrés de Sotavento, en lo que respecta a las operaciones propiamente dichas de producción, es decir cultivo, preparación, tinturado de la caña flecha, y elaboración de trenza, participan hasta 10 familiares. En las actividades de comercialización de la trenza y los productos terminados, sólo intervienen hasta 2 familiares. Los familiares que más colaboran son la **esposa** y los **hijos**

San Antonio de Palmito presenta algunas diferencias en relación a lo observado en San Andrés de Sotavento : Sólo hasta 5 familiares colaboran en alguna operación productiva, a excepción de la intervención de hasta 8 familiares que participan en el cultivo y comercialización de la caña flecha, y de un sólo familiar en las operaciones comprendidas entre la comercialización de la trenza y la venta de los productos terminados. Especialmente las **hijas** son las que apoyan a los Artesanos.

Sampués presenta frecuencia intermedias en la participación de familiares, entre las observadas en San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito. Menor es el número de familiares que intervienen en el cultivo y comercialización de la caña flecha (sólo hasta 4; en los otros 2 dos municipios ese tope es de 8 y 10). Hasta 9 familiares participan de las actividades propiamente productivas. Un dato diferente al observado en los otros dos municipios, pero sobre todo en relación a San Antonio de Palmito, es el número de familiares involucrados en la costura de trenza y la comercialización de productos terminados : Hasta 8 familiares lo hacen. La **hijas** son quienes más ayudan



CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES

No es significativa la costumbre de contratar trabajadores para adelantar algunas de las operaciones del proceso de producción y comercialización de los productos. Es mayor el número de operaciones donde no hay participación de trabajadores, que aquellas donde se los contrata.

En San Andrés de Sotavento se contrata trabajadores especialmente para la elaboración de trenza. Para el cultivo, comercialización y preparación de la caña flecha se vincula por día laborado. Se contrata por metro para la elaboración y costura de la trenza. Para la costura también se utiliza la modalidad de contratación por unidades producidas

Es escaso el número de Artesanos de San Antonio de Palmito que contratan trabajadores, y lo hacen solamente para el cultivo y comercialización de la caña flecha, y la elaboración de la trenza. El tipo de pago es por día trabajado y metro trenzado, respectivamente

En Sampués se observa una mayor tendencia a la contratación de trabajadores para el desarrollo de algunas operaciones de la producción y comercialización de los productos artesanales, especialmente para la elaboración de trenza, donde se llega a un máximo de 10 personas contratadas. No se contratan personas para actividades relacionadas con el cultivo y la comercialización de la caña flecha, y la venta de la trenza. Se contrata trabajadores para la preparación de la caña flecha (hasta 3), el tinturado (uno sólo), la costura (hasta 5) y la comercialización de los productos (hasta 4). Para la preparación de la caña flecha se contrata por días o por mazos de ripias. El tinturado se paga por mazos de ripias. La trenza se paga por metros. La costura se remunera por metros cosidos o por unidades producidas. La comercialización, por unidad vendida



CAÑA FLECHA SEMBRADA / UTILIZADA

En San Andrés de Sotavento solamente se cultiva y/o utiliza caña flecha criolla. En San Antonio de Palmito también siembran y/o utilizan palma criolla en las diferentes operaciones artesanales que realizan con la caña flecha. Sampués presenta una situación un poco diferente a la observada en los otros dos municipios : En la preparación, el tinturado y la elaboración de trenza, utilizan, además de la criolla, la martinera, en una proporción de dos a uno, aproximadamente, la primera con respecto a esta última.

Fin



Menú

ADQUISICIÓN DE CAÑA FLECHA

Cerca de las tres cuartas partes (el 71%) de las Personas que venden la caña flecha a los Artesanos de San Andrés de Sotavento son los propios cultivadores; el 27% es comercializada por intermediarios. En San Antonio de Palmito es mayor el número de intermediarios que provee la caña flecha a los Artesanos : Prácticamente la mitad de los vendedores (el 51%) son intermediarios; el resto son cultivadores. En Sampués ocurre algo similar a lo que acontece en San Andrés de Sotavento : cerca de las dos terceras partes (el 59%) de los que comercializan la caña flecha son intermediarios; el resto, cultivadores. En San Andrés de Sotavento y Sampués, el mercadeo y la comercialización de la caña flecha la hacen principalmente los cultivadores. En San Antonio de Palmito esta operación es realizada en forma compartida entre los intermediarios y los cultivadores.



UBICACIÓN DE LOS CULTIVOS

En lo que respecta a San Andrés de Sotavento, son 30 localidades. A pesar de que no aparece relacionado sino una sola vez, en el Mercado de Tuchín se negocia una apreciable cantidad de caña flecha. En San Antonio de Palmito, son 31 localidades. El número de localidades identificadas en los talleres de Sampués es menor al de los otros dos municipios.

MUNICIPIO	LOCALIZACIÓN		
SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO :	El Delirio	Costa Rica	San Francisco
	Tuchín (Barrio Arauca)	El Carreto	Belén
	Alto Santana	Contento	Roma
	Cabildo Flórez de Mochá		
SAN ANTONIO DE PALMITO :	La Matá / Sincelejo	Buena Vista / Sincelejo	Pueblecito, El Palmar / Sincelejo
	Brillante, El Olivo	San Juan	Cruz Del Ramal
	El Martillo		
SAMPUÉS :	Sabanas de La Negra	Roma, Arroyo La Matá	Sampués
	Roma, zona El Carreto	Bossa Navarro	Arroyo, Mochá



PROVEEDORES

La atomización observada en la distribución espacial del mercado de la caña flecha, se presenta en cuanto a los proveedores. De las 69 Personas que fueron identificadas como vendedores de caña flecha en San Andrés de Sotavento, cabe destacar, por su mayor frecuencia, las siguientes : Madonio Nisperuza, Evaristo Nisperuza, Gerardo Chimá, Fortunato Talaigua, José Santos, Guilfida Suárez y Aureliano Fera. En San Antonio de Palmito figuran 38 Personas que comercializan la caña fleha. De todas ellas se destacan : Tomás Velásquez, Edinso Basilio, Dúber Santamaría, Pedro (Peyo) Méndez, Luterio Cárdenas y Petronila Suárez. En Sampués es menor aún el número de vendedores : sólo 20. No hay una persona que se destaque sobre las demás.

En cuanto al tipo de caña flecha adquirida, tanto en San Andrés de Sotavento, como en San Antonio de Palmito, se adquiere la criolla. En Sampués, cerca de las dos terceras partes de los Artesanos compran la caña flecha criolla. El resto de ellos usa la martinera



COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Los Artesanos de San Andrés de Sotavento elaboran 35 tipos diferentes de productos con base en la caña flecha. En promedio, cada Artesano produce 2 productos. El mayor número de productos que un Artesano alcanza a producir es 10. El producto que mayor número de Artesanos elabora es la trenza : 92 Personas -que representan el 82.1% del total de encuestados- elaboran este producto semiterminado (que propiamente es la materia prima de la costura). En segundo lugar está el sombrero, con 31 Artesanos -que representan el 27.7% del total- que lo fabrican. En tercer lugar, pero con una frecuencia menor a la observada en los dos primeros, se mencionaron los siguientes productos : Bolsos, Tulas, Gorras, Pulseras, Carpetas, Binchas y Billeteras. En promedio, cada Artesano comercializa 12.3 metros de trenza, en un período de 6.2 días y los vende a un precio de ciento noventa y seis pesos por metro (\$196.20). Nueve sombreros se comercializan, en promedio cada 16 días, a unos precios que oscilan en alrededor de los diez mil pesos (\$10.024.00). Las carpetas, los bolsos, las tulas y los gorros tienen un período de comercialización superior a la semana. Las pulseras se venden cada 8 días. Las binchas y las billeteras se venden más de una vez por semana. En el resto de productos -menos fabricados y comercializados- se observa una diversidad de períodos de comercialización.

Fin



Menú

Con base en los datos recopilados en las encuestas diligenciadas en San Antonio de Palmito, se observa que, en promedio, cada Artesano elabora 3 diferentes tipos de productos. La más alta frecuencia corresponde a 11 artículos fabricados. En este municipio se fabrican 13 tipos de productos (una cantidad muy inferior a la observada en San Andrés de Sotavento), de los cuales, la trenza es el producto más elaborado : por el 100% de los Artesanos. El resto de productos son elaborados por un número reducido de Artesanos : Sombreros, 3; Gorras, 2; y Monederos, también 2. Los demás productos son elaborados por un sólo Artesano. Cada Artesano comercializa, en promedio, 20 metros de trenza cada 3 semanas (22 días) a un precio promedio de \$206. Las gorras y los monederos se venden prácticamente a diario. Los sombreros, cada 16 días y se venden a diez mil pesos (\$10.000).

El tipo y cantidad de productos comercializados en Sampués es reducido con relación a lo observado en los otros dos municipios, en especial en San Andrés de Sotavento. De acuerdo con la información obtenida de los Artesanos encuestados en Sampués, en este municipio se producen solamente tres tipos de productos : Trenza, sombreros y bolsos. La trenza la producen el 91% de los encuestados; los sombreros, el 6%; y los bolsos, el 3%. Cada Artesano elabora, en promedio, un producto. En promedio, se comercializan 45 metros de trenza cada 6 días, a un precio de \$132 por metro. Se vende una cantidad apreciable de sombreros y bolsos (370 y 375, respectivamente) entre 30 y 60 días. Los sombreros tienen un precio promedio de venta de \$39.500, y los bolsos \$12.000.

Fin



Menú

LUGAR DE VENTA

El 37.3% de los Artesanos encuestados en San Andrés de Sotavento vende sus productos a la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento. En segundo lugar de preferencia está Tuchín (sin especificar el lugar exacto). Es típica la costumbre de vender en las cercanías del mercado o en alguna calle de la ciudad donde el Artesano puede encontrar al intermediario. A veces, en las vías de acceso a Tuchín se observa a los Artesanos, que se desplazan desde las diferentes veredas de origen, ofreciendo y negociando sus productos. Sumando las preferencias para comercializar los productos en Tuchín y el mercado, da un porcentaje de frecuencia del 17% para lo que es la zona urbana de este corregimiento. En un tercer nivel de preferencia, pero distante de los dos primeros lugares, se mencionaron : En la propia casa, en Almacenes de Montería, en ferias nacionales y en San Victorino (Bogotá).

Los Artesanos de San Antonio de Palmito, en un mayor porcentaje que el observado para San Andrés de Sotavento, venden sus productos a la Asociación : Cerca de la mitad de los Encuestados (el 49%) prefiere vender a la Asociación de San Andrés de Sotavento; el 35% comercializa sus productos en el mercado de Tuchín, en la casa de Dúver Santamaría y en lugares indeterminados de este corregimiento; el resto de lugares no exhiben una frecuencia significativa



El 52% de los Artesanos de Sampués, encuestados en los talleres de diagnóstico participativo, venden sus productos en el mismo municipio, principalmente en su propia casa (el 31%) o en algún lugar indeterminado (el 20.7%). En tercer lugar de preferencia aparece Cartagena con un 12.1%. Quizá porque a uno de los talleres que se realizaron en la zona urbana de Sampués asistieron algunas Personas que se dedican, tanto a la costura de productos como a su comercialización, figuran lugares que no fueron mencionados en los otros dos municipios, tales como Barranquilla, San Jacinto y Bucaramanga. Esto puede indicar que la información obtenida en los talleres es una buena muestra del nivel de comercialización alcanzado por los Artesanos de Sampués

Fin



Menú

COMPRADORES

La Asociación de San Andrés de Sotavento es el principal comprador (fue mencionada por el 38.6% de los Artesanos). Se mencionan los almacenes de artesanías también como lugares de venta de los productos (el 13%). Hay un porcentaje amplio de indeterminados (16.8%). El resto tiene bajos porcentajes de mención.

Las dos terceras partes de las veces que los Artesanos de San Antonio de Palmito comercializan sus productos, lo hacen con la Asociación de San Andrés de Sotavento (el 49%) y con Dúver Santamaría (el 22%). El resto de compradores muestra una baja frecuencia.

El principal comprador de productos artesanales de Sampués es el Señor Miguel Martínez. Fue relacionado por el 20% de los Artesanos encuestados. El otro 20% son indeterminados. El resto, no tiene mayor figuración.



DIFICULTADES EN LA COMERCIALIZACIÓN

En general se expusieron tres tipos de dificultades : en primer lugar, las relacionadas con limitaciones de tipo personal que tienen los Artesanos, tales como el transporte, la distancia, viajar temprano, el costo del pasaje (a veces les toca pedir prestado) o tener que irse a pié, perder el día, no comer durante el día o costearse la alimentación, dejar solos a los niños, dejar la casa sola y, a veces, tener que mandar el producto con otra Persona. El segundo lugar, algunos tipos de dificultades que tienen que ver con los compradores : A veces no tienen recursos y les compran a crédito (esto también es aplicable, algunas veces, a la Asociación de San Andrés de Sotavento); incumplen con el pago; es escaso el número de compradores; a veces compran y otras no; y los compradores no son fijos. El tercer tipo de problemas –pero de la mayor importancia para los Artesanos- está relacionado con el precio bajo de venta que tienen sus productos en el mercado.

Fin



Menú

Para los Artesanos encuestados, independientes o afiliados a los grupos asociativos, los cuales están adscritos a la Asociación de San Andrés de Sotavento, las limitaciones personales (37%) y las relacionadas con los compradores (el 39%) están en primer lugar en la escala de dificultades. El precio bajo del producto fue un problema mencionado en el 18% de las respuestas. Estos tres problemas representan el 95% del total. En San Antonio de Palmito, de todos los problemas que tienen para vender sus productos, las limitaciones personales representan el mayor problema del mercadeo y comercialización, con el 78 % de las menciones; el precio bajo de venta está en un segundo lugar, en cuanto a frecuencia, con el 9%; en un tercer lugar están los problemas relacionados con los compradores. Para los Artesanos de Sampués el principal problema del mercadeo y la comercialización, con el 29% de las menciones, es el bajo precio de venta (no deja utilidad la venta del producto). Este porcentaje sería mayor si se le adicionan las frecuencias de los problemas relacionados, como son que prefiere no vender cuando el precio está bajo (el 7%) y que tiene que pedir prestado dinero para producir sus artesanías (7%). Otro problema es la demora en venderlo

Fin



Menú

SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

Los Artesanos de San Andrés de Sotavento proponen que se haga más promoción de los productos en el exterior, que las transacciones se hagan en el mismo lugar donde está ubicada la Comunidad y que haya un mejor precio -esto último, más que una solución, es un objetivo-. Otras propuestas de solución, menos relevantes para ellos, son: que haya crédito para comprar materia prima, que haya más capital para comprar y crear cooperativas para comercializar los productos.

Los Artesanos de San Antonio de Palmito quieren, principalmente, que les compren sus productos en la misma localidad (36%), que se organice una Asociación de Artesanos como la de San Andrés de Sotavento (el 30%), más promoción para vender en el exterior y que haya un mejor precio de venta (el 7%).

Una propuesta de solución, comunmente expuesta en los tres talleres, en relación al mercadeo y comercialización, fue la de mayor promoción para vender en el exterior. Para los Artesanos de Sampués, esta propuesta tuvo una frecuencia mayoritaria de mención (el 72%).



DIFICULTADES EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Con relación al cultivo y comercialización de la caña flecha, los Artesanos de San Andrés de Sotavento exponen como principales dificultades : el insuficiente dinero para comprar la caña flecha (33%), la escasez de este material debido al insuficiente número de cultivos (18.5%), su alto precio (12.3%) y las grandes distancias que se deben recorrer hasta el lugar donde se encuentran los proveedores. Los tres primeros problemas están relacionados entre sí, de tal manera que alrededor de las dos terceras partes de esta problemática tiene que ver con la escasez y consecuente alto precio de la caña flecha. Las respuestas dadas en San Antonio de Palmito reafirman lo observado anteriormente : Insuficiente número de cultivos de caña flecha, poca disponibilidad de dinero para adquirirla, precio alto y demora en su obtención. Las respuestas de los Artesanos de Sampués fueron más concluyentes ante esta pregunta : el 86 % de las respuestas tienen que ver con la escasez de caña flecha y el poco dinero para adquirirla.

En cuanto a la preparación de la caña flecha, las respuestas de los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito, se refieren a la demora para realizar esta operación (el 78% de frecuencia en cada uno de los dos municipios). Los Artesanos de Sampués, en su gran mayoría, no tienen dificultad o simplemente no preparan la palma.



Los problemas del tinturado se relacionan con la escasez de materiales, directos e indirectos (bija, caña agria, barro, leña y agua) requeridos para adelantar esta operación, y con el poco dinero del que disponen para adquirirlos. Fueron prácticamente unánimes en esta respuesta los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito. La gran mayoría de los encuestados en Sampués (el 91%) manifestaron no tener dificultades al respecto; el resto (el 9%) tiene los mismos problemas detectados en los otros dos municipios.

En cuanto a la elaboración de la trenza, los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito se refirieron por tercera vez -en forma mayoritaria (el 90%) y similar, con relación a las dos anteriores preguntas- al problema del poco tiempo disponible para adelantar esta operación. En Sampués, prácticamente no hay dificultad a la hora de adelantar esta operación. Lo que si vale la pena resaltar es que el 6% de los Artesanos de este municipio declararon ser poco hábiles para elaborar trenza : no saben trenzar trenza pintada ni trenzar en variedad.

No fueron muy similares las respuestas de los Artesanos de San Andrés de Sotavento y de San Antonio de Palmito sobre los problemas que tienen en el acopio y venta de la trenza. Para los primeros, lo más grave es que por necesidad se tiene que vender los productos a un precio bajo, y las largas distancias que se debe recorrer para venderlos (el 93% entre las dos respuestas). Para los segundos, hay varios problemas, cada uno de ellos con un grado de importancia intermedio : La demora en vender el producto, tener que salir a venderlo –con todas las dificultades que eso acarrea-, la distancia que hay entre la residencia del Artesano y el lugar donde se efectúa la venta, y el hecho de tener que vender a particulares. Los Artesanos de Sampués manifestaron no tener dificultades al respecto.



En la costura de los productos, hay unanimidad entre los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito en cuanto a que no disponer de una máquina de coser –y las consecuencias que esto acarrea- es el principal problema (el 41 y el 38%, respectivamente). Para los Artesanos de Sampués, este problema ocupa el segundo lugar en importancia (el 46%). El problema de la falta de capacitación en costura está en primer lugar para los Artesanos de Sampués y en segundo lugar, para los otros dos primeros municipios.

Con relación a la venta de productos terminados, la mayoría de Artesanos, o no tiene problemas, o no comercializan porque no elaboran estos productos. Es conveniente recordar que la mayor parte de Artesanos que asistieron a los talleres sólo trenzan, no cosen. La tercera parte de los Artesanos de Sampués, que cosen y tienen dificultades para vender sus productos, mencionaron al desconocimiento de los mercados y no saber qué precio ponerles a los productos, como los dos problemas que tienen en cuanto al mercadeo y comercialización de sus productos.

Fin



Menú

LA ORGANIZACIÓN COMUNITARIA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

No hay criterios totalmente unánimes, por parte de la Comunidad de Artesanos, en lo que se refiere a lo que debe ser la organización para la producción y comercialización, a excepción eso sí para las operaciones de preparación y tinturado de la caña flecha, y elaboración de trenza. A pesar de lo anterior, las respuestas obtenidas si orientan al respecto de lo que puede ser la organización más adecuada para realizar cada una de las operaciones del proceso : se propone que las operaciones de preparación de la caña flecha, tinturado y trenzado sean realizadas al interior de cada familia. Esta posición es consistente con lo que se observa en la práctica. Esas operaciones en efecto son realizadas exclusivamente por cada familia; su desarrollo requiere de un espacio familiar y porque es precisamente en esas operaciones donde se da el mayor grado de intervención de los familiares.

Fin



Menú

LÍDERES DE LA COMUNIDAD

La lista de líderes identificados por la Comunidad es amplia, pero se pueden resaltar los siguientes : En San Andrés de Sotavento se refirieron especialmente a Artesanías de Colombia, con el 40% del total de menciones; con una frecuencia secundaria están INCORA, el SENA, el Resguardo indígena, el Fondo Mixto de Cultura, Swissaid y la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento. Este último dato llama la atención ya que era de esperar que la Asociación de Artesanos fuese identificada como una organización líder, en un primer nivel, ya que los Grupos Asociativos, a los cuales pertenecen los Artesanos, están adscritos a esa Asociación.

En San Antonio de Palmito se observa una referencia mayoritaria a las autoridades indígenas como líderes de la Comunidad : El Cacique Mayor, Los Concejales Indígenas, los Capitanes Menores y el Consejero Indígena tienen en conjunto el 48% de las menciones. Le siguen en este orden, como líderes de la Comunidad : Artesanías de Colombia (con el 21%), INCORA (con el 10%) , la Red de Artesanos de la Costa Atlántica (con el 6%) y la Alcaldía de San Antonio de Palmito (con el 5%). El resto de líderes identificados no tienen una mención significativa.

En Sampedú, el 32% identifica a las entidades territoriales como entidades líderes de la Comunidad (Alcaldía de Sampedú, ASPROINSO, Gobernación de Sucre y la UMATA de San Andrés de Sotavento); el 31% de las menciones corresponden a Autoridades Indígenas : Cabildo Mayor, Capitanes Menores y Cabildo Mayor. La mención a Artesanías de Colombia fue del 19%, la menor entre los tres municipios.



RAZÓN DEL LIDERAZGO

La Comunidad ve a estos líderes al frente de varias acciones relacionadas con proyectos orientados a resolver algunos de los problemas que tienen en la producción y comercialización de productos artesanales.

Los Artesanos de San Andrés de Sotavento consideran que los líderes podrían, especialmente, gestionar proyectos de capacitación en producción, costura, y mercadeo y comercialización; consiguiendo recursos y equipos para capacitación y trabajo en costura; en el cultivo de caña flecha; y en la consecución de capital de trabajo.

En San Antonio de Palmito también se asocia a los líderes a la gestión de proyectos : el 41% de las menciones se refieren, en forma general, a este propósito; el 16% a la adquisición de máquinas y materiales para la operación de costura; y procurando que los Artesanos reciban un mejor precio por sus productos.

Para los Artesanos de Sampués el liderazgo debe darse en el apoyo para la creación de empresas para el mercadeo y comercialización; gestionando proyectos de capacitación en producción, costura, y mercadeo y comercialización; en la compra de máquinas de coser y materiales; y en los cultivos de caña flecha.



FORMA DE LIDERAZGO

En San Andrés de Sotavento se asimila el liderazgo a los recursos económicos que éstos poseen y suministran, y al conocimiento que ellos tienen sobre los precios de los productos. Para los Artesanos de San Antonio de Palmito las razones son porque los líderes conocen a la Comunidad, gestionan proyectos comunitarios, tienen recursos económicos, y porque su función ha sido y es la de liderar procesos de desarrollo comunitario. En Sampués se dieron como razones el que conocen bien el oficio de ayudar a la Comunidad y porque son entidades viables para solucionar los problemas.

Fin



Menú

MOTIVACIÓN

El 83% de los Artesanos de San Andrés de Sotavento están satisfechos con el Grupo Asociativo al que pertenecen. En San Antonio de Palmito, el porcentaje de satisfacción es un poco mayor, el 92%. En Sampués, los Artesanos asociaron esta pregunta a la satisfacción por pertenecer a los grupos del Cabildo; de todas maneras el 66%, es decir las dos terceras partes, se sienten satisfechos con el grupo del Cabildo al que pertenecen.

En algunos casos, las razones argumentadas para afirmar que están satisfechos por pertenecer a un grupo de Artesanos no son muy coherentes, ni concretas, ni contundentes. Para los Artesanos de San Andrés de Sotavento, el hecho de estar satisfechos con pertenecer al grupo asociativo se debe, principalmente, a que han obtenido créditos y participado de talleres de capacitación (el 15%); porque están de acuerdo y son solidarios (el 15%); y porque venden los productos a través de la Asociación (el 12%). Los Artesanos de San Antonio de Palmito están satisfechos porque en grupo se consiguen proyectos (el 30%); y porque han obtenido -al igual que aquéllos- créditos y acceso a capacitación (el 10%). En Sampués, la satisfacción de los Artesanos asociados a grupos del Cabildo se debe al hecho de estar trabajando en proyectos de mejoramiento de pollos y patios (el 30%); y porque están de acuerdo (el 22%).



OBSERVACIONES FINALES

Respuestas como que todo lo que se ha dicho se haga realidad, que las entidades ayuden a los artesanos con dinero, y que tengan en cuenta al Artesano, tuvieron el 44% de todas las menciones en las encuestas realizadas en San Andrés de Andrés de Sotavento.

Los Artesanos de San Antonio de Palmito quieren que todo lo que se a dicho se haga realidad; que se identifiquen y gestionen proyectos; que se incrementen los cultivos de caña flecha ; y continuar el proceso de organización comunitaria (el 62% del total de las observaciones correspondieron a las anteriormente relacionadas).

En Sampués hubieron dos comentarios con una frecuencia significativa : Que se identifiquen y gestionen proyectos para resolver los problemas que tienen los artesanos en el proceso de producción y comercialización (el 45%); y que se tenga en cuenta a los Artesanos (el 35%).



Formato de Talleres - Algunas Estadísticas sobre Producción

MUNICIPIO	OPERACIÓN : Cantidad Sembrada o Producida				OPERACIÓN : Cuanto Tiempo ?			ADQUISICION DE CAÑA FLECHA			PRONOSTICO DE AUMENTO DE LA PRODUCCION *
	C y CCF	PCF	T	ET	PCF	T	ET	CC	PU	CCT	
	Metros 2	Docenas de C F	Metros		Días			Docenas	Pesos	Días	
SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO	3,526.9	180.5	212.9	10.5	5.2	9.1	3.8	47.8	195.0	17.4	80.2
SAN ANTONIO DE PALMITO	9,500.0	102.2	78.3	14.2	3.2	8.8	16.4	49.9	200.8	24.7	102.5
SAMPUES	1,250.0	252.4	186	42.7	1.6	4.5	4.1	67.8	155.8	12	114.2

Fuente : El presente Estudio

Convención :

C y CCF : Cultivo y Comercialización de la Caña Flecha

PCF : Preparación de la Caña Flecha

T : Tinturado

ET : Elaboración de Trenza

CC : Cantidad Comprada (en docenas)

PU : Precio Unitario de Compra (en pesos)

CCT : Cada Cuánto Tiempo (días)

Fin



Menú

Encuestas a cultivadores

Fin



Menú

CULTIVADORES : UBICACIÓN DE LOS CULTIVOS DE CAÑA FLECHA

El mayor número de predios está en El Delirio y en Costa Rica, veredas ubicadas en el municipio de San Andrés de Sotavento (56 predios de 92 en total; el 61%).

Fin



Menú

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha

LOCALIZACIÓN DEL CULTIVO

Vereda	Total	%
Sin Información	1	1
Laguneta	1	1
Tuchín	2	2
Santa Isabel	1	1
El Delirio	34	37
El Contento	6	7
Costa Rica	22	24
Roma	4	4
Flórez de Mochá	3	3
San Francisco	4	4
Belén	4	4
San Juan de la Cruz	3	3
La Laguna	3	3
Loverán	3	3
Sabanas de la Negra -	1	1
Escobar Arriba		
San Francisco	1	1
Total general	92	100

Fin**Menú**

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha		
FORMA DE CULTIVO		
Cómo la Cultivó ?	Frecuencia	%
Por estaca : se mocha la caña y se la para en el suelo	1	1
Sembró 28 raíces ? de matas en la tierra	2	2
Por semillas	1	1
Limpia la tierra, la quema y la siembra	4	4
Se limpia la tierra, se froga la caña, se olla la tierra y entierra la caña (parecido a la yuca)	5	6
Se hizo un semillero y se escogieron los mejores tallos, y se sembraron enterrando la caña	2	2
Se limpia la tierra, siembra un tallo con raiz larga para que se extienda sola, con espacio entre 0.5 y 2 metros	11	12
Se limpia la tierra, se siembra la mata entre 0.5 y 2.5 mts. de distancia, y se limpia (0.5, 0.8, 1, 1.5, 2 y 2.5 metros)	9	10
Corta el hijuelo a 10 ctms de cada lado, se saca con un poco de tierra y lo siembra a unos 10 centímetros de profundidad	3	3
Cortó todo y se sembró nuevamente	1	1
Respuesta mal ubicada :	51	57
- Manteniendo limpio el Cultivo mensualmente		
- Limpiando, raspando y ampliando		
- Entresaca la caña seca y se dejan los tallos		
-La que va dando la bandera se va cortando		
Total general	90	100

Tipo de Caña Flecha Sembrada	Total	%
Criolla	85	94
Criolla y Marinera	5	6
Total general	90	100

Herencia	Total	%
No	56	61
Si	35	38
Parte herencia / Otra parte propia	1	1
Total general	92	100

Fin



Menú

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha**PROBLEMAS DE LOS CULTIVOS**

	Total	%
FALTA DE RIEGO		
No	90	98
Si	2	2
Total general	92	100

PLAGAS	Total	%
No tiene plaga	75	82
Cunchilla	1	1
Mancha Hierro	1	1
Manchas en la hoja (Hongos en la Raiz)	7	8
Se seca la palma y se parte	2	2
Gusano y ratas que matan los tallos	5	5
Se seca la palma del cogollo hacia abajo	1	1
Total general	92	100

VERANO	Total	%
No	32	35
Si	60	65
Total general	92	100

ROBO	Total	%
No	70	76
Si	22	24
Total general	92	100

Otros Problemas	Total	%
No tiene otros problemas / Respuesta Inadecuada	75	82
PÁJARO EI TORO : parte la caña	1	1
LOS PUERCOS : se comen el cogollo	13	14
EL GANADO : se come la caña	3	3
Total general	92	100

Fin**Menú**

El 52% de los Artesanos de Sampués, encuestados en los talleres de diagnóstico participativo, venden sus productos en el mismo municipio, principalmente en su propia casa (el 31%) o en algún lugar indeterminado (el 20.7%). En tercer lugar de preferencia aparece Cartagena con un 12.1%. Quizá porque a uno de los talleres que se realizaron en la zona urbana de Sampués asistieron algunas Personas que se dedican, tanto a la costura de productos como a su comercialización, figuran lugares que no fueron mencionados en los otros dos municipios, tales como Barranquilla, San Jacinto y Bucaramanga. Esto puede indicar que la información obtenida en los talleres es una buena muestra del nivel de comercialización alcanzado por los Artesanos de Sampués

Fin



Menú

COMPRADORES

La Asociación de San Andrés de Sotavento es el principal comprador (fue mencionada por el 38.6% de los Artesanos). Se mencionan los almacenes de artesanías también como lugares de venta de los productos (el 13%). Hay un porcentaje amplio de indeterminados (16.8%). El resto tiene bajos porcentajes de mención.

Las dos terceras partes de las veces que los Artesanos de San Antonio de Palmito comercializan sus productos, lo hacen con la Asociación de San Andrés de Sotavento (el 49%) y con Dúver Santamaría (el 22%). El resto de compradores muestra una baja frecuencia.

El principal comprador de productos artesanales de Sampués es el Señor Miguel Martínez. Fue relacionado por el 20% de los Artesanos encuestados. El otro 20% son indeterminados. El resto, no tiene mayor figuración.



DIFICULTADES EN LA COMERCIALIZACIÓN

En general se expusieron tres tipos de dificultades : en primer lugar, las relacionadas con limitaciones de tipo personal que tienen los Artesanos, tales como el transporte, la distancia, viajar temprano, el costo del pasaje (a veces les toca pedir prestado) o tener que irse a pié, perder el día, no comer durante el día o costearse la alimentación, dejar solos a los niños, dejar la casa sola y, a veces, tener que mandar el producto con otra Persona. El segundo lugar, algunos tipos de dificultades que tienen que ver con los compradores : A veces no tienen recursos y les compran a crédito (esto también es aplicable, algunas veces, a la Asociación de San Andrés de Sotavento); incumplen con el pago; es escaso el número de compradores; a veces compran y otras no; y los compradores no son fijos. El tercer tipo de problemas –pero de la mayor importancia para los Artesanos- está relacionado con el precio bajo de venta que tienen sus productos en el mercado.

Fin



Menú

Para los Artesanos encuestados, independientes o afiliados a los grupos asociativos, los cuales están adscritos a la Asociación de San Andrés de Sotavento, las limitaciones personales (37%) y las relacionadas con los compradores (el 39%) están en primer lugar en la escala de dificultades. El precio bajo del producto fue un problema mencionado en el 18% de las respuestas. Estos tres problemas representan el 95% del total. En San Antonio de Palmito, de todos los problemas que tienen para vender sus productos, las limitaciones personales representan el mayor problema del mercadeo y comercialización, con el 78 % de las menciones; el precio bajo de venta está en un segundo lugar, en cuanto a frecuencia, con el 9%; en un tercer lugar están los problemas relacionados con los compradores. Para los Artesanos de Sampués el principal problema del mercadeo y la comercialización, con el 29% de las menciones, es el bajo precio de venta (no deja utilidad la venta del producto). Este porcentaje sería mayor si se le adicionan las frecuencias de los problemas relacionados, como son que prefiere no vender cuando el precio está bajo (el 7%) y que tiene que pedir prestado dinero para producir sus artesanías (7%). Otro problema es la demora en venderlo

Fin



Menú

SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

Los Artesanos de San Andrés de Sotavento proponen que se haga más promoción de los productos en el exterior, que las transacciones se hagan en el mismo lugar donde está ubicada la Comunidad y que haya un mejor precio -esto último, más que una solución, es un objetivo-. Otras propuestas de solución, menos relevantes para ellos, son: que haya crédito para comprar materia prima, que haya más capital para comprar y crear cooperativas para comercializar los productos.

Los Artesanos de San Antonio de Palmito quieren, principalmente, que les compren sus productos en la misma localidad (36%), que se organice una Asociación de Artesanos como la de San Andrés de Sotavento (el 30%), más promoción para vender en el exterior y que haya un mejor precio de venta (el 7%).

Una propuesta de solución, comunmente expuesta en los tres talleres, en relación al mercadeo y comercialización, fue la de mayor promoción para vender en el exterior. Para los Artesanos de Sampués, esta propuesta tuvo una frecuencia mayoritaria de mención (el 72%).



DIFICULTADES EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Con relación al cultivo y comercialización de la caña flecha, los Artesanos de San Andrés de Sotavento exponen como principales dificultades : el insuficiente dinero para comprar la caña flecha (33%), la escasez de este material debido al insuficiente número de cultivos (18.5%), su alto precio (12.3%) y las grandes distancias que se deben recorrer hasta el lugar donde se encuentran los proveedores. Los tres primeros problemas están relacionados entre sí, de tal manera que alrededor de las dos terceras partes de esta problemática tiene que ver con la escasez y consecuente alto precio de la caña flecha. Las respuestas dadas en San Antonio de Palmito reafirman lo observado anteriormente : Insuficiente número de cultivos de caña flecha, poca disponibilidad de dinero para adquirirla, precio alto y demora en su obtención. Las respuestas de los Artesanos de Sampués fueron más concluyentes ante esta pregunta : el 86 % de las respuestas tienen que ver con la escasez de caña flecha y el poco dinero para adquirirla.

En cuanto a la preparación de la caña flecha, las respuestas de los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito, se refieren a la demora para realizar esta operación (el 78% de frecuencia en cada uno de los dos municipios). Los Artesanos de Sampués, en su gran mayoría, no tienen dificultad o simplemente no preparan la palma.



Los problemas del tinturado se relacionan con la escasez de materiales, directos e indirectos (bija, caña agria, barro, leña y agua) requeridos para adelantar esta operación, y con el poco dinero del que disponen para adquirirlos. Fueron prácticamente unánimes en esta respuesta los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito. La gran mayoría de los encuestados en Sampués (el 91%) manifestaron no tener dificultades al respecto; el resto (el 9%) tiene los mismos problemas detectados en los otros dos municipios.

En cuanto a la elaboración de la trenza, los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito se refirieron por tercera vez -en forma mayoritaria (el 90%) y similar, con relación a las dos anteriores preguntas- al problema del poco tiempo disponible para adelantar esta operación. En Sampués, prácticamente no hay dificultad a la hora de adelantar esta operación. Lo que si vale la pena resaltar es que el 6% de los Artesanos de este municipio declararon ser poco hábiles para elaborar trenza : no saben trenzar trenza pintada ni trenzar en variedad.

No fueron muy similares las respuestas de los Artesanos de San Andrés de Sotavento y de San Antonio de Palmito sobre los problemas que tienen en el acopio y venta de la trenza. Para los primeros, lo más grave es que por necesidad se tiene que vender los productos a un precio bajo, y las largas distancias que se debe recorrer para venderlos (el 93% entre las dos respuestas). Para los segundos, hay varios problemas, cada uno de ellos con un grado de importancia intermedio : La demora en vender el producto, tener que salir a venderlo –con todas las dificultades que eso acarrea-, la distancia que hay entre la residencia del Artesano y el lugar donde se efectúa la venta, y el hecho de tener que vender a particulares. Los Artesanos de Sampués manifestaron no tener dificultades al respecto.



En la costura de los productos, hay unanimidad entre los Artesanos de San Andrés de Sotavento y San Antonio de Palmito en cuanto a que no disponer de una máquina de coser –y las consecuencias que esto acarrea- es el principal problema (el 41 y el 38%, respectivamente). Para los Artesanos de Sampués, este problema ocupa el segundo lugar en importancia (el 46%). El problema de la falta de capacitación en costura está en primer lugar para los Artesanos de Sampués y en segundo lugar, para los otros dos primeros municipios.

Con relación a la venta de productos terminados, la mayoría de Artesanos, o no tiene problemas, o no comercializan porque no elaboran estos productos. Es conveniente recordar que la mayor parte de Artesanos que asistieron a los talleres sólo trenzan, no cosen. La tercera parte de los Artesanos de Sampués, que cosen y tienen dificultades para vender sus productos, mencionaron al desconocimiento de los mercados y no saber qué precio ponerles a los productos, como los dos problemas que tienen en cuanto al mercadeo y comercialización de sus productos.

Fin



Menú

LA ORGANIZACIÓN COMUNITARIA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

No hay criterios totalmente unánimes, por parte de la Comunidad de Artesanos, en lo que se refiere a lo que debe ser la organización para la producción y comercialización, a excepción eso sí para las operaciones de preparación y tinturado de la caña flecha, y elaboración de trenza. A pesar de lo anterior, las respuestas obtenidas si orientan al respecto de lo que puede ser la organización más adecuada para realizar cada una de las operaciones del proceso : se propone que las operaciones de preparación de la caña flecha, tinturado y trenzado sean realizadas al interior de cada familia. Esta posición es consistente con lo que se observa en la práctica. Esas operaciones en efecto son realizadas exclusivamente por cada familia; su desarrollo requiere de un espacio familiar y porque es precisamente en esas operaciones donde se da el mayor grado de intervención de los familiares.

Fin



Menú

LÍDERES DE LA COMUNIDAD

La lista de líderes identificados por la Comunidad es amplia, pero se pueden resaltar los siguientes : En San Andrés de Sotavento se refirieron especialmente a Artesanías de Colombia, con el 40% del total de menciones; con una frecuencia secundaria están INCORA, el SENA, el Resguardo indígena, el Fondo Mixto de Cultura, Swissaid y la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento. Este último dato llama la atención ya que era de esperar que la Asociación de Artesanos fuese identificada como una organización líder, en un primer nivel, ya que los Grupos Asociativos, a los cuales pertenecen los Artesanos, están adscritos a esa Asociación.

En San Antonio de Palmito se observa una referencia mayoritaria a las autoridades indígenas como líderes de la Comunidad : El Cacique Mayor, Los Concejales Indígenas, los Capitanes Menores y el Consejero Indígena tienen en conjunto el 48% de las menciones. Le siguen en este orden, como líderes de la Comunidad : Artesanías de Colombia (con el 21%), INCORA (con el 10%) , la Red de Artesanos de la Costa Atlántica (con el 6%) y la Alcaldía de San Antonio de Palmito (con el 5%). El resto de líderes identificados no tienen una mención significativa.

En Sampedú, el 32% identifica a las entidades territoriales como entidades líderes de la Comunidad (Alcaldía de Sampedú, ASPROINSO, Gobernación de Sucre y la UMATA de San Andrés de Sotavento); el 31% de las menciones corresponden a Autoridades Indígenas : Cabildo Mayor, Capitanes Menores y Cabildo Mayor. La mención a Artesanías de Colombia fue del 19%, la menor entre los tres municipios.



RAZÓN DEL LIDERAZGO

La Comunidad ve a estos líderes al frente de varias acciones relacionadas con proyectos orientados a resolver algunos de los problemas que tienen en la producción y comercialización de productos artesanales.

Los Artesanos de San Andrés de Sotavento consideran que los líderes podrían, especialmente, gestionar proyectos de capacitación en producción, costura, y mercadeo y comercialización; consiguiendo recursos y equipos para capacitación y trabajo en costura; en el cultivo de caña flecha; y en la consecución de capital de trabajo.

En San Antonio de Palmito también se asocia a los líderes a la gestión de proyectos : el 41% de las menciones se refieren, en forma general, a este propósito; el 16% a la adquisición de máquinas y materiales para la operación de costura; y procurando que los Artesanos reciban un mejor precio por sus productos.

Para los Artesanos de Sampués el liderazgo debe darse en el apoyo para la creación de empresas para el mercadeo y comercialización; gestionando proyectos de capacitación en producción, costura, y mercadeo y comercialización; en la compra de máquinas de coser y materiales; y en los cultivos de caña flecha.



FORMA DE LIDERAZGO

En San Andrés de Sotavento se asimila el liderazgo a los recursos económicos que éstos poseen y suministran, y al conocimiento que ellos tienen sobre los precios de los productos. Para los Artesanos de San Antonio de Palmito las razones son porque los líderes conocen a la Comunidad, gestionan proyectos comunitarios, tienen recursos económicos, y porque su función ha sido y es la de liderar procesos de desarrollo comunitario. En Sampués se dieron como razones el que conocen bien el oficio de ayudar a la Comunidad y porque son entidades viables para solucionar los problemas.

Fin



Menú

MOTIVACIÓN

El 83% de los Artesanos de San Andrés de Sotavento están satisfechos con el Grupo Asociativo al que pertenecen. En San Antonio de Palmito, el porcentaje de satisfacción es un poco mayor, el 92%. En Sampués, los Artesanos asociaron esta pregunta a la satisfacción por pertenecer a los grupos del Cabildo; de todas maneras el 66%, es decir las dos terceras partes, se sienten satisfechos con el grupo del Cabildo al que pertenecen.

En algunos casos, las razones argumentadas para afirmar que están satisfechos por pertenecer a un grupo de Artesanos no son muy coherentes, ni concretas, ni contundentes. Para los Artesanos de San Andrés de Sotavento, el hecho de estar satisfechos con pertenecer al grupo asociativo se debe, principalmente, a que han obtenido créditos y participado de talleres de capacitación (el 15%); porque están de acuerdo y son solidarios (el 15%); y porque venden los productos a través de la Asociación (el 12%). Los Artesanos de San Antonio de Palmito están satisfechos porque en grupo se consiguen proyectos (el 30%); y porque han obtenido -al igual que aquéllos- créditos y acceso a capacitación (el 10%). En Sampués, la satisfacción de los Artesanos asociados a grupos del Cabildo se debe al hecho de estar trabajando en proyectos de mejoramiento de pollos y patios (el 30%); y porque están de acuerdo (el 22%).



OBSERVACIONES FINALES

Respuestas como que todo lo que se ha dicho se haga realidad, que las entidades ayuden a los artesanos con dinero, y que tengan en cuenta al Artesano, tuvieron el 44% de todas las menciones en las encuestas realizadas en San Andrés de Andrés de Sotavento.

Los Artesanos de San Antonio de Palmito quieren que todo lo que se a dicho se haga realidad; que se identifiquen y gestionen proyectos; que se incrementen los cultivos de caña flecha ; y continuar el proceso de organización comunitaria (el 62% del total de las observaciones correspondieron a las anteriormente relacionadas).

En Sampués hubieron dos comentarios con una frecuencia significativa : Que se identifiquen y gestionen proyectos para resolver los problemas que tienen los artesanos en el proceso de producción y comercialización (el 45%); y que se tenga en cuenta a los Artesanos (el 35%).



Formato de Talleres - Algunas Estadísticas sobre Producción

MUNICIPIO	OPERACIÓN : Cantidad Sembrada o Producida				OPERACIÓN : Cuanto Tiempo ?			ADQUISICION DE CAÑA FLECHA			PRONOSTICO DE AUMENTO DE LA PRODUCCION *
	C y CCF	PCF	T	ET	PCF	T	ET	CC	PU	CCT	
	Metros 2	Docenas de C F	Metros			Días		Docenas	Pesos	Días	
SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO	3,526.9	180.5	212.9	10.5	5.2	9.1	3.8	47.8	195.0	17.4	80.2
SAN ANTONIO DE PALMITO	9,500.0	102.2	78.3	14.2	3.2	8.8	16.4	49.9	200.8	24.7	102.5
SAMPUES	1,250.0	252.4	186	42.7	1.6	4.5	4.1	67.8	155.8	12	114.2

Fuente : El presente Estudio

Convención :

C y CCF : Cultivo y Comercialización de la Caña Flecha

PCF : Preparación de la Caña Flecha

T : Tinturado

ET : Elaboración de Trenza

CC : Cantidad Comprada (en docenas)

PU : Precio Unitario de Compra (en pesos)

CCT : Cada Cuánto Tiempo (días)

Fin



Menú

Encuestas a cultivadores

Fin



Menú

CULTIVADORES : UBICACIÓN DE LOS CULTIVOS DE CAÑA FLECHA

El mayor número de predios está en El Delirio y en Costa Rica, veredas ubicadas en el municipio de San Andrés de Sotavento (56 predios de 92 en total; el 61%).

Fin



Menú

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha

LOCALIZACIÓN DEL CULTIVO

Vereda	Total	%
Sin Información	1	1
Laguneta	1	1
Tuchín	2	2
Santa Isabel	1	1
El Delirio	34	37
El Contento	6	7
Costa Rica	22	24
Roma	4	4
Flórez de Mochá	3	3
San Francisco	4	4
Belén	4	4
San Juan de la Cruz	3	3
La Laguna	3	3
Loverán	3	3
Sabanas de la Negra -	1	1
Escobar Arriba		
San Francisco	1	1
Total general	92	100

Fin**Menú**

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha		
FORMA DE CULTIVO		
Cómo la Cultivó ?	Frecuencia	%
Por estaca : se mocha la caña y se la para en el suelo	1	1
Sembró 28 raíces ? de matas en la tierra	2	2
Por semillas	1	1
Limpia la tierra, la quema y la siembra	4	4
Se limpia la tierra, se froga la caña, se olla la tierra y entierra la caña (parecido a la yuca)	5	6
Se hizo un semillero y se escogieron los mejores tallos, y se sembraron enterrando la caña	2	2
Se limpia la tierra, siembra un tallo con raiz larga para que se extienda sola, con espacio entre 0.5 y 2 metros	11	12
Se limpia la tierra, se siembra la mata entre 0.5 y 2.5 mts. de distancia, y se limpia (0.5, 0.8, 1, 1.5, 2 y 2.5 metros)	9	10
Corta el hijuelo a 10 ctms de cada lado, se saca con un poco de tierra y lo siembra a unos 10 centímetros de profundidad	3	3
Cortó todo y se sembró nuevamente	1	1
Respuesta mal ubicada :	51	57
- Manteniendo limpio el Cultivo mensualmente		
- Limpiando, raspando y ampliando		
- Entresaca la caña seca y se dejan los tallos		
-La que va dando la bandera se va cortando		
Total general	90	100

Tipo de Caña Flecha Sembrada	Total	%
Criolla	85	94
Criolla y Marinera	5	6
Total general	90	100

Herencia	Total	%
No	56	61
Si	35	38
Parte herencia / Otra parte propia	1	1
Total general	92	100

Fin



Menú

Formato para Campo : Cultivadores de Caña Flecha**PROBLEMAS DE LOS CULTIVOS**

	Total	%
FALTA DE RIEGO		
No	90	98
Si	2	2
Total general	92	100

PLAGAS	Total	%
No tiene plaga	75	82
Cunchilla	1	1
Mancha Hierro	1	1
Manchas en la hoja (Hongos en la Raiz)	7	8
Se seca la palma y se parte	2	2
Gusano y ratas que matan los tallos	5	5
Se seca la palma del cogollo hacia abajo	1	1
Total general	92	100

VERANO	Total	%
No	32	35
Si	60	65
Total general	92	100

ROBO	Total	%
No	70	76
Si	22	24
Total general	92	100

Otros Problemas	Total	%
No tiene otros problemas / Respuesta Inadecuada	75	82
PÁJARO EI TORO : parte la caña	1	1
LOS PUERCOS : se comen el cogollo	13	14
EL GANADO : se come la caña	3	3
Total general	92	100

Fin**Menú**