

Ministerio de Desarrollo Económico
artesanías de colombia

Formulación del proyecto

**Establecimiento de 39 hectáreas de caña flecha en 49
localidades, para beneficiar a 775 cultivadores y
artesanos de los municipios de San Andrés de
Sotavento, Sampués y Palmito, Departamentos de
Córdoba y Sucre.**

Bogotá, 2001

TABLA DE CONTENIDO

1. COMPONENTE GENERAL

- 1.1. RESUMEN EJECUTIVO (Formato 04)
- 1.2. FICHA RESUMEN (Formato 05)
- 1.3. OBJETIVOS
 - 1.3.1 Objetivo general
 - 1.3.2 Objetivos específicos
- 1.4. ANTECEDENTES
 - 1.4.1 Productivos
 - 1.4.2 Sociales
 - 1.4.3 Económicos
 - 1.4.5 Institucionales
 - 1.4.4 Ambientales
- 1.5. ESTUDIOS QUE RESPALDAN EL PROYECTO

2. COMPONENTE COMERCIAL

- 2.1. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO
- 2.2. CANALES DE COMERCIALIZACION Y ESTRATEGIA COMERCIAL
 - 2.2.1 Mercado Actual
 - 2.2.2 Estrategias de Comercialización
 - 2.2.2.1 Promoción y Divulgación
 - 2.2.2.2 Canales de Comercialización
 - 2.2.3 Estructura de Comercialización
 - 2.2.4 Infraestructura de comercialización requerida
 - 2.2.5 Costos de Comercialización
- 2.3. GARANTIAS DE COMERCIALIZACION

3. COMPONENTE TECNICO

- 3.1. LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO
 - 3.1.1 VOLUMENES DE PRODUCCION POR AÑO Y PRODUCTO
 - 3.1.2 VOLUMENES DE PRODUCCION POR NUCLEO
- 3.2. CARACTERIZACION BIOFISICA
- 3.3. TECNICAS DE PRODUCCIÓN
- 3.4. INDICES TECNICOS
- 3.5. ASPECTOS AGROINDUSTRIALES

4. COMPONENTE AMBIENTAL

- 4.1. MEDIDAS DE PREVENCIÓN, COMPENSACION Y MITIGACION
- 4.2. COSTOS MEDIDAS

5. COMPONENTE ORGANIZACIONAL

- 5.1. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
- 5.2. COMPROMISOS INSTITUCIONALES PUBLICOS Y PRIVADOS
- 5.3. ACOMPAÑAMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL

6. COMPONENTE ECONOMICO Y SOCIAL

- 6.1. CARACTERIZACION DE LOS BENEFICIARIOS
- 6.2. COMPROMISOS DE LOS BENEFICIARIOS
- 6.3. IMPACTO DEL PROYECTO

7. COMPONENTE FINANCIERO (Formato – 08)

TITULO DEL PROYECTO

Establecimiento de 39 hectáreas de caña flecha en 49 localidades, para beneficiar a 775 cultivadores y artesanos de los municipios de San Andrés de Sotavento, Sampués y Palmito, Departamentos de Córdoba y Sucre.

1. COMPONENTE GENERAL

1.1. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO – FORMATO 04

A. Componente general

El proyecto presentado tiene dos objetivos fundamentales: el primero, incrementar la oferta de caña flecha en el resguardo indígena Zenú en los Departamentos de Córdoba y Sucre y segundo, fortalecer la actividad artesanal del Resguardo, la cual constituye la principal generadora de empleo en la región y por ende de ingresos.

Con el proyecto se pretende llegar a 775 personas: 585 cultivadores de caña flecha y artesanos -trenzadores de la misma fibra y 240 artesanos-costureros. Es decir se esta tratando de desarrollar una mini-cadena productiva en la cual un grupo de artesanos se especializa en la producción de la materia prima que es la trenza tejida con la fibra de caña flecha previamente tinturada y otro grupo de personas se especializa en la elaboración del producto final, que corresponde básicamente al proces de costura de la trenza.

Con la ejecución del proyecto se esperan esblecer 39 hectáreas de caña flecha en 49 veredas. Hoy hay aproximadamente 20 hectáreas de caña flecha sembradas en el municipio, las cuales no dan abasto para los miles de artesanos del resguardo. Por esta razón Artesanías de Colombia en convenio con la Alcaldía del municipio de San Andrés de Sotavento emprendió acciones de manejo ambiental para asegurar la sostenibilidad del recurso natural y por ende del oficio. Sin embargo estas acciones se deben materializar en el establecimiento de viveros de caña flecha, cuyo costo es muy alto para ser asumido por los artesanos o las autoridades locales. El establecimiento de las 39 hectáreas de caña flecha permitirá pasar de 300.000 docenas producidas al mes aproximadamente a 585.000, abasteciendo a una buena parte de la población artesana de los Departamentos dedicados a este oficio

La capacidad productiva de los artesanos se incrementará por dos razones : la innovación y desarrollo tecnológico en las etapas de preparación de la fibra (ripiado) con la implementación de herramientas adecuadas, tinturado con la implementación de la caldera a gas y costura con el establecimiento de centros de costura en un 60% de las veredas.

B. Componente Comercial

La comercialización constituye uno de los principales cuellos de botellas del oficio artesanal. Con el proyecto se prevee la conformación de una empresa comercializadora la cual centralizará todas las actividades de tipo comercial del proyecto, entre las cuales esta el diseño e implementación de estrategias de comercialziación, acciones de promoción y divulgación y ventas directas en eventos de tipo comercial y a coemrcializadores regionales y nacionales.

Con el establecimiento de la empresa comercializadora se espera disminuir la intermediación de los comerciantes y lograr que las utilidades generadas en el proceso de comercialización se queden en los artesanos y no en agentes externos.

C. Componente Técnico

A nivel técnico, los cambios en el proceso productivo de artesanías en caña flechano pretende cambiar el proceso de producción en su aspecto fundamental, solo se espera realizar las adecuaciones tecnológicas mencionadas en el componente general, las cuales redundarán en incrementos en la productividad y eficiencia de los talleres artesanales sin embargo la agregación de valor seguirá en las manos del artesano. Por otro lado, el establecimiento de las 39 hectáreas estará orientado por profesionales en el área de la ingeniería agrónoma los cuales se vincularán a la Umata y establecerán los mejores procesos y técnicas para el repoblamiento de la palma..

D. Componente Ambiental

Las acciones del proyecto están enmarcadas dentro de un plan de manejo ambiental en el cual se prevén todas las acciones de prevención, mitigación y compensación. Básicamente las acciones están orientadas a capacitar y concientizar a los artesanos de la importancia de la preservación de la palma en su región y al estudio de las condiciones necesarias para la sostenibilidad ambiental del oficio.

E. Componente Organizacional

A nivel organizacional esta previsto la consolidación de organizaciones pequeñas en todas las veredas del proyecto, cuya principal función será la consecución y acopio de materia prima así como las labores de capacitación del artesano.

Esta previsto realizar un acompañamiento a los artesanos durante la ejecución del proyecto el cual consistirá principalmente en acciones de capacitación, asistencia técnica y asesoría organizacional que garantizarán que en un futuro, cuando ya no haya intervención, el artesano esté en capacidad técnica y humana de liderar su proceso de desarrollo.

F. Componentes Económicos y Social

El proyecto está dirigido a beneficiar a artesanos y cultivadores indígenas, ubicados en el Resguardo Zenú de los Departamentos de Córdoba y Sucre. Los indígenas del resguardo viven principalmente de la producción de objetos artesanales para el autoconsumo, el intercambio de bienes y el intercambio comercial. Sus ingresos provienen por un lado de la producción y venta de estos objetos y por otro lado del aprovechamiento de las tierras en las cuales viven. Este intercambio no les ha permitido obtener acceso a una mejor calidad de vida, representada en oportunidades de educación, acceso a salud, infraestructura y bienestar; sin embargo la actividad artesanal para ellos representa la perduración de una cultura, la expresión de sus saberes y tradiciones; la memoria de un pueblo; por estas razones siguen dedicándole a la elaboración de objetos en caña flecha gran parte de su tiempo y sus destrezas.

Con el proyecto se espera que estos artesanos reciban como mínimo un salario mínimo legal mensual vigente, que les permita tener acceso a esos bienes que no pueden intercambiar con la producción de sus tierras o sus manos. Ese beneficio tiene implicaciones económicas por supuesto y sociales en la medida en que se asegura la sostenibilidad del oficio por mucho tiempo, la perduración del oficio entre generaciones, la preservación de la cultura y la permanencia de los indígenas en su tierra, a pesar de los hechos de violencia que los afectan.

El principal beneficio del proyecto será la posibilidad de acceso a los artesanos a un salario mínimo mensual, beneficio que redundará en la posibilidad de acceso a salud, educación y bienestar

G. Componente Financiero

El proyecto tiene un costo total de \$ 5.603.908.000 millones de pesos. Será financiado en un 80% por las ventas que se esperan alcanzar, de las proyecciones de ventas un 70% financiará el proyecto en su componente de costos de producción. El apoyo solicitado al FIP es de 757.057 millones de pesos consistentes en el 40% de los costos de inversión, adecuación y sostenimiento del establecimiento de las 39 hectáreas de caña flecha y la inversión requerida el primer año de producción de los objetos artesanales. La comunidad artesanal, representada por el Cabildo mayor del Resguardo hará un aporte representado en los terrenos necesarios para el cultivo y un porcentaje (15% aprox.) de la mano de obra requerida para la adecuación de los terrenos. El municipio de San Andrés de Sotavento por su parte se comprometió con el apoyo técnico necesario para el establecimiento de los viveros de caña flecha. La entidad ejecutora, Artesanías de Colombia aportará bienes y servicios necesarios para la coordinación y operación del proyecto durante los tres años que dura el mismo.

H. RIESGOS

El proyecto presentado tendrá éxito en la medida en que se den las siguientes condiciones:

- Orientación técnica adecuada para el establecimiento de los cultivos
- Participación y compromiso de la comunidad en las distintas actividades de capacitación asesoría y asistencia técnica previstas en el acompañamiento socio-empresarial
- Organización de la comunidad y concertación entre ellos mismos para el establecimiento de la empresa comercializadora
- Implementación adecuada de las estrategias de comercialización por parte de la empresa comercializadora.

El principal riesgo en la ejecución del proyecto lo constituye el compromiso de los cultivadores y artesanos con el proyecto, en la medida en que su participación sea la prevista y su compromiso alto, el proyecto no tiene razones para no lograr los objetivos propuestos.

1.2. 1.2 FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

Formato 05

INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO	
NOMBRE COMPLETO DEL PROYECTO	Establecimiento de 39 hectáreas de caña flecha en 49 localidades, para beneficiar a 775 cultivadores y artesanos de los municipios de San Andrés de Sotavento, Sampués y Palmito, Departamentos de Córdoba y Sucre.
OBJETO DEL PROYECTO	Incrementar la oferta de caña flecha en el resguardo indígena Zenú, Departamentos de Córdoba y Sucre y consolidar y mantener el oficio artesanal de cestería en caña flecha como la principal actividad generadora de empleo e ingresos en la región.
NOMBRE DEL PRODUCTO PRINCIPAL	CAÑA FLECHA (<i>Gynerium Sagitatum</i>)
NOMBRE DE LOS PRODUCTOS SECUNDARIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. SOMBRERO VUELTIAO 2. INDIVIDUALES 3. PORTAGENDA 4. CARPETA 5. BOLSO
NUMERO DE NUCLEOS DEL PROYECTO	49
AREA EN HECTAREAS	39
NUMERO DE FOLIOS DE LA PROPUESTA	

<i>DEPARTAMENTO</i>	<i>MUNICIPIO</i>	<i>VEREDA</i>
1 CORDOBA	San Andrés de Sotavento	Tamarindo
2		Calle Nueva
3		El Cabildo
4		San Isidro
5		El Delirio
6		Costa Rica
7		Carretos
8		El Contenido
9		Sitio Nuevo
10		Majagual
11		Loveran
12		Pajonal
13		Los Unidos
14		Belén
15		Cruz Chiquita
16		Los Andes
17		Cerro Vidales
18		Vidalito
19		Calle larga
20		San francisco
21		Puerta Roja
22		Santa Cecilia
23		Hoja Ancha
24		Cuesta abajo
25		Bella Vista
26		Patio Bonito
27		Bella vista B
28 SUCRE	PALMITO	El martillo No 1
29		El Martillo No 2
30		Algodoncillo No 1
31		Algodoncillo No 2
32		Chupundun
33		Barranquillita
34		La Gran Vía
35		San Miguel
36		Los Olivos No 1
37		La Granja
38		Pueblecito
39		Villa del Carmén
40		Media sombra
41		Los Castillos
42		San Martin
43		Palmar Brillante
44		Santana
45	SAMPUES	Pakin
46		La Isla
47		Sabanas de la Negra
48		Bossa Navarro
49		Siloe

DATOS DEL PROPONENTE (EJECUTOR DEL PROYECTO)	
Nombre de la entidad	Artesanías de Colombia S.A
Naturaleza jurídica	Empresa Mixta, adscrita al Ministerio de Desarrollo
Nombre del representante Legal	Cecilia Duque Duque
Nombre del técnico que avala el Proyecto	Luis Jairo Carrillo Equipo Subgerencia de Desarrollo
NIT	860.007.887-8
Dirección para envío de correspondencia	Cra 3 No 18a-58
Teléfono	3 36 39 59 -2 84 69 00 -2 86 17 66
Fax	3 37 39 59- 283 75 47 -
Dirección (e-mail)	Desarrol@colomsat.net.co
Ciudad	Bogotá

FUENTE DE RECURSOS PARA FINANCIAR EL PROYECTO			
Datos en miles de pesos			
ESPECIFICACION DE LA FUENTE DE RECURSOS	EN DINERO	EN BIENES Y SERVICIOS	VALOR APORTADO POR FUENTE
Recursos solicitados al FIP	757,057		757,057
Recursos aportados por los beneficiarios		80.000	80.000
Recursos aportados por la entidad Ejecutora		146,658	146,658
Recursos aportados por las alcaldías Municipales de San Andrés de Sotavento, Sampués y Palmito		120.000	120.000
Recursos generados por la actividad económica		4,500,193	4,500,193
VALOR TOTAL DEL PROYECTO			5,603,908

Datos en miles de pesos

1.3. OBJETIVOS E INDICADORES DE RESULTADO

OBJETIVO	INDICADORES DE RESULTADO
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	
Incrementar la oferta de caña flecha en el resguardo indígena Zenú, Departamentos de Córdoba y Sucre y consolidar y mantener el oficio artesanal de cestería en caña flecha como la principal actividad generadora de empleo e ingresos en la región.	1. Incremento porcentual en la oferta de caña flecha (docenas) como resultado de la ejecución del proyecto
	2. No de artesanos que incrementaron los ingresos obtenidos por la producción y comercialización de artesanías de caña flecha / No de artesanos que participaron en el proyecto
	3. Variación en la población dedicada a la producción y comercialización de artesanías en caña flecha en las localidades participantes en el Resguardo
1.3.2. Objetivos Específicos	
<input type="checkbox"/> Capacitar a los artesanos, cultivadores y recolectores de 49 localidades del resguardo indígena Zenú, en la siembra, cultivo, manejo y aprovechamiento de la Caña flecha, para su autoabastecimiento.	535 artesanos y cultivadores y 240 artesanos del resguardo indígena Zenú capacitados en el proceso de siembra, manejo y aprovechamiento de cultivos de Caña Flecha
<input type="checkbox"/> Repoblar treinta y nueve hectáreas de caña flecha en 49 localidades del resguardo.	9 hectáreas de caña flecha sembradas
<input type="checkbox"/> Incrementar en un 195% la oferta de caña flecha en el Resguardo	Incremento en el número de docenas de caña flecha producidas antes del proyecto frente al número de docenas producidas luego de la intervención
<input type="checkbox"/> Incrementar la capacidad productiva de los talleres artesanales y su capacidad de respuesta a pedidos comerciales.	Volúmenes de producción antes de la ejecución del proyecto frente a los volúmenes de producción logrados como consecuencia de la ejecución del proyecto
	No de pedidos comerciales que los artesanos estuvieron en capacidad de responder / No de pedidos comerciales que les hicieron
<input type="checkbox"/> Implementar nuevas herramientas para el desfibrado de la caña flecha, en el 60% de las unidades productivas beneficiarias del proyecto.	No de talleres artesanales que implementaron nuevas herramientas para el proceso de desfibrado de la caña flecha/ No de talleres participantes en el proyecto

OBJETIVO	INDICADORES DE RESULTADO
<input type="checkbox"/> Transferir tecnologías de sistemas de tinturado a gas más limpios y eficientes, como la caldera a gas al 40% de los talleres participantes en el proyecto	No de talleres artesanales con acceso al sistema de tinturado a gas/ No de talleres artesanales que participarán en el proyecto
<input type="checkbox"/> Aplicar técnicas y equipos para la costura de la trenza, en el 50% de las localidades participantes en el proyecto	No de localidades con implementación de equipos de costura / No de localidades participantes en el proyecto
<input type="checkbox"/> Artesanos capacitados en el proceso de tinturado con caldera a gas	No de artesanos capacitados en procesos de tinturado con caldera a gas / No de artesanos beneficiarios del proyecto
<input type="checkbox"/> Establecer mecanismos de comercialización eficientes y adecuados mejorando los canales de distribución.	Incremento porcentual en las ventas de docenas de caña flecha y los productos artesanales elaborados con la fibra
<input type="checkbox"/> Creación y montaje de una empresa comercializadora en el Resguardo	Empresa comercializadora montada y funcionando
<input type="checkbox"/> Artesanos capacitados en gestión administrativa y financiera de la empresa artesana	No de artesanos capacitados / No de artesanos participantes en el proyecto
<input type="checkbox"/> Facilitar la inserción de la empresa artesana en la economía formal	No de talleres artesanales formalizados ante entidades competentes
<input type="checkbox"/> Mejorar la calidad del producto artesano y la eficiencia del proceso productivo	1. No de talleres artesanales implementado control de calidad
	2. No de productos artesanales devueltos por mala calidad en los pedidos comerciales / No de productos artesanales de los pedidos comerciales

1.4 ANTECEDENTES

1.4.1 Productivos

En San Andrés de Sotavento se cultiva la caña flecha criolla. En promedio los cultivos de los artesanos tienen un área de 3.723 metros cuadrados (1/3 de hectárea). En San Antonio de Palmito también se siembran y/o utilizan la palma criolla, los cultivos tienen un área promedio de 9.500 metros cuadrados (prácticamente una hectárea). En Sampues utilizan también la palma martinera, se tienen conocimiento de un cultivo de medio cuarterón (1250 metros cuadrados).

El mayor número de predios con cultivos de caña flecha se encuentra en El Delirio y Costa Rica, veredas ubicadas en el municipio de San Andrés de Sotavento, representan el 62%. Prácticamente la mitad de los cultivos son silvestres y la mitad cultivados.

En el Municipio de San Andrés de Sotavento, en la vereda Tamarindo hace tres años se sembraron 5.000 matas, pero como se sembraron en época de verano se perdió el cultivo y sólo quedaron 20 matas. En esta vereda existe un grupo organizado con 10 socios, y poseen actualmente un terreno colectivo de ½ hectárea pero necesitarían sembrar 1/2 hectárea más

En la Vereda de El Delirio, el 25% de los requerimientos de caña flecha lo obtienen de los cultivos que disponen, informan que el 20% de las matas son acabadas con las distintas plagas. 5 de los 10 socios tienen cultivos de caña flecha en sus propiedades. Necesitan sembrar ¼ de hectárea.

En la vereda Majagual, tienen un lote comunitario de ½ hectárea, lo sembraron y quedaron 700 matas. Su interés es resembrar la matas que no pegaron (4.700) y sembrar ½ hectárea más. Son 24 los miembros del grupo asociativo

En Pajonal, sembraron hace dos años en un lote comunitario, sin embargo necesitan sembrar una hectárea.

En Belén tienen un lote comunitario de ½ cabuya, hace dos años sembraron la mitad pero se perdió el 70%.

En Cruz Chiquita, tienen un lote propio de ½ hectárea, la mitad lo sembraron hace dos años pero se murió el 70%.

El Grupo Asociativo de Cerro Vidales sembró caña flecha hace 6 años, pero no pegó porque la semilla no era la adecuada.

El Grupo Asociativo de Calle Larga tiene 13 socios y cuentan con un cultivo comunitario de ½ hectárea, pero es insuficiente, necesitan sembrar media hectárea más.

El Grupo Asociativo de San Francisco sembró hace 4 años, pero el verano mató el cultivo, hace dos años resembró un cuarterón y medio.

El grupo asociativo de Puerta Roja sembró y pegó un cuarterón, tienen un cuarterón disponible pero necesitan sembrar ½ hectárea más.

En la vereda de pueblecito, municipio de San Antonio de Palmito 9 de los 19 socios del grupo tienen un cultivo comunitario de una hectárea los diez restantes necesitan adquirir y sembrar ½ hectárea más.

De los usos dados a la caña flecha, se puede decir que su tronco sirvió para construir las cercas de las casas, el penacho permitió crear flechas como arma para la defensa, pero el uso más importante es la utilización de las hojas de esta caña, de la cual se obtiene una fibra, la cual, previamente secada y blanqueada al sol y luego tinturada, es trenzada por las mujeres del Resguardo Indígena Zenú. La fibra se ripia con un cuchillo o con la uña, cada nueva división mide 1 ó 2 mm, esto determina la finura de la trenza. La tintura se realiza con técnicas precolombinas utilizando tintes naturales extraídos de partes de plantas y árboles como la jagua, la bija, el dividivi, la caña agria y el plátano

Tuchín se caracteriza por ser el centro artesanal con mayor destreza manual para el trenzado, aquí no solo se tejen los sombreros vueltiaos mas finos de la región sino que también existen otras piezas en las que se involucra el diseño. La trenza se realiza mezclando tiras negras y blancas alternadamente, logrando matices o dibujos denominados pintas, que corresponden a símbolos que identifican el trabajo de la familia o taller específico. Los dibujos están inspirados en animales, frutos, objetos, etc. Cada grupo elige una figura a manera heráldica y cada uno sirve como estructura para construir otros nuevos como un ejercicio creativo.

La forma constructiva del sombrero nace de la cestería, la técnica corresponde a un enrollado partiendo de unos pliegues que aseguran el comienzo de la trenza. La espiral va dando forma a la encapadura del sombrero, una vez se consigue la cantidad de vueltas, en promedio de 5 a 7 vueltas se da inicio al ala del sombrero, las trenzas utilizadas allí corresponden a un peine y un ribete que finaliza y remata el ala del sombrero.

Anteriormente el sombrero vueltiao se cosía con la fibra del Maguey hoy se confeccionan con la ayuda de máquinas de coser, lo que influyó positivamente en el incremento de la producción. Se denomina sombrero vueltiao porque da vueltas y se cose en espiral.

Entre los problemas identificados por los artesanos en el proceso productivo, que afectan su productividad y competitividad están:

- La escasez de caña flecha, como consecuencia de los pocos cultivos silvestre, pocos proyectos de cultivo de caña flecha, las limitaciones en los proyectos de cultivo de caña flecha anteriores, falta de seguimiento y orientación técnica a los cultivos, etc.
- Posibilidades de venta del producto artesanal limitadas
- Alta competencia entre los artesanos
- Demasiada intermediación
- Baja calidad de la caña flecha “Importada” (traída de otros departamentos)
- Proceso de tinturado muy largo.

1.4.2 Sociales

La comunidad indígena zenú, localizada en zona rural de Córdoba y Sucre, con epicentro en los municipios de San Andrés de Sotavento, Sampués y Palmito, representa el 12% de la población artesana del país, siendo la población femenina de tejedoras del 72% en Córdoba y del 57% en Sucre y la masculina del 28% en Córdoba y del 43% en Sucre ¹.

Su nivel educativo es muy bajo: el 93 % de los artesanos de Córdoba y el 86% de los artesanos de Sucre (4.685) no tienen ningún nivel de educación o han realizado estudios de primaria incompletos (5.101 artesanos).

A nivel del saneamiento básico en Córdoba y en Sucre hay un 46.2% y un 20.5% respectivamente de viviendas de artesanos que carecen de servicios públicos de agua, alcantarillado, energía eléctrica y teléfono.

Un buen número de artesanos se encuentra organizado en pequeños grupos asociativos. La mayoría de estos grupos pertenecen a la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento, grupo mas representativo de la región y principal comercializador.

1.4.3 Económicos

¹Censo Económico Nacional, Sector Artesanal, Artesanías de Colombia, julio de 1998.

En el mercado mundial Colombia es uno de los principales productores de artesanías junto con México, Guatemala, Costa Rica, Ecuador y los países africanos y asiáticos. Colombia, por su parte es depositaria de una rica herencia cultural proveniente no sólo de nuestras raíces indígenas sino también de influencias europeas y africanas.

Artesanías de Colombia S.A., ha venido trabajando en aras de aumentar el volumen de ventas a través de la ampliación de los canales de distribución, lo cual se refleja en el incremento de las ventas año a año. Es así como en 1997 se vendió un valor total de 312 millones de pesos. Para 1998, las ventas ascendieron a \$535 millones. Para 1999 las ventas fueron de 650 millones de pesos. En el año 2000 se alcanzaron ventas por más de \$1.050 millones de pesos, superándose las ventas del año inmediatamente anterior en un 76%. En lo corrido de este año, las ventas totales de Artesanías de Colombia a septiembre, suman 660 millones de pesos, por lo cual se espera superar la meta del año anterior.

En los últimos tres años, las ventas se han ido incrementado, sin embargo hay factores que no permiten incrementos mayores, en primera instancia, la baja capacidad de producción de nuestros artesanos, quienes no dedican todo su tiempo a esta labor, sino además a la parte doméstica y agrícola. Otra de las razones que influyen en la baja producción son las variaciones del tiempo, las vías de acceso a la regiones, además del conflicto armado en que vive el país.

Respecto a las exportaciones colombianas en 1997 alcanzaron cerca de US\$ 14.8 millones, comparado con 1998, disminuyeron, pues en este año se alcanzaron ventas por cerca de US\$13.8 millones, lo que equivale a una disminución del 0.72%. Para 1999 se presentó un leve crecimiento pasando a US\$14.3 millones, es decir 3.5% de incremento².

En la evolución de las ventas para 1999 de los principales productos de exportación del sector se destacan: la cerámica con un (60%); la bisutería con (21%); las estatuillas (3,2%); la cestería (2,86); demás manufacturas y objetos de adorno (1,85%); sombreros (0.58%); trenzas y artículos similares (0.02%)³

En la evolución de los principales destinos de exportación de productos del sector se destacan principalmente, entre los años 1997 y 1999, Venezuela con (20.4%), Bélgica (18.6%), Estados Unidos (10.03%), México (9.71%), Bolivia (7.52%), Chile (6.0%), República Dominicana (5.22%), Alemania (4.63%), Puerto Rico (2.44%), Panamá (2.06%), España (1.87%), Costa Rica (1.50%), Reino Unido (1.34%), Ecuador (1.18%), Aruba (0.99%), Francia (0.86%), Perú (0.51%), Guatemala (0.46%) y Canadá (0.46%)⁴

1.4.4 Institucionales

A pesar de que Artesanías de Colombia y otras entidades estatales y ONG's nacionales e internacionales han intervenido a través de programas de formación en capacitación y asistencia técnica entre otros, se han beneficiado básicamente los artesanos agremiados en organizaciones fuertes como la "Asociación de Grupos de Artesanos y Artesanas del Resguardo Indígena Zenú de San Andrés de Sotavento", la cual agremia 42 grupos artesanales de diferentes veredas y ha sido directa receptora de apoyo a proyectos por parte de Artesanías de Colombia, PNR, ICBF, Alto Comisionado para La Paz y Swissaid, entre otros.

Artesanías de Colombia ha trabajado con la comunidad zenú brindando asesoría en diseño para la diversificación del sombrero, respondiendo a la necesidad de incrementar ventas y posicionar

2Composición de las exportaciones colombianas del sector, Inteligencia de Mercados, Proexport Colombia.

3Destino de las exportaciones colombianas, Inteligencia de Mercados, Proexport Colombia.

4Destino de las exportaciones colombianas, Inteligencia de Mercados, Proexport Colombia.

la producción artesanal en el mercado, con un precio más justo. Ha innovado artículos como tapetes, tulas, bolsos, portagafas, monederos, carpetas, individuales y calzado entre otros. Se han abierto así nuevas demandas en diferentes segmentos de mercado, pero a las que no pueden responder por no disponer oportunamente y en volumen adecuado de la materia prima. También han recibido apoyo en capacitación empresarial y técnica en el oficio (costura), dotación de maquinaria, implementación de cultivos, asesorías organizativas y promoción y comercialización, principalmente, además de realizar compras directas.

Durante 1.999, Artesanías de Colombia adelantó un estudio participativo en el Resguardo Indígena Zenú de San Andrés de Sotavento⁵, con cobertura de los municipios de San Andrés de Sotavento (Córdoba) y San Antonio de Palmito, teniendo como objetivo identificar la situación productiva, desde la materia prima, hasta la comercialización, para definir con la comunidad soluciones a la problemática crítica identificada. El estudio contó con la autorización y el aval del gobierno indígena (Consulta Previa) y la participación de representantes de grupos y organizaciones artesanales del resguardo.

Previamente a este estudio se habían elaborado monografías por parte de Diseñadores Industriales y Textiles contratados por Artesanías de Colombia, las cuales están disponibles en el CENDAR- Centro de Documentación para la Artesanía.

En 1.985 se efectuó una investigación sobre el cultivo y la reproducción de la caña flecha por parte de la Secretaría de Agricultura de Córdoba, en la cual se planteó una propuesta para su cultivo y planificación y también para esa época la U. de Córdoba realizó, en contrato con Artesanías de Colombia, una investigación sobre el recurso. Estos resultados y el conocimiento de los cultivadores tradicionales de la caña flecha, sirvieron de base para iniciar el repoblamiento en San Andrés de Sotavento y Palmito.

La actual Alcaldía del Municipio de San Andrés de Sotavento está muy interesada en apoyar el sector artesanal como una opción que ya existe en el municipio, generadora de ingresos y de arraigo a la comunidad.

1.4.5 Ambientales

La palma de caña flecha por su gran demanda por parte de los artesanos ha entrado en una etapa de escasez, de ahí la importancia de apoyar proyectos orientados al repoblamiento de la misma. Ante la situación de escasez de la fibra, principal problema de los artesanos la autoridades locales, nacionales y otras instituciones están actualmente trabajando en la elaboración del plan de Manejo Ambiental de la caña flecha, con el cual se pretende anticiparse a los impactos ambientales y económicos que pueda generar una mayor escasez de la palma.

1.5 ESTUDIOS QUE RESPALDAN EL PROYECTO

NOMBRE DEL ESTUDIO : "Producción y comercialización de productos artesanales de la caña flecha en el Resguardo Indígena Zenú de San Andrés de Sotavento (Córdoba-Sucre)".

AUTOR: Guillermo Viveros A.

ENTIDAD - Artesanías de Colombia S.A. Bogotá 2.000

UBICACIÓN DEL DOCUMENTO: Centro de Documentación para la Artesanía CENDAR – Artesanías de Colombia S.A.

⁵Estudio Producción Caña flecha. Artesanías de Colombia – Guillermo Viveros Bogotá Agosto 2000.

NOMBRE DEL ESTUDIO: "Cultivo de la Cañaflecha y sus beneficios en el Resguardo Indígena Zenú de San Andrés de Sotavento".

AUTOR : Cesar Reyes B. y Pedro Duarte C.

ENTIDAD: Secretaría de Agricultura de Córdoba. Montería 1.985.

UBICACIÓN DEL DOCUMENTO: Alcaldía de San Andrés de Sotavento

NOMBRE DEL ESTUDIO "Tejeduría en cañaflecha y cestería: Resguardo Indígena Zenú".

AUTOR Roger Serpa E.

ENTIDAD: Artesanías de Colombia s.a. Bogotá, 1.987.

UBICACIÓN DEL DOCUMENTO: Centro de Documentación para la Artesanía CENDAR – Artesanías de Colombia S.A

NOMBRE DEL ESTUDIO Cuaderno de Diseño

AUTOR : Luz Amparo Pinto

ENTIDAD Artesanías de Colombia s.a.

UBICACIÓN DEL DOCUMENTO: Centro de Documentación para la Artesanía CENDAR – Artesanías de Colombia S.A

NOMBRE DEL ESTUDIO Cuaderno de Diseño

AUTOR : Aida Ximena Guerrero y Claudia Garavito –Diseñadoras Textil

ENTIDAD Artesanías de Colombia s.a.

UBICACIÓN DEL DOCUMENTO: Centro de Documentación para la Artesanía CENDAR – Artesanías de Colombia S.A, 2000 y 2001

"Plantas en las artesanías" Humberto Tuirán R. Nuestras Artesanías No.5. Producciones Editoriales. Bogotá.

2 COMPONENTE COMERCIAL

2.1 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

La caña flecha (*Gynerium Sagitatum*) es una gramínea silvestre tropical, su altura esta alrededor de los 1.80 cms

La caña flecha es una planta de ciclo perenne; su raíz verdadera como todas las gramíneas solo perdura en los estadios iniciales de la planta, luego desaparece y se forman raíces adventicias fibrosas alrededor del nudo. La longitud de las raíces puede alcanzar 35 cms y un grosor de 2 a 3 mm.

El tallo aéreo es una caña de crecimiento recto, el cilindro con nudos y entrenudos bien diferenciados con una longitud entre 3 y 8 metros y 2 a 4 cms de diámetro. Su color es verde amarillento a pardo. Presenta un tallo subterráneo llamado rizoma, que también puede crecer por encima de la superficie del suelo, se caracteriza por una coloración similar a la del tallo aéreo, siendo la de este más oscura, con nudos y entrenudos bien diferenciados, en cada nudo emite raíces adventicias fibrosas y de trecho en trecho da origen a una yema, la cual origina una nueva planta y posteriormente macolla.

Sus hojas son alternas y constan de dos partes: La vaina que se desprende de cada uno de los nudos y recubre el entrenudo inmediato, morfológicamente es un peciolo laminar; La lámina o limbo, es lineal lanceolada de 1 a 2 metros de longitud aproximadamente y su parte más ancha alcanza unos 8 cms, con bordes ligeramente aserrados y ásperas al tacto, la parte terminal de las hojas es acuminada; presenta en el limbo una nevadura central prominente por el envés, en la parte de unión con la vaina, presenta un angostamiento o cuello el cual está provisto de ligulas y aurículas. El color de la lámina es verde pálido y su ángulo de inserción con el tallo, es de 30 grados aproximadamente.

Con la fibra de la hoja de la caña flecha se elaboran 35 tipos de productos artesanales, en promedio cada artesano se especializa en la elaboración de dos tipos de producto, el 82.1% de la población artesana, elaboran la trenza; el 27.7% elabora el famoso Sombrero Vueltiao. Otros productos elaborados por los artesanos son bolsos, tulas, gorras, pulseras, carpetas, binchas y billeteras.

Ver cuadro a continuación:

PRODUCTO	% ARTESANOS QUE LO PRODUCE		
	San Andrés de Sotavento	Palmito	Sampues
Sombreros	27.7%	4%	0.06
Bolsos	5%	1%	3%
Alfombras	2%		
Tulas	5%		
sombreretas	2%		
Gorras	5%	3%	
Bolso mochila	2%	1%	
Bolso canasto	3%	1%	

Individuales	3%		
Carpetas	4%		
Vestidos	1%		
Pavas	3%		
Binchas	4%		
Pulseras	5%		
Portagafas	1%		
Carteras	2%	1%	
Mochilas	3%		
Tapetes	3%		
Diademas	2%		
Monederos	2%	3%	
Bolso talego	1%		
Anillos	3%		
Aretes	3%		
Pomelitos	1%		
Billeteras	4%	1%	
Ejecutivas	1%		
Bolsos media luna	1%		
Viceras	1%		
Portabiblias	1%		
Cinturones	1%	1%	
Papeleras	1%	1%	
Cachuchas	1%		
Playeras	1%		
Correas	1%		
Bolso carriel		1%	
Cartera Hombres		3%	
Trenza	82%	100%	91%

Se producen en el Resguardo diversas líneas de productos.

- Línea ejecutiva: Incluye billeteras, portagafas, maletines, portapapeles, folders.
- Línea de decoración: Tapetes, cójines, lámparas
- Línea de Sombreros
- Línea de accesorios: hebillas, binchas, pulseras, anillos, cinturones, bolsos
- Línea playeras: maletas, bolsos, esterillas

Aunque la variedad de productos elaborados por los artesanos es alta, con el proyecto se pretende focalizar la producción en aquellos objetos que han tenido buena acogida en las distintas pruebas de mercado realizadas por Artesanías de Colombia, sobre todo en el marco de las ferias artesanales.

Los productos sobre los cuales se centra el proyecto son resultado de la interacción entre artesanos y diseñadores textiles e industriales, interacción que tiene como resultado objetos de gran valor cultural y ambiental, con grandes posibilidades en los mercados nacional y extranjero, por su alto contenido de diseño.

La estrategia comercial hace énfasis en los productos de tipo utilitario, de las líneas de decoración y ejecutiva, sin dejar de lado productos tan tradicionales como el sombrero vueltiao el cual ya tiene el reconocimiento del comprador de artesanías

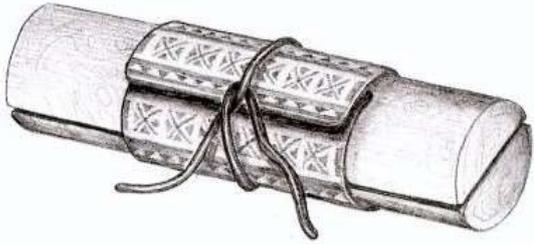
- De la línea ejecutiva
 - Carpetas
 - Portagendas
- Línea de sombreros
- Línea de accesorios: Bolsos
- Individuales de la línea de mesa

Se han desarrollado en las últimas asesorías productos novedosos, con gran contenido de diseño, productos utilitarios como la línea de contenedores y empaques; los cuales han tenido un gran éxito comercial en lo corrido de este año, sin embargo aún están en su etapa de maduración y en el resguardo no son muchos los artesanos que conocen la técnica para su elaboración, por esta razón no se contemplan en el proyecto, sin embargo se tiene previsto como parte de la asistencia técnica socializar estos productos que definitivamente son una alternativa comercial bastante viable, como lo demuestra sus niveles de ventas en los puntos de ventas de Artesanías de Colombia. S.A

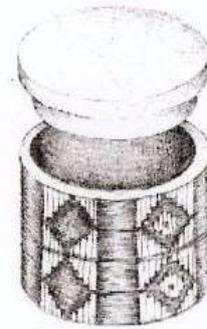
A continuación se pueden observar algunos de estos nuevos diseños, que son el resultado de asesorías prestadas por la diseñadora Aida Ximena Guerrero el año 2000 en Tuchín, El Contento y Palmito

Linea de Contenedores:

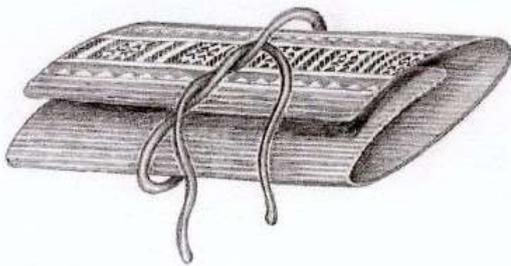
Empaques



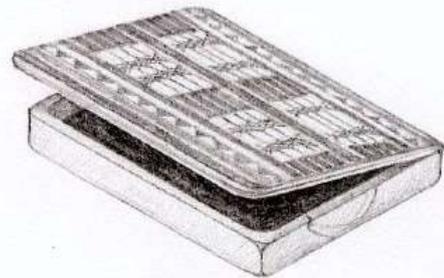
Empaque para Joyas



Empaque para anillo



Paño en Caña Flecha
para Joyas



Contenedor : Tabaquera

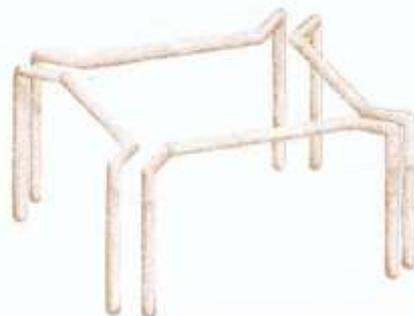




Empaque para Joyas



Juego de Contenedores



Mesa de Centro



- Procesos de selección, preparación, tipificación y empaques requeridos

Por el proceso de producción el producto artesanal se caracteriza por tener variaciones en un mismo diseño de un producto a otro, variaciones en los tamaños y formas, en los colores de la fibra y en la calidad de la trenza

Por ello, el control de calidad juega un papel fundamental en la comercialización. Este será asumido por la empresa comercializadora. Los parámetros de calidad serán fijadas en las actividades de capacitación y asistencia técnica previstas por parte de los diseñadores. Se tienen previstos sin embargo dos tipos de empaque: un empaque normal que además tenga funciones de embalaje y un empaque de lujo por producto, que le da un mayor valor agregado, este puede tratarse de bolsas o cajas con combinaciones de madera.

Respecto a la caña flecha, esta es comercializada en los mercados locales, en las plazas de mercado principalmente de Tuchín. Allí es vendida directamente al artesano o en ocasiones el cultivador se la lleva a la casa al artesano, en forma de “manojos”. La caña flecha se entrega simplemente amarrada con una cabuya o fibra vegetal y no se tiene previsto variar esta forma de “empaque” ya que el estar descubierta le permite al artesano observar la calidad de la fibra, su longitud y blancura.

2.2. CANALES DE COMERCIALIZACION Y ESTRATEGIA COMERCIAL

2.2.1. Mercado actual

Los principales destinos para la venta de las artesanías se ubican en el mercado interno; en los puntos de venta y ferias realizadas por Artesanías de Colombia, cadenas de almacenes ubicadas en las principales ciudades del país, pequeñas ferias permanentes como mercados de las pulgas y otras ferias regionales en la costa y en el interior.

A nivel internacional se atiende la demanda de países como Bélgica, Estados Unidos, Alemania, España, Francia, Canadá, Nueva Zelanda, Holanda y Chile, los cuales demandan productos elaborados en caña flecha en altos volúmenes.

Actualmente los principales mercados en los cuales los artesanos del resguardo comercializan sus productos son en orden de importancia:

1. La Asociación de artesanos de San Andrés de Sotavento
2. El mercado de Tuchín
3. Grandes ciudades.

A nivel local, Tuchín, es el centro más importante de mercado, donde se llevan a cabo las transacciones comerciales del Resguardo de San Andrés de Sotavento, los viernes, sábados, domingos y en épocas de cosecha.

Otros mercados donde actualmente se comercializan los productos de caña flecha, y que representan una plaza importante para los artesanos son Cartagena, Bucaramanga, Montería, Barranquilla, San Jacinto y Bogotá, especialmente San Victorino. Las ferias artesanales tienen también una importancia destacada para los artesanos.

Un importante comercializador de los productos de caña flecha es la Red de Artesanos de la Costa Atlántica.

2.2.2 Estrategias de Comercialización

2.2.2.1 Promoción y Divulgación

La caña flecha es un producto que tiene asegurada su demanda, consistente en todos los artesanos y artesanas del Resguardo que trabajan la fibra para la producción de artesanías; de allí la importancia de la fibra, esta no constituye un producto final como tal, sino un insumo o materia prima. Es por esta razón que no se plantean acciones de promoción y divulgación de la

caña flecha, este es un producto que se vende por sí solo; sin embargo sus derivados (los productos artesanales) si necesitan de estrategias de comercialización claras y eficientes que aseguren la sostenibilidad de la producción y del oficio en el largo plazo. Las estrategias planteadas a continuación corresponden a acciones de promoción y divulgación de los productos artesanales elaborados por los indígenas del resguardo.

El producto artesanal de caña flecha es ampliamente conocido por la población de nuestro país; el sombrero vueltiao es famoso y el hecho de haber sido protagonista de momentos como la visita del presidente Clinton, el desfile de la delegación colombiana en los juegos olímpicos, del festival del vallenato y otras fiestas como el carnaval de Barranquilla, hacen de este, un producto posicionado en el mercado como característico de nuestra cultura. Sin embargo no todas las personas conocen su importancia histórica, cultural y ambiental, la materia prima en que está elaborado, el proceso de producción, y en general todas las implicaciones de tipo social y comercial que se mueven alrededor de este. Así mismo es fácil comprender que otros productos elaborados con la misma materia prima y técnica no tienen el mismo reconocimiento.

Se pretende posicionar los objetos elaborados en caña flecha, resaltando su valor agregado, para que con el tiempo otros productos tengan el mismo reconocimiento que el sombrero, no solo por su valor en los distintos campos sino por su funcionalidad y diseño.

Básicamente, para promocionar el producto se plantean las siguientes actividades:

1. Elaboración de un portafolio de productos en el cual de una forma adecuada y llamativa se presenten los productos y resalten todas sus características con el respectivo listado de precios. El objetivo es que en cada organización de artesanos exista copia del portafolio de productos, de manera que se mejore el proceso de la comercialización.
2. Elaboración de material promocional: Con el objeto de hacer campañas de correo directo se espera contar con material promocional que pueda ser enviado por correo a los diversos posibles compradores de artesanías, básicamente intermediarios en las grandes ciudades como almacenes especializados en artesanías y objetos de decoración, muebles y accesorios. Este material puede consistir en separadores de libros, tarjeteros, botones, postales y otros objetos donde no solo se haga un primer contacto con el comprador sino que el posible cliente tenga la oportunidad de apreciar el producto, el material, la textura, los colores y otras características.
3. Eventos feriales y festividades: Un espacio adecuado y efectivo para la promoción y divulgación de la artesanía zenú lo constituyen los eventos feriales y las distintas festividades sobre todo de la costa atlántica, donde la artesanía en caña flecha debe tener un espacio propio, adecuado y de gran protagonismo. Un espacio que se constituya en una exposición de tipo cultural y a la vez en una oportunidad para vender. Las ferias y fiestas son el momento en el cual se reúnen grandes cantidades de personas, sobre todo turistas de todas las regiones y extranjeros que por el momento y las circunstancias buscan un “recuerdo especial” que haga alusión a la cultura y sea característico de la zona; por ello la artesanía zenú en caña flecha puede tener un espacio único en este tipo de eventos, por lo tanto se prevé que durante los eventos feriales y festividades exista un stand o su equivalente dedicado solo a este producto.
4. Publicidad en medios impresos: Se pretende gestionar la inclusión de artículos referentes al tema de la producción artesanal de la caña flecha en revistas de decoración como Axxis, Mobilier y en el periódico.

5. Alianza con los hoteles para los eventos de tipo empresarial como charlas, conferencias, seminarios, reuniones de trabajo, etc. en las cuales el hotel, entre el paquete que ofrece a sus clientes puede incluir artículos como portapapeles, separadores, etc. elaborados por el artesano zenú.
6. Vitrinas: En aeropuertos, halls de Hoteles, Banco de la República, Cámaras de Comercio y otras entidades promotoras de la cultura e incluso algunos Museos, en las principales ciudades, se promoverá el montaje de una vitrina de promoción y divulgación de los productos de caña flecha, resaltando los valores culturales implícitos en los mismos, a manera de motivación para el turista y posible comprador.

2.2.2.2 Canales de comercialización

a. Nivel nacional

- Las grandes ciudades como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. En Bogotá la comercialización se realizaría principalmente a través de los puntos de venta de Artesanías de Colombia, a saber los Almacenes de Las Aguas y del Norte, así como la Plaza de los Artesanos y la Pequeña Empresa y particularmente en las épocas de ferias artesanales, en los meses de marzo, agosto y octubre. Esta también la franquicia de Casa Mayor y otros almacenes que actualmente comercializan artesanías como Bima y almacenes de muebles y accesorios. En el anexo 2 se encuentra un listado de almacenes de regalos y artesanías de Bogotá, los cuales serían el primer mercado a incursionar en la ciudad de Bogotá.
- Centros Turísticos: Cartagena, San Andrés, Santa Marta y los diversos Parques Nacionales se constituyen en centros turísticos de gran importancia para la venta de la artesanía en caña flecha, no solo por la afluencia del público nacional sino el turista extranjero para el cual productos como el sombrero vueltiao se constituyen en objetos exóticos de gran interés como souvenirs, objetos de decoración y regalos.
- Ferias artesanales: Artesanías de Colombia anualmente realiza en promedio 4 ferias nacionales artesanales especializadas, en los meses de marzo, agosto, octubre y diciembre, mes en el cual se lleva a cabo en Corferias la feria de exposición y venta de artesanías más importante de Latinoamérica. Las ferias son un espacio de comercialización ideal para el artesano en la medida en que tienen gran afluencia de público, se evitan costos de intermediación por ser los mismos artesanos los que comercializan, no se incurre en altos costos administrativos (arrendamientos, servicios, personal) y es el espacio más adecuado para la realización de contactos comerciales con grandes compradores y exportadores. Otras ferias artesanales se realizan a nivel regional y local en las grandes ciudades, en la Costa Atlántica por ejemplo se realiza la Feria del Caribe, organizada por la organización de artesanos “Artesanos Unidos de Bolívar”; en Medellín por ejemplo se realiza la Feria artesanal del oriente en el recinto Quirama; en Mopox durante la semana santa se lleva a cabo la feria Expomopox; en Valledupar se realiza Expofestival en el marco del festival vallenato; en otras ciudades como Manizales, Tulua, Armenia, Popayán, Cali se realizan también ferias artesanales. En Córdoba se realiza también la Feria del Sombrero Vueltiao, en el municipio de San Andrés de Sotavento y en su corregimiento de Tuchin. De esta forma las ferias artesanales son un espacio de comercialización muy eficiente para los artesanos productores.
- Ronda de Negocios: Organizada en la Plaza de los artesanos en Bogotá, con apoyo de Cámaras de Comercio, Proexport e Incomex, se programará y efectuará una ronda de negocios en la cual, mediante un excelente montaje ambientando el producto de acuerdo a la línea a la que pertenezca, se ofrecerá la producción artesanal, con capacidad de oferta

plenamente identificada para cada producto exhibido, de manera que tanto a compradores nacionales como a exportadores o compradores internacionales se les pueda dar información cierta y efectiva, de ser posible concretar negocios directamente con la organización comercializadora propuesta. Artesanías de Colombia jugará allí un papel de facilitador del contacto y aval de la calidad de la producción comprometida.

b. Nivel Internacional

En el campo internacional, los productos de cañaflecha tienen mucha acogida. En Europa, especialmente en los mercados de Alemania, España y Francia. También en Estados Unidos y Canadá. La exportación de estos productos se realiza con el apoyo de Artesanías de Colombia.

Durante el año 2000 Artesanías de Colombia exportó \$136 millones de pesos de los cuales aproximadamente el 10% eran productos en caña flecha, adicionalmente la participación en Expojanover permitió ventas por más de \$150 millones, con una proporción un poco mayor de productos de caña flecha. En lo que va corrido del año las exportaciones suman \$290 millones de pesos, la participación de los productos de caña flecha en las exportaciones colombianas es del 12% aproximadamente.

2.2.2.3 Estructura de la comercialización

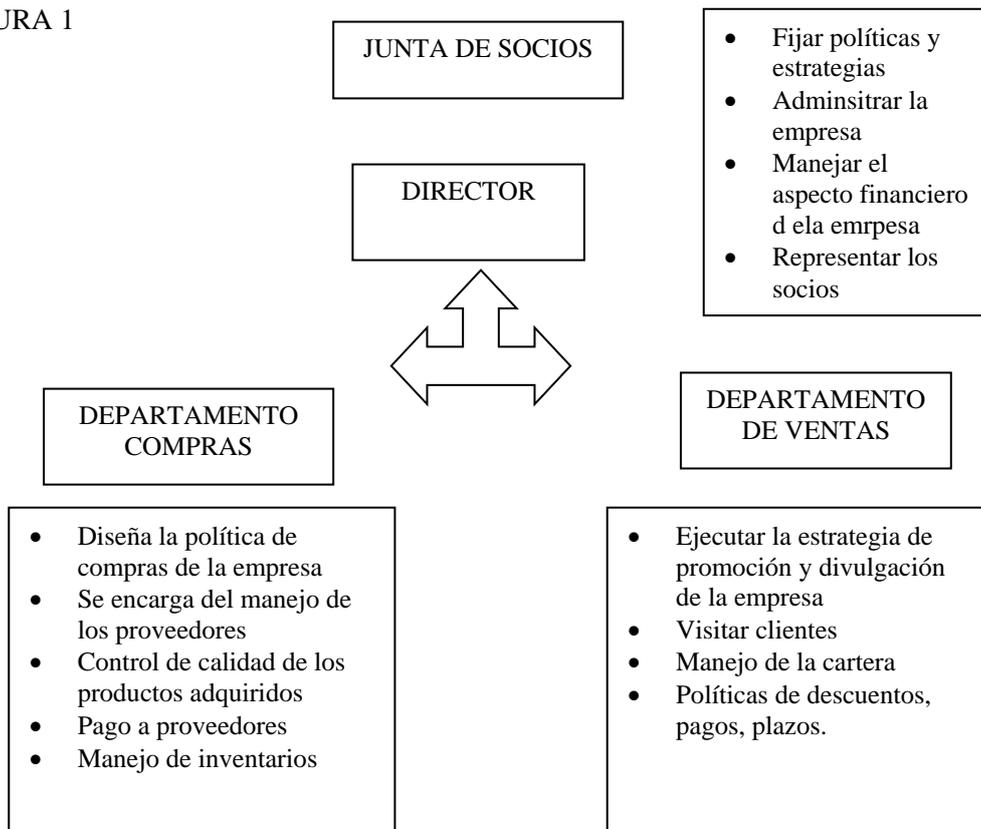
Se propone la creación de una Sociedad de tipo colectivo para los tres municipios, ó una sociedad en comandita simple, donde los socios gestores o colectivos serán representantes de cada una de las organizaciones artesanales y los socios comanditarios los mismos artesanos. De esta forma todos los artesanos interesados en comercializar a través de esta entidad formarían parte de la sociedad. Que tipo de sociedad elegir dependerá exclusivamente de los artesanos, decisión que tendrá el apoyo y/o orientación de un trabajador social con los conocimientos sobre el tema.

La empresa comercializadora creada tendrá la estructura presentada en la [figura 1](#).

La empresa comercializadora tendrá a su cargo la responsabilidad de la comercialización en todo el resguardo; lo que se pretende con su creación es eliminar en un alto porcentaje la intermediación, que constituye el mayor ganador en el proceso de ventas. El objetivo es que todos los artesanos le vendan solamente a la empresa comercializadora a unos precios únicos fijados en la junta de socios de la empresa y que esta a su vez sea quien asuma toda la estrategia comercial planteada anteriormente.

La relación la comercializadora será con intermediarios grandes, a nivel nacional e Internacional, como Artesanías de Colombia, Bima, etc. estos a su vez tendrán contacto solamente con la empresa comercializadora por el lado de la oferta y con el consumidor final por el lado de la demanda.

FIGURA 1



2.2.2.4 Infraestructura de comercialización requerida

La empresa comercializadora tendrá su sede en San Andrés de Sotavento, municipio que agrupa el mayor número de artesanos.

Básicamente se necesita una pequeña oficina con acceso a medios de comercialización como teléfono, fax, e internet, con una pequeña bodega donde se pueda almacenar la mercancía lista para despachar. No se pretende almacenar grandes cantidades, es decir no se tiene previsto manejo de inventarios, pero si un espacio donde se puedan llevar a cabo las labores de control de calidad, empaque y embalaje. Esta oficina debe contar con un buen sistema de seguridad y suficiencia en equipos de computo. El costo mayor en el tema de la comercialización corresponde a los gastos de viaje, tanto del encargado de las compras como del encargado de las ventas, quienes deben desplazarse el primero a las veredas y distintas localidades y el segundo a las grandes ciudades a hacer los contactos comerciales pertinentes. Además los gastos de transporte de las mercancías, los costos de promoción y publicidad entre los que se encuentra la participación de la empresa en eventos de tipo comercial y festividades antes mencionadas.

2.2.2.5 Costos de comercialización

Ver cuadro 1 a continuación

2.3 GARANTIAS DE COMERCIALIZACION

Artesanías de Colombia se constituye con la ejecución del proyecto en uno de los principales comercializadores de la artesanía Zenú, pero no en el único .

El papel fundamental de Artesanías de Colombia es promover y apoyar la participación de los artesanos en los eventos feriales organizados por esta entidad, en los cuales la posibilidad de entrar en contacto con compradores directos, extranjeros y nacionales representa más en niveles de venta para los artesanos que las compras directas que pueda realizar Artesanías de Colombia. Esto por supuesto, no significa que artesanías no se comprometa con la comercialización de los productos artesanales, lo hará bajo los siguientes criterios:

- **Calidad del producto:** Para la entidad ejecutora la calidad del producto artesanal es el principal factor en el éxito comercial de un producto artesanal. El control de calidad ejercido por la empresa es alto y se constituye en el primer factor para rechazar productos en el momento de la compra.
- **Volúmenes de producción:** Artesanías de Colombia ha perdido negocios importantes a nivel internacional por la falta de capacidad productiva de los artesanos y su desorganización a la hora de vender. Artesanías adquiere compromiso con los artesanos siempre y cuando se establezcan niveles mínimos de productos por mes los cuales serán respetados por la comunidad, a través de la empresa comercializadora y la empresa.
- **Diseño:** Artesanías comprará aquellos productos cuya funcionalidad y diseño aseguren su éxito comercial, entre estos se encuentran los productos resultado de las asesorías en diseño como: tapetes, cojines, carpetas, portagenda, individuales entre otros, sin dejar de lado el tradicional sombrero vueltiao.
- **Precio:** Artesanías no pagará precios demasiado altos por los productos artesanales, ya que nuestro papel en la comercialización es el de un intermediario que generalmente vende a compradores externos quienes colocan los productos en almacenes en el exterior, en consecuencia los precios deben ajustarse a los niveles manejados internacionalmente según la competencia externa.
- **Lugar de venta:** Artesanías comprará los productos en las oficinas en el centro de Bogotá o directamente en San Andrés de Sotavento a través de la empresa comercializadora.
- **Forma de pago:** Contado comercial.

3 COMPONENTE TECNICO

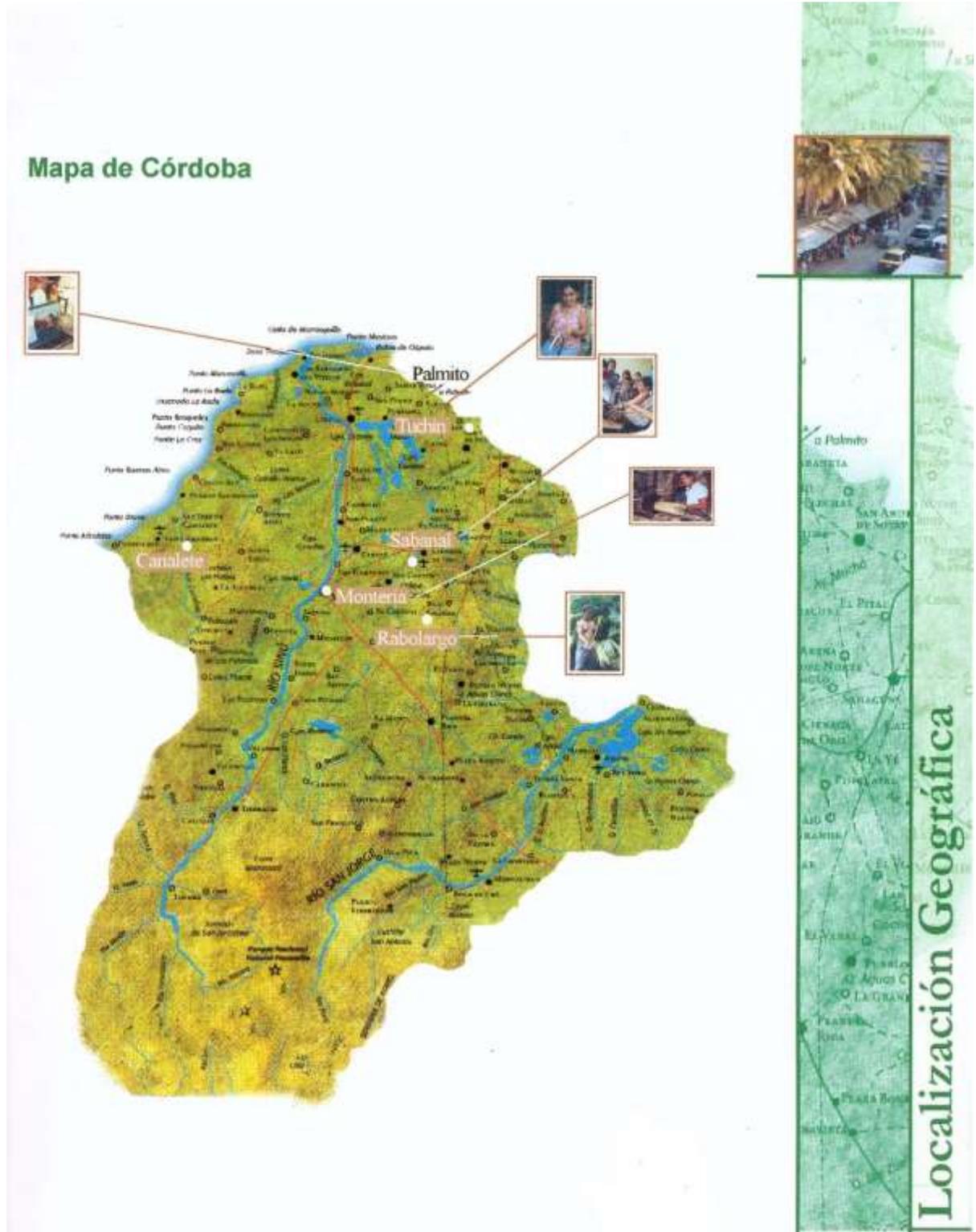
3.1 LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO

La etnia Zenú se encuentra localizada en el Resguardo Indígena de San Andrés de Sotavento, que cuenta con más de 10.000 hectáreas, no todas recuperadas aún, ubicado en los valles de los ríos Cauca, San Jorge y Sinú, comprendiendo 9 municipios: Sincelejo, Palmito y Sampués (Sucre), Chinú, Sahagún, Ciénaga de Oro, Chimá, Momil y San Andrés de Sotavento (Córdoba).

El Resguardo está dividido en veredas y Comunidades dirigidas por Cabildos Menores, gobernados por Capitanes Menores, elegidos democráticamente. Tiene una Asamblea General de Cabildantes que elige todas las estructuras administrativas por un período de 2 años. Está gobernado por una Junta Central o Cabildo Mayor cuyo representante es el Cacique Mayor, integrada por Capitán Mayor, Secretario General, Tesorero, Fiscal, Alguacil Mayor y 3 Oficiales.

Históricamente fue una de las culturas precolombinas más importantes por sus obras de ingeniería de diques para contención de inundaciones del río Sinú, con terraplenes y un complejo sistema de canales de riego. Fueron destacados orfebres, alfareros y tejedores. En muchas piezas encontradas se evidenciaba el uso de sombreros, gorros y tocados como parte de la indumentaria.

En San Andrés de Sotavento solamente se cultiva y/o utiliza caña flecha criolla. En promedio, los cultivos de los Artesanos tienen un área de 3.527 metros cuadrados (un tercio de hectárea), un máximo de hectárea y media, y un mínimo de 1.000 metros cuadrados. En San Antonio de Palmito también siembran y/o utilizan la criolla en las diferentes operaciones artesanales que realizan con la caña flecha. Los cultivos tienen un área promedio de 9.500 metros cuadrados (prácticamente 1 hectárea), un máximo de 10.000 metros cuadrados, y un mínimo de 2.500 metros cuadrados. Sampués presenta una situación un poco diferente : 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. Solamente un artesano del municipio de San Andrés de Sotavento tiene un lote con caña flecha de medio cuarterón (1.250 metros cuadrados).



A continuación se define la localización exacta del proyecto.

LOCALIZACION EXACTA DEL PROYECTO

	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	No Productores	Area cultivada	Hectareas que necesitan sembrar
1	CORDOBA	San Andrés de Sotavento	Tamarindo	10	0.50	0.50
2			Calle Nueva	10		0.50
3			El Cabildo	13	0.25	0.25
4			San Isidro	18		1.00
5			El Delirio	10	0.75	0.25
6			Costa Rica	20	0.25	0.25
7			Carretos	18		0.25
8			El Contento	10		
9			Sitio Nuevo	10		1.00
10			Majagual	24	0.50	0.50
11			Loveran	10		1.00
12			Pajonal	21		1.00
13			Los Unidos	10		1.00
14			Belén	12	1.60	2.40
15			Cruz Chiquita	9	0.50	1.00
16			Los Andes	10		0.50
17			Cerro Vidales	16		1.00
18			Vidalito	14		1.00
19			Calle larga	13	0.50	0.50
20			San francisco	11	0.25	1.00
21			Puerta Roja	12	0.25	0.50
22			Santa Cecilia	10		0.50
23			Hoja Ancha	12		1.00
24			Cuesta abajo	30		0.50
25			Bella Vista	10		0.50
26			Patio Bonito	10		0.50
27			Bella vista B	105		5.00
	TOTAL			458	5.35	23.4
28	SUCRE	Palmito	El martillo No 1	16		1.00
29			El Martillo No 2	18		1.00
30			Algodoncillo No 1	14		1.00
31			Algodoncillo No 2	16		1.00
32			Chupundun	22		1.00
33			Barranquillita	16		1.00
34			La Gran Vía	22		1.00
35			San Miguel	18		1.00
36			Los Olivos No 1	20		1.00
37			La Granja	14		1.00
38			Pueblecito	19	1.00	0.50
39			Villa del Carmén	12		0.50
40					Media sombra	9
41			Los Castillos	13	1.00	0.50

42			San Martin	10		0.50
43			Palmar Brillante	16		0.50
44			Santana	7		0.50
	TOTAL PALMITO			262	2	13.5
45	SUCRE	SAMPUES	Pakin	10		
46			La Isla	10		1.00
47			Sabanas De la negra	10		1.00
48			Bossa Navarro	10		1.00
49			Siloe	15		
TOTAL SAMPUES				55	0	3
TOTAL				775	7.35	39.9

3.1.1 VOLUMENES DE PRODUCCIÓN POR AÑO

VOLUMENES DE PRODUCCION POR AÑO						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Caña Flecha*	0	0	3.170.340	7,045,200	7,045,200	7,045,200
Sombrero Vueltaio	8,064	16,934	16,934	16,934	16,934	16,934
Individuales	26,880	56,448	56,448	56,448	56,448	56,448
Carpetas	7,385	15,508	15,508	16,283	16,283	16,283
Portagendas	16,640	33,280	34,944	34,944	34,944	34,944
Bolsos	14,400	30,240	30,240	31,752	31,752	31,752
Notas:						
* Docenas de caña flecha						
El primer año para los productos artesanales constituye etapa improductiva los primeros seis meses en los cuales esta prevista la capacitación, asistencia técnica e implementación de los equipos de costura. Por esta razón el primer año es el 50% de los volúmenes de producción los siguientes años						

3.1.2 VOLUMENES DE PRODUCCION POR NUCLEO

	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	DOCENAS DE CAÑA FLECHA POR AÑO
1	CORDOBA	San Andrés de Sotav	Tamarindo	7,500.00
2			Calle Nueva	7,500.00
3			El Cabildo	3,750.00
4			San Isidro	15,000.00
5			El Delirio	3,750.00
6			Costa Rica	3,750.00
7			Carretos	3,750.00
8			El Contento	0.00
9			Sitio Nuevo	15,000.00
10			Majagual	7,500.00

11			Loveran	15,000.00
12			Pajonal	15,000.00
13			Los Unidos	15,000.00
14			Belén	36,000.00
15			Cruz Chiquita	15,000.00
16			Los Andes	7,500.00
17			Cerro Vidales	15,000.00
18			Vidalito	15,000.00
19			Calle larga	7,500.00
20			San francisco	15,000.00
21			Puerta Roja	7,500.00
22			Santa Cecilia	7,500.00
23			Hoja Ancha	15,000.00
24			Cuesta abajo	7,500.00
25			Bella Vista	7,500.00
26			Patio Bonito	7,500.00
27			Bella vista B	75,000.00
28	SUCRE	Palmito	El martillo No 1	15,000.00
29			El Martillo No 2	15,000.00
30			Algodoncillo No 1	15,000.00
31			Algodoncillo No 2	15,000.00
32			Chupundun	15,000.00
33			Barranquillita	15,000.00
34			La Gran Vía	15,000.00
35			San Miguel	15,000.00
36			Los Olivos No 1	15,000.00
37			La Granja	15,000.00
38			Pueblecito	7,500.00
39			Villa del Carmén	7,500.00
40			Media sombra	7,500.00
41			Los Castillos	7,500.00
42			San Martin	7,500.00
43			Palmar Brillante	7,500.00
44			Santana	7,500.00
45		SAMPUES	Pakin	0.00
46			La Isla	15,000.00
47			Sabanas de la Negra	
48			Bossa Navarro	15,000.00
49			Siloe	
TOTAL				598,500.00

3.2 CARACTERIZACION BIOFISICA

Los zenúes cultivan yuca, maíz, ñame, arroz, fríjoles, sandía y otras especies y producen artesanías en cañaflera e iraca. Predominan las parcelas familiares, contando también con parcelas comunitarias en las tierras del Resguardo entregadas por el INCORA.

Actualmente una gran parte de la población se ve afectada negativamente por los impactos ambientales generados por la construcción de la represa de Urrá, que al interrumpir el ciclo vital de los peces en el alto Sinú, ha mermado la oferta de peces aguas abajo.

La pluviosidad anual es de 1.000 a 1.700 mm. El régimen de lluvias se caracteriza por dos períodos bien definidos: invierno, de abril a noviembre y verano, de diciembre a marzo, aunque

pueden haber veranillos en invierno o lluvias en verano. Las sequías esporádicas son desastrosas para los cultivos.

3.3 TECNICAS DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE PRODUCCION

Las etapas en el proceso de elaboración de los productos en caña flecha son:

- 1.Cultivo de la cañaflecha.
- 2.Cosecha y preparación de la cañaflecha como materia prima para la trenza (ripiado).
- 3.Tinturado de la fibra
- 4.Trenzado.
- 5.Costura del producto.
- 6.Comercialización del producto

1.CULTIVO Y COMERCIALIZACION DE LA CAÑA FLECHA

Con base en observaciones de agrónomos de la Universidad de Córdoba, se puede indicar lo siguiente sobre la cañaflecha:

- a. Un alto porcentaje de las áreas de cultivo son inferiores a 1 hectárea.
- b. Por ser especie silvestre, su manejo se hace empíricamente con prácticas tradicionales.
- c. Se hacen cortes prematuros, extrayendo la hoja sin dejar que esta se desarrolle plenamente.
- d. No se hacen limpieas periódicas al cultivo, permaneciendo enmalezados.
- e. Se presentan ataques de plagas como el gusano barrenador y el cucarrón cornudo.
- f. Se presentan enfermedades patogénicas, causadas por virus y hongos.
- g. No existen criterios para la selección de hijuelos o semillas y se efectúan siembras con baja densidad.



h. Los cultivos dan rendimientos aceptables, teniendo en cuenta que nunca se fertilizan las tierras.

i. Se tienen 3 variedades de cañaflecha: criolla, resistente a plagas, al verano y con fibra de mejor calidad, martinera y costera.

Aproximadamente un 21% de los artesanos dedicados al oficio de tejeduría en caña flecha se dedica a esta etapa del proceso productivo del cultivo. En San Andrés de Sotavento solamente se cultiva y/o utiliza caña flecha criolla.

Prácticamente la mitad de los cultivos son silvestres y la mitad son cultivados.

La forma más común de sembrar caña flecha es cortando un

hijuelo de la mata "madre", a unos 10 centímetros a cada lado, se la extrae con un poco de tierra, se la siembra a unos 10 centímetros de profundidad, se hace limpieza permanente de la maleza mientras crece la planta y se la riega, en época de verano. El 95% de los cultivos es de caña flecha criolla, y el 5% es martinera.

Cerca de las dos terceras partes de los cultivos (el 61%) están en tierras adquiridas o entregadas por el Resguardo y el 38% en tierras recibidas como herencia.

Con relación a los problemas que tienen este tipo de cultivos, la falta de riego no es un problema para los cultivadores, pero si el verano, para el 65%.de ellos. Las cuatro quintas partes de los cultivadores entrevistados no tienen problemas de plagas en sus cultivos; del 20% restante, el 17% mencionó tres tipos de plagas : hongos, que manchan la hoja; gusanos, que se comen el cogollo por la parte interior y matan la mata; y las ratas. Hay un problema por el robo de la caña flecha : el 24% de los cultivadores se quejan del hurto nocturno. El 18% que contestó que hay otros problemas con sus cultivos, se refirió al daño que hacen algunos animales como el ganado, los puercos y un pájaro llamado el toro, porque se comen la mata.

El área promedio de los cultivos de caña flecha es de un poco más de media hectárea (5,195 metros exactamente). Quienes cultivaron la caña flecha, afirman que hace 21 años se sembraron las matas. Cortan en promedio 449 docenas cada 12 días, lo que da un índice de explotación de 23 docenas por día por cultivador. El precio de venta promedio de la caña flecha es de \$114.00 por docena (tanto el aritmético, como el ponderado por la cantidad vendida); el precio máximo es \$200.00; y el mínimo \$86.00. Este dato es importante para entender y cuantificar el margen de intermediación que se da en la comercialización de la caña flecha.

Cerca de las tres cuartas partes (el 71%) de las Personas que les venden la caña flecha a los Artesanos de San Andrés de Sotavento son los propios cultivadores; el 27% es comercializada por intermediarios. San Antonio de Palmito tiene el mayor el número de intermediarios que provee la materia prima a los Artesanos. Practicamente la mitad de los vendedores (el 51%) son intermediarios; el resto son cultivadores. En Sampués ocurre algo similar a lo que pasa en San Andrés de Sotavento, cerca de las dos terceras partes (el 59%) son intermediarios; el resto son cultivadores. El mercadeo y la comercialización de la caña flecha la hacen principalmente los intermediarios en San Andrés de Sotavento y Sampués. En San Antonio de Palmito está igualmente repartida la responsabilidad entre los intermediarios y los cultivadores.

El Delirio, Costa Rica y Roma son las principales veredas en las cuales se ubican los cultivos de donde se provee el intermediario.

A continuación se mencionan las localidades donde se encuentra ubicado el cultivo o la residencia del intermediario de donde se provee el Artesano de caña flecha. En lo que respecta a San Andrés de Sotavento, son 30 localidades, de las cuales cabe destacar las siguientes:

- El Delirio
- Costa Rica
- San Francsco
- Tuchín (Barrio Arauca)
- El Carreto
- Belén
- Alto santana
- Contento
- Roma
- Cabildo Flórez de Mochá

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, de las 31 localidades relacionadas, se destaca por su frecuencia :

- La Matá / Sincelejo
- Buena Vista / Sincelejo
- Pueblecito, El Palmar / Sincelejo
- Brillante ‘ El Olivo
- San Juan
- Cruz Del Ramal
- El Martillo

El número de localidades identificadas en los talleres de Sampués es menor al de los otros dos municipios. Las de mayor participación en el proceso de comercialización de la fibra son las siguientes:

- Sabanas de La Negra
- Roma, Arroyo La Matá
- Sampués
- Roma, zona El Carreto
- Bossa Navarro
- Arroyo, Mochá

En el municipio de San Andrés de Sotavento se han identificado 69 proveedores de materia prima, los cuales surten materias primas a los tres municipios. En el municipio de Sampués, existen identificados 20 proveedores.

En cuanto al tipo de materia prima adquirida tanto en San Andrés de Sotavento como en Palmito se adquiere la criolla; en Sampués cerca de las 2/3 partes de los artesanos adquieren la criolla y el resto la martinera.

2.PREARACION DE LA CAÑA FLECHA

De la caña flecha se seleccionan y cortan las hojas de mayor longitud, textura, homogeneidad y desarrollo. Se aísla la nervadura central retirándola con cuchillo, quitando además la carnosidad verde hasta que la fibra queda limpia. Esta se clasifica entre pigmentadas y limpias, usando las primeras para tinturar con negro y luego trenzarlas con las blancas, creando así un hermoso contraste en el diseño que caracteriza el tejido.

Corresponde al hombre realizar el beneficio de la caña flecha y el raspado y el trenzado corresponde a la mujer. Los mayoría de artesanos se dedican a la preparación y tinturado de la fibra y a la elaboración de trenza y no son muchos los que saben coser. Algunos pocos poseen cultivo propio o forman parte de un grupo que disponga de uno colectivo.

A nivel individual se han presentado escasos experimentos técnicos para el desfibrado aplicando una carrucha o pequeña polea de metal para limpiar la fibra, experiencia que vale la pena evaluar y enriquecer relacionándola con otras técnicas y experiencias de desfibrados aplicados a la Iraca en Usiacurí, Sandoná. Linares y Aguadas.

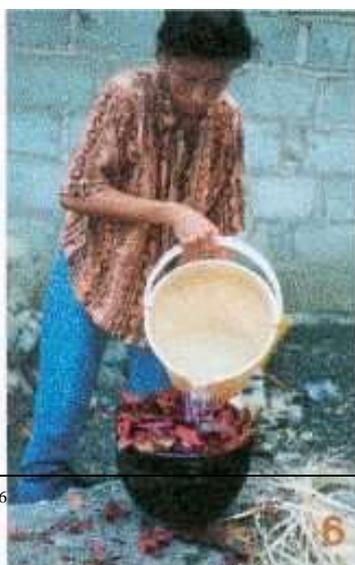
Obtención de la fibra :

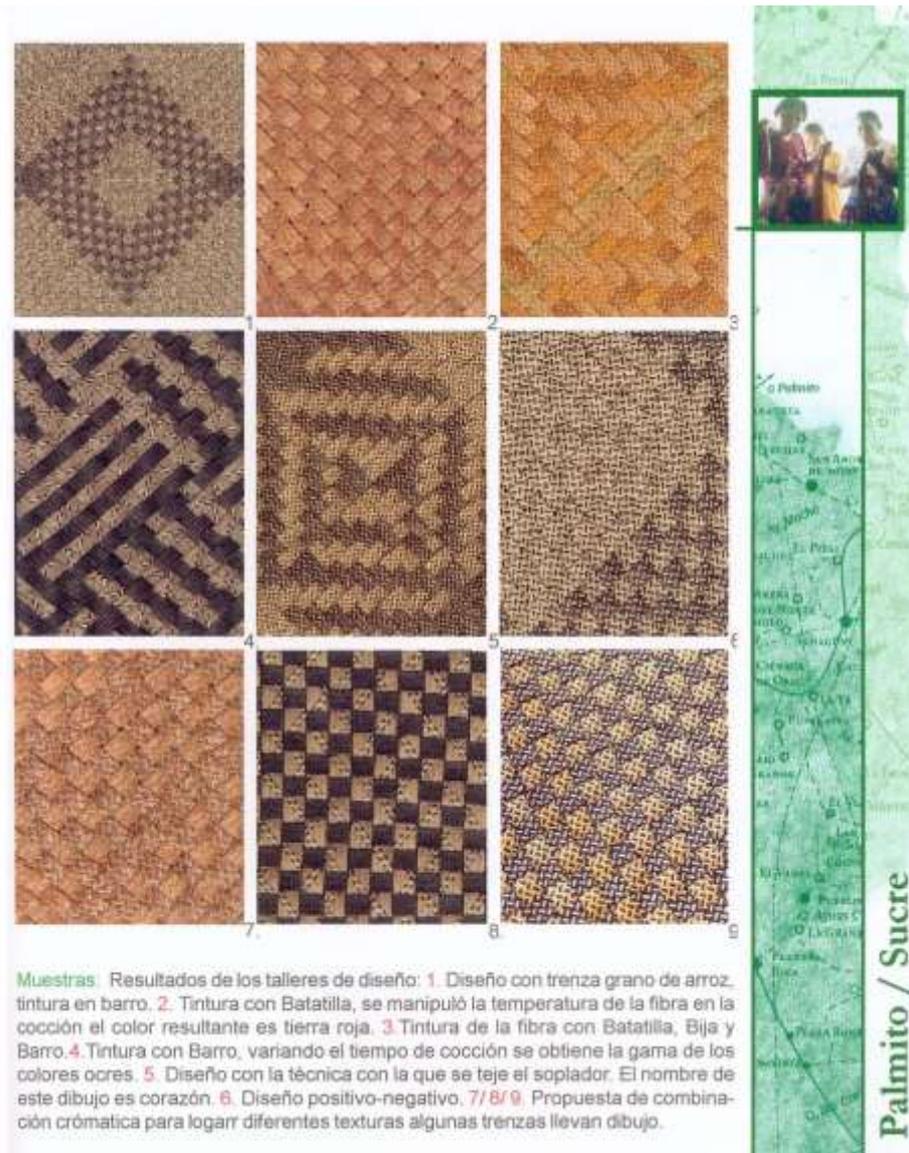
Proceso de Obtención del Hilo Natural



3.TINTURADO

Las fibras manchadas se sumergen en tintes naturales (bija, caña agria) y barro por 3 días, sustancias ricas en álcalis (PH8-9) para tinturarlas de negro. Luego se lavan y se cocinan en ollas de barro con jagua, dividivi, cáscaras de plátano, repitiendo el proceso hasta que toma color negro brillante. Las fibras blancas se someten a cocción con cogollo de caña agria para luego blanquearlas y secarlas al sol.⁶





Muestras Resultados de los talleres de diseño: 1. Diseño con trenza grano de arroz, tintura en barro. 2. Tintura con Batatilla, se manipuló la temperatura de la fibra en la cocción el color resultante es tierra roja. 3. Tintura de la fibra con Batatilla, Bija y Barro. 4. Tintura con Barro, variando el tiempo de cocción se obtiene la gama de los colores ocre. 5. Diseño con la técnica con la que se teje el soplador. El nombre de este dibujo es corazón. 6. Diseño positivo-negativo. 7/8/9. Propuesta de combinación cromática para lograr diferentes texturas algunas trenzas llevan dibujo.

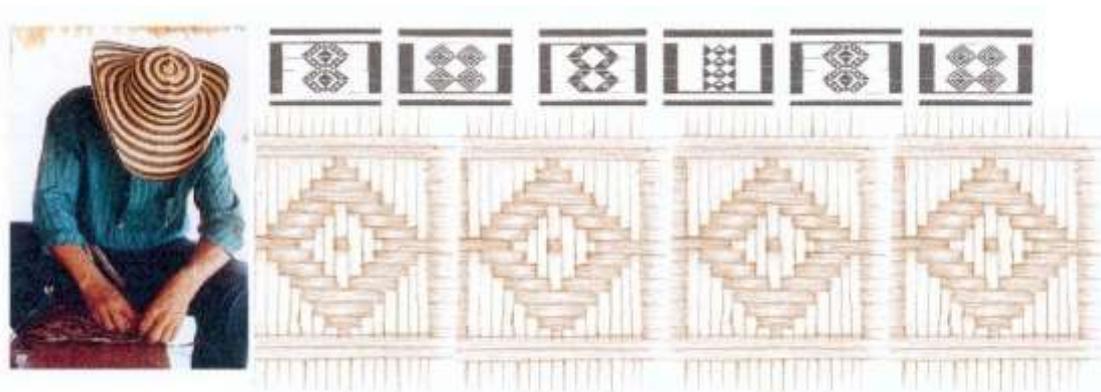
La práctica del tinturado en fogones de leña es tradicional de las comunidades indígenas y campesinas artesanales, pero constituye una técnica altamente ineficiente, contaminante, deforestadora y que atenta contra la salud laboral. Esta función realizada regularmente por mujeres en los patios caseros, no garantiza uniformidad de tintes ni amplios volúmenes de fibra tinturada dada la baja capacidad de los calderos utilizados, pone en riesgo la seguridad de trabajadores y ayudantes por la inestabilidad de los fogones.

Por otra parte, la inhalación del humo afecta la visión y los pulmones de los manipuladores de la fibra que se tintura y finalmente el uso de leña como combustible promueve la deforestación

Es por estas razones que el proyecto pretende diseñar e implementar una caldera a gas que facilite el proceso de tinturado, lo acelere y su impacto ambiental sea menor, tanto para la salud del individuo como para el medio ambiente en términos de la disminución en la cortadura de árboles.

4. ELABORACION DE LA TRENZA

La fibra puede tener 1 o 2 mm de ancho, lo cual determina la calidad de la trenza, cuyo ancho puede ir entre 1,2 a 1,7 cm. Se acostumbra trenzar manualmente con increíble destreza utilizando 9, 11, 15, 19, 21, 23 y hasta 25 fibras al mismo tiempo. El trenzado va tejiendo dibujos o figuras geométricas (pintas) que simbolizaban elementos totémicos de la cultura zenú, cuyos nombres corresponden a objetos o animales, como flor de cocodrilla, de limón, mariposa, granito de arroz, corazón, abanico, ojo de sardina, de gallo, de buey, de vaca, diente de ñeque, peine grande o pequeño, araña, diente de burro, pilón, lobo, mano de gato, cruz grande o chiquita, pata de rana, cinco ojos, pisada de perro, banqueta, espolón de pescado, medio limón, palma volada, amarrada o de coco, bizcocho, entre muchos más.



5.COMERCIALIZACION DE LA TRENZA

El artesano zenú con disponibilidad de recursos económicos, ante la escasez de la trenza tiende a almacenarla clasificandola según su calidad, colores y tipos o pintas, utilizando empaques o recipientes inadecuados que son ubicados en los cielos rasos o trojas de las casas de bareque para preservarlos de roedores y de la humedad del suleo y el medio ambiente.

6.COSTURA DE PRODUCTOS

Posteriormente viene la costura de la trenza que puede ser plana o en espiral y se efectúa en centros especializados, principalmente en San Andrés y Tuchín, con máquinas de coser, elaborando diferentes productos desde sombrero hasta bolsos. El famoso sombrero “vuelta'o” es su producto insignia y símbolo regional y nacional

7.COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS TERMINADOS

La comercialización de la cañaflecha la realizan más los intermediarios que los productores. Un centro importante de mercado es Tuchín, donde se llevan a cabo las más importantes transacciones comerciales del Resguardo diariamente, pero especialmente los viernes, sábados y domingos y en épocas de cosecha.

5.4 INDICES TECNICOS

La información presentada a continuación es el resultado del estudio realizado por el Ingeniero Guillermo Viveros Astudillo, contratado por Artesanías de Colombia en el año 2000 a través de la realización de talleres participativos, donde no solo se profundizó sobre las problemáticas de los artesanos y 92 cultivadores que participaron en el proceso sino que se formularon proyectos en distintas ramas. Este estudio es el mas completo realizado en la zona y cuenta con toda la información técnica, productiva y comercial de la caña flecha y la producción artesanal en el resguardo Zenú.

DIAS DE TRABAJO A LA SEMANA			
Municipio	Dedicación actual*	Meta de dedicación *	Meta dedicación en horas/Mes
S.A. SOTAVENTO	4	5	160
SAMPUES	3	5	160
PALMITO	3	5	160
* Días por artesano			

PARTICIPACION PROCESO PRODUCTIVO (% DE No DE ARTESANOS)				
	S.A. SOTAVENTO	PALMITO	SAMPUES	TOTAL 3 MPIO
Cultivo	17%	21%	9%	16%
Preparación caña flecha	47%	96%	94%	79%
Tinturado	88%	97%	94%	93%
Trenzado	96%	96%	96%	96%
Comercialización de la trenza	90%	96%	91%	92%
Costura	26%	6%	13%	15%
Comercialización de productos terminados	28%	6%	13%	15%

Producto	Metros de trenza
Carpetas	26
Ejecutivas	40
Gorras	12
Bolsos canastos	35
Mochila	28
Tulas	55
Portagenda	15
Sombreros	30

Individuales	10
Monederos	5
Bolsos	12

Aproximadamente hay en el resguardo 20 hectáreas de caña flecha, en una hectárea de caña flecha se pueden sembrar 5.000 matas, de estas se pueden obtener entre 2.5 y 2.5 docenas de la fibra de caña flecha por mes, pues aproximadamente cada 12 a 15 días se puede cortar la mata.

3.5 ASPECTOS AGROINDUSTRIALES

Los productos artesanales son el resultado del trabajo manual del artesano en un 80% y la utilización de herramientas simples y equipos sencillos como las máquinas de cocer, por lo tanto la producción de artesanía con la fibra de caña flecha no constituye un proceso industrial, y por otro lado, la producción de artesanías es el único uso con fin comercial que se le da a la caña flecha.

4 COMPONENTE AMBIENTAL

4.1 IMPACTO AMBIENTAL DEL PROYECTO

El cultivo de caña flecha más que impactos ambientales negativos, tiene impactos ambientales positivos en la medida en que contribuye a disminuir la deforestación causada por los cultivos de actividades agropecuarias a los cuales se dedican una parte de la población así como la ganadería extensiva y el monocultivo. La caña flecha por sus características biológicas y reproductivas (rizomática) cumple funciones ecológicas muy importantes ayudando a controlar la deforestación. Sin embargo, dentro de la línea de base del proyecto, se han detectado en algunas veredas del resguardo pequeños impactos consistentes en la disposición de desechos sólidos de la caña flecha en cuencas y lechos de los arroyos los cuales originan eutrofización (presencia excesiva de carga orgánica en las aguas y disminución de oxígeno) y bloqueo del caudal de las aguas causando desbordamientos y por ende inundaciones y arrasamiento de cultivos anexos

Otro impacto ambiental del proyecto se relaciona con la deforestación de bosques como consecuencia del uso de fogones de leña de tres piedras.

Ese mismo problema origina impactos en la salud de los artesanos por la inhalación del humo.

4.2 DESCRIPCION DE LAS MEDIDAS DE PREVENCION, COMPENSACION Y MITIGACION

La principal medida de prevención es el hecho que el proyecto se sustenta ambientalmente sobre un Plan de Manejo Sostenible que involucra los siguientes componentes:

- Investigación Biológica, agrológica y ecológica de la especie
- Evaluación de la relación oferta del producto natural / demanda comercial del producto terminado
- Elaboración participativa a través de talleres con las comunidades indígenas del Plan de Manejo Ambiental.

- Ampliación de la capacidad productiva de las tierras mediante siembras y cultivos con manejo de técnicas apropiadas y fertilización orgánica.
- Evaluación de técnicas de extracción y corte que no afecten la capacidad reproductiva de la palma ni desmejoren la calidad del recurso (p.e. épocas de cosecha; “carrucha” para el desfibrado).
- Establecimiento de sistemas y técnicas sostenibles de control de plagas y desyerbes que no afecten la productividad de la palma ni la calidad del suelo.
- Realización de estudios para el mejoramiento y selección de la especie de mayor rendimiento, resistencia y calidad (criolla).
- Repoblamiento en parcelas comunales y familiares que garanticen el cuidado de la siembra, asociándolo en lo posible a especies de pancoger y otros (frutales) propias de la economía campesina, del ecosistema de sabana seca tropical y que mejoren proteínicamente la dieta familiar.

Otras medidas de prevención enmarcadas dentro del Plan de Manejo Ambiental son:

- Talleres de sensibilización ambiental con los artesanos, cultivadores e intermediarios de la materia prima.
- Experimentación de alternativas de reciclaje de los desechos de la caña flecha, orientados a la utilización como alimento para el ganado y otros animales así como su utilización en abonos orgánicos.
- Concursos e incentivos a los grupos veredales con mejor manejo de desechos y aprovechamiento de la caña flecha.
- Adecuación y aplicación de la caldera a gas de las tejedoras de San Jacinto, calderas o estufas para el tinturado de la fibra con resultados de calidad, uniformidad, mayores volúmenes de producción y menor gasto de energía.

Otras medidas encaminadas a mitigar los daños al medio ambiente causados por la producción de objetos artesanales en caña flecha son:

- Apoyo a los programas de recuperación de plantas tintóreas e iraca, como especies asociadas a la caña flecha y con gran potencial económico para generar insumos tintóreos a partir de los recursos no maderables del bosque (hojas, frutos, semillas, flores, cortezas) de gran exigencia por la industria textil de Antioquía.

Es importante mencionar que el proyecto se integra a la iniciativa de bio –comercio del instituto Von-Humbolt del Ministerio de Medio Ambiente; a los programas de agro-forestería mediante policultivos que integren especies de la dieta tradicional; además instituciones de gran importancia tanto a nivel nacional como internacional están apoyando acciones orientadas al repoblamiento de la caña flecha y su manejo sostenible tales como la WWF; el Instituto FES, los municipios y cabildos de la zona.

4.3 COSTOS COMPONENTE AMBIENTAL

Ver a continuación *cuadro 2*

5 COMPONENTE ORGANIZACIONAL

5.1 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

5.1.1 Naturaleza de la organización propuesta

- Para el caso del proceso productivo el tipo de organización propuesta es una Sociedad Colectiva por grupo veredal ó sociedad en comandita simple, con las siguientes características:
 - El número de socios es de mínimo dos pero no hay límite máximo
 - Se constituye mediante escritura pública
 - El capital esta formado por aportes de los socios en dinero o en especie
 - La responsabilidad de los socios ilimitada y solidaria o limitada a sus aportes, para el caso de la sociedad en comandita simple.
- El tipo de organización legal será una decisión de cada uno de los grupos
- El objetivo fundamental de la organización por grupos verdales es que se facilite la producción, se incremente la capacidad productiva como consecuencia de la división del trabajo y no se incurra en costos de transporte.
- Para el proceso de organización, anteriormente se presento la conformación de una empresa comercializadora con sede en San Andrés de Sotavento, cuya junta directiva este conformada por los representantes legales de cada una de las pequeñas sociedades productivas y los socios son los mismos artesanos, independientemente, no representados a través de las organizaciones de manera que las utilidades generadas por la empresa sean para los mismos artesanos. A nivel práctico funciona bajo el esquema del cooperativismo, sin que en este caso existan aportes mensuales en efectivo.

5.1.2 Procesos a cargo de la organización

- **Acopio de Materias Primas**

El grupo compra la materia prima con fondos del mismo, cuando llega un pedido lo distribuye entre los artesanos del grupo teniendo en cuenta algunos criterios de participación como capacidad de producción de cada taller, la calidad y destrezas del artesano y niveles de responsabilidades de sus miembros.

Hay distribución simultanea de la materia prima necesaria para el cumplimiento del pedido asignado, de acuerdo con el volúmen del pedido y la solicitud del artesano, ya que se puede dar el caso que el artesano prefiera poner la materia prima.

Una vez elaborado el producto en la reunión semanal del grupo se reciben y revisan como mecanismo de control de calidad, y en esta misma, si se observan productos con defectos, en la sesión de trabajo se procede a mejorar el acabado final del producto, labor supervisada por una artesana a quien se le ha asignado dicha responsabilidad.

Una vez el producto es recibido registran en la cuenta de cada artesano los trabajos realizados, abonando el valor de los trabajos entregados y se efectúan los descuentos por concepto de materias primas asignadas y el porcentaje del aporte establecido, el cual varía entre un 5 y un 10%.

BENEFICIOS

- Disponibilidad de materia prima
 - Costos más bajos de la materia prima e insumos, por los descuentos obtenidos por el grupo al comprar en grandes volúmenes.
 - Las artesanas tienen acceso a capacitación permanente de manera formal o informal a través del contacto y la interacción con artesanas de mayor experiencia ó con conocimientos más amplios sobre las técnicas de los oficios.
 - Se facilita la posibilidad de recibir asesorías, asistencias técnicas y capacitaciones de organizaciones gubernamentales, o no gubernamentales interesadas en su actividad.
 - Facilidad de acceder a créditos y dotaciones de maquinaria, herramientas y otros elementos de la dotación de sus talleres.
 - Se incrementa la Motivación de los artesanos al continuar en su trabajo artesanal
- Capacitación

La organización asumirá los procesos de capacitación en el mediano y largo plazo, será la encargada de asegurar la transmisión de conocimientos a otros artesanos y velará por la actualización constante de cada una de las artesanas que forman la organización.

- Desarrollo Humano Integral

A cargo de la organización estarán las actividades de motivación, liderazgo y bienestar de los artesanos, incluidas las gestiones ante terceros que mejoren el bienestar de las artesanas y la comunidad en general.

- Comercialización

Los representantes legales de cada una de las organizaciones formarán parte de la Junta Directiva de la empresa comercializadora en forma rotativa y cada organización ejercerá control y supervisión sobre las actividades de la empresa; además se encargará de la cuota que cada grupo debe aportar al capital de la empresa comercializadora para su sostenimiento. La forma consecución de dicha cuota será decisión de todos los miembros del grupo.

5.1.3 Cronograma de trabajo (actividades, secuencia, tiempo, responsable)

ACTIVIDAD	DURACION	FECHA DE INICIACION	RESPONSABLE
Asesoría para la conformación de las organizaciones	6 Meses	Período 1 Mes 1	Trabajador social
Delimitación de funciones y aspecto legal de la organización (conformación de reglamentos, aspecto contable, aportes, etc.)	3 Meses	Período 1 Mes 7	Representante de cada organización – Trabajador social
Conformación legal de la organización e inicio de	1 mes	Período 1	Representante de

actividades		Mes 12	cada organización – Trabajador social
Inició de las funciones de acopio de materias primas	1 Mes	Período 1 Mes 12	Responsable del acopio de materias primas en cada organización
Participación como grupo en la creación de la empresa comercializadora	3 Meses	Período 1 Mes 7	Representante de cada organización – Trabajador social
Desarrollo de convenios y actividades encaminadas al bienestar de la comunidad	24 meses	Período 2 Mes 1	Responsable
Actividades de capacitación	24 meses	Período 2 Mes 1	Responsable de capacitación en cada grupo
Actividades de seguimiento y evaluación del proyecto	36 meses	Período 2 Mes 1	Representante de cada comité evaluador

5.1.4 Mecanismos para realizar las actividades de seguimiento y evaluación

- Realizarán talleres participativos bi-mensuales durante la ejecución del proyecto, los cuales ejercerán un papel de veeduría e interventoría.
- Se realizarán comités evaluadores en cada una de las veredas donde tenga acciones el proyecto; estos comités se reunirán mensualmente como mínimo y emitirán un concepto evaluativo sobre el avance del proyecto, el cual será transmitido a la entidad ejecutora por representantes de los comités.
- Se creará un Comité técnico del proyecto conformado por representantes de la entidad ejecutora (4 personas, el encargado del aspecto técnico, social, empresarial y el gerente del proyecto) y al menos tres representantes de los comités evaluadores; quienes sesionarán bi-mensualmente.
- Se llevará estricto control en las listas de asistencias y cumplimiento de horas, lo que permitirá evaluar tanto la participación de la comunidad como el cumplimiento de los contratistas del proyecto.
- Anualmente se recogerá información a través de encuestas que permita medir el grado de avance del proyecto y los resultados alcanzados.

5.2 COMPROMISOS INSTITUCIONALES PUBLICOS Y PRIVADOS

Están comprometidas con el proyecto presentado:

- Artesanías de Colombia, entidad ejecutora del proyecto, adscrita al Ministerio de Desarrollo. Artesanías aportará al proyecto bienes y servicios y además será protagonista en el proceso de comercialización de las artesanías elaboradas en caña flecha por la población beneficiaria del proyecto.
- Alcaldía Municipal de San Andrés de Sotavento

- Cabildo Mayor del Resguardo indígena Zenú- población beneficiaria

5.3 ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL

El acompañamiento socio-empresarial está orientado a fortalecer la capacidad técnica del artesano para enfrentar procesos de mejoramiento de su competitividad. Las acciones previstas y que se consideran clave e imprescindibles para que el artesano adquiriera todos los conocimientos y habilidades necesarios para ejercer autonomamente la gestión de la empresa artesana se establecieron de acuerdo a las fases del proceso productivo de la siguiente forma:

1. ADQUISICION Y PREPARACION DE MATERIA PRIMA

- Documentación, diseño e implementación de equipos y herramientas para el proceso de desfibrado y rpiado de la fibra
- Asistencia técnica para la implementación de un nuevo sistema encaminado a adecuar el acopio de materia prima de manera que se mejore la conservación de la fibra y la trenza libre de plagas y humedad.
- Capacitación técnica para el desfibrado de la fibra de caña flecha

2. PROCESO PRODUCTIVO

A. Tinturado

- Asistencia técnica para la investigación, diseño e implementación de sistemas de tinturado a gas
- Capacitación técnica para identificación de plantas tintoreas, manejo y utilización de los equipos de tinturado y aplicación de nuevas técnicas al proceso de tinturado

B. Trenzado

- Capacitación técnica para mejorar la calidad de la trenza

C. Costura

- Asistencia técnica para la investigación, diseño e implementación de equipos de costura
- Capacitación técnica por parte de maestros artesanos en el proceso de costura y manejo de equipos.

3. PRODUCTO FINAL

- Asesorías en diseño para la innovación y desarrollo de nuevos productos.
- Asesorías de diseñadores para el desarrollo de empaques, embalajes e imagen de los talleres artesanales

4. COMERCIALIZACION

- Asesoría para la organización y conformación de la empresa comercializadora y la organización de grupos asociativos de producción
- Capacitación de los artesanos en procesos de negociación

- Diseño y elaboración de un portafolio de productos
- Asesoría/capacitación para la participación en eventos feriales especializados
- Asesoría para el diseño e implementación de la estrategia de comercialización
- Asesoría para el diseño y formulación del Plan exportador de los tres municipios participantes en el proyecto

5. GESTION EMPRESARIAL

- Capacitación en administración de micro y pequeñas empresas
- Elaboración del plan estratégico del negocio
- Definición de número de productos por taller y costeo de los mismos.
- Definición de la capacidad instalada de cada taller
- Definición de la capacidad de respuesta por producto de cada taller
- Definición de costos y precio final de los productos
- Aspecto contable y legal de la pequeña empresa

6. ACOMPAÑAMIENTO SOCIAL

- Talleres de motivación, liderazgo y autonomía
- Talleres de formulación de proyectos
- Capacitación en formalización de empresas y ventajas de la inserción en la economía formal
- Valor cultural, ambiental y económico de la artesanía
- La artesanía como alternativa de generación de empleo y de ingresos en la economía campesina.

5.3.1 Características de la asistencia técnica, social, empresarial

Estará a cargo por una parte de ingenieros agrónomos, los cuales estarán vinculados a la Umata de los municipios con el fin de que su orientación sea la de la autoridad local. Tendrán bajo su responsabilidad todo el acompañamiento a los artesanos en los procesos de adquisición de tierras, preparación de terrenos y establecimiento de viveros. Se espera contratar 4 ingenieros de manera que cada uno tendrá a su cargo aproximadamente 12 veredas o cultivos. Serán contratados directamente por el municipio.

Diseñadores industriales orientarán el proceso de asesoría para el desarrollo de nuevos productos, combinación de materiales y colores y los procesos de tinturado.

Administradores de empresas realizarán la asistencia correspondiente al componente empresarial. En este se incluye los temas de administración de microempresas, contabilidad, costos, planeación estratégica, y manejo de inventarios.

El componente social y organizacional será responsabilidad de trabajadores sociales, quienes tendrán a su cargo la realización de actividades como talleres de motivación y liderazgo, desarrollo humano integral, organización de grupos, división del trabajo, trabajo en equipo, etc. y orientarán y velarán el aspecto legal de la conformación de las organizaciones.

La metodología de trabajo incluye capacitaciones en forma grupal y asesoría individuales. Los grupos de trabajo no superarán las 10 personas en la mayor parte de las actividades.

El aspecto empresarial del acompañamiento va enfocado a habilitar al artesano en el manejo administrativo del taller artesanal y como tal de la organización al cual pertenece. Se espera que con el proyecto se de un gran paso en el proceso de formalización de la empresa artesana.

5.3.2 Costos de acompañamiento los primeros tres años

Producto	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	TOTAL 3 PRIMEROS AÑOS
Caña flecha	166,500	144,000	114,000	24,000	24,000	24,000	424,500
Sombrero vueltaio	37,786	27,604	8,907				74,297
Carpetas	30,313	10,984	1,735				43,031
Bolso	32,449	16,821	7,346				56,616
Individuales	37,682	25,302	11,476				74,459
Portagendas	0	0	0				0
TOTAL	304,730	224,710	143,464	24,000	24,000	24,000	672,903

6 COMPONENTE ECONOMICO Y SOCIAL

6.1 CARACTERIZACION DE LOS BENEFICIARIOS

6.3.2 Caracterización socio-económica

6.3.3 Unidad mínima de producción requerida para desarrollar el proyecto a nivel de cada beneficiario.

El proyecto se sustenta en la unidad productiva de talleres artesanales. Generalmente en estas unidades trabaja todo el núcleo familiar, esposo, esposa e hijos, los cuales desde muy temprana edad aprenden el oficio artesanal.

Cada miembro de la familia tiene una función específica dentro de la cadena productiva, la mujer generalmente cumple las funciones de trenzado y tinturado y el hombre la labor de costura.

6.2 COMPROMISOS DE LOS BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del proyecto se comprometen a :

- Aportar en especie de terrenos (39 hectáreas) para el establecimiento de los cultivos, mano de obra (jornales) durante la preparación del terreno para el cultivo y materias primas durante las actividades de asistencia técnica.
- Participar activamente como veedores y ejercerán un control y seguimiento estricto a través de comités de la ejecución y avance del proyecto.
- Como organización serán los responsables de la conformación y administración de la empresa comercializadora y de su funcionamiento.
- Tendrán bajo su responsabilidad la puesta en marcha y el seguimiento a las organizaciones que se formen a nivel productivo.

6.3 IMPACTO DEL PROYECTO

6.3.1 Cambio esperado en las condiciones de vida

Con la ejecución del proyecto se obtendrán los siguientes beneficios:

- Se incrementará la oferta de caña flecha, por lo que no habrá mas escasez de la misma
- Los artesanos disminuirán los costos de producción
- Tendrán un salario mínimo mensual vigente a partir de la ejecución del proyecto, lo cual implica un salto enorme en los ingresos monetarios percibidos por los artesanos.
- El salario mínimo les permitirá tener acceso a educación, salud y bienestar
- Con el salario mínimo el artesano podrá ingresar a la economía formal teniendo oportunidades de acceso el y su familia al sistema de seguridad social.
- La creación de la empresa comercializadora permitirá que los artesanos se queden con la mayor ganancia de la actividad en la medida en que en un alto porcentaje se espera la eliminación de los intermediarios comerciales.
- Los grupos u organizaciones a nivel local (verdadas) crearán lazos de solidaridad, facilitarán la división del trabajo y fortalecerán el liderazgo y motivación del artesano para fortalecer su trabajo artesanal.

6.3.2 Contribución del proyecto para generar la permanencia de las personas en el lugar donde se ejecuta el proyecto

Por el alto contenido cultural de la artesanía, como expresión de las tradiciones, creencias y costumbres de una cultura, el arraigo de la comunidad a su lugar de origen es sumamente alto y el fortalecimiento del oficio permitirá al artesano tener mas razones para permanecer en su tierra.

6.3.3 Posibilidades de que a partir del proyecto se pueda generar un polo de desarrollo económico y social.

San Andrés de Sotavento ya constituye en la región un polo de desarrollo económico y social, pues es allí donde se materializan las acciones estatales y no gubernamentales, incluso de la misma comunidad, para el fortalecimiento y sostenibilidad de la producción artesanal.

Con el proyecto se pretende fortalecer no solo las principales localidades productoras de caña flecha y los objetos artesanales que se producen con ella, en el municipio de San Andrés de Sotavento sino en Sampues y Palmito, centros artesanales con tambien mucha importancia pero menor grado de desarrollo. Los tres municipios serán fortalecidos y estarán en capacidad de promover el desarrollo del departamento, en la medida en que un alto porcentaje de la población en edad de trabajar del Departamento de Córdoba, principalmente se dedica a la producción de artesanías.