

Capítulo 2

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

Jorge Del Río Cortina
Raul E. Acosta Mesa
Andrés Vergara Narváez

Tomando en cuenta la importancia que tiene el Sector Agropecuario para las dinámicas económicas del Departamento, y que su comprensión puede ayudar a complementar los retos, Prospectivas y desafíos, en primera instancia se realiza un análisis en profundidad de este Sector. En segunda instancia, se caracteriza los Subsectores de Yuca, Cárnico, Lácteo y Quesero. En tercera instancia, se hace énfasis en Subsectores menos estudiados —como el de las Artesanías— y, finalmente, se esbozan dos apuestas, el Subsector Apícola y la Educación Emprendedora. Esta elección evidentemente no es al azar, sino que corresponde al interés del presente libro de atender tanto los Sectores Económicos más importantes, los menos estudiados y algunas apuestas, todo esto, para obtener una visión holística de los retos y desafíos a Nivel Competitivo de Sucre.

2.1 Sector agrícola del departamento de Sucre

El Sector Agrícola de Sucre ha presentado movimientos importantes durante los últimos 15 años, con algunas dinámicas expansionistas, mientras que otras han sido recesivas.

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

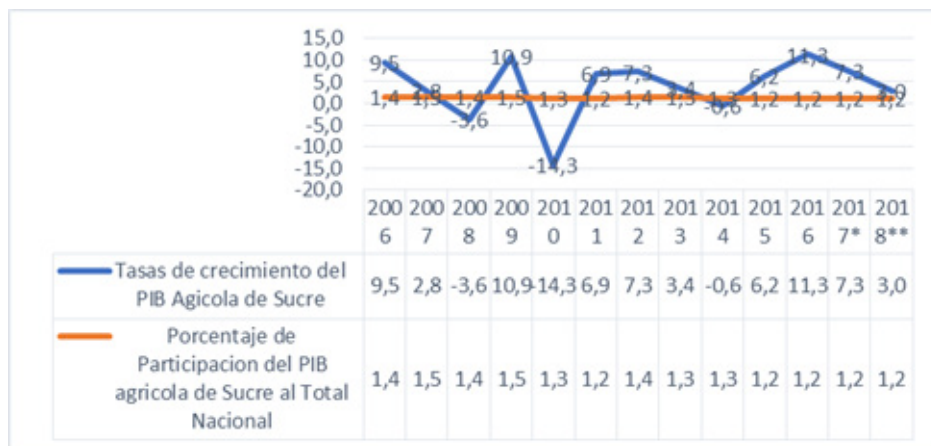


Figura 5. Tasa decrecimiento de la producción Agropecuaria de Sucre, 2005-2018

Fuente: *Elaboración Propia en base a DANE, 2019*

*provisional

**Preliminar

La serie comienza en 2006 con un 9,5% de tasa del crecimiento del PIB agrícola, producto de un auge que vivió el Sector durante los primeros años del nuevo milenio. Sin embargo, y de acuerdo con Tuberquia y Diaz (2014) unas inundaciones que se presentaron a finales del año en mención, con una pérdida de ganado bovino producto de las mismas, causaron una reducción de la dinámica económica en términos agropecuario en 2007 llegando a 2,8%, que sumado a una epidemia de rabia bovina sufrida por el Departamento causó un -3,6% para 2008. Para el año 2009, por medio de ayudas y subsidios gubernamentales para el campo a nivel nacional, en el que uno de los principales beneficiados fue el Departamento de Sucre, se recuperó el Sector, no obstante, nuevamente el invierno azotó al Departamento presentando una caída histórica de 14,3% en el año 2010.

Con la “Locomotora Agropecuaria” de los dos periodos de Juan Manuel Santos en la presidencia de los años de 2010 a 2018, se presentó una recuperación importante en el Departamento, con una leve caída de 0,6 en 2014, que nuevamente se recuperaría hasta un pico máximo en 2016 de 11,3%, para cerrar el año 2018, con un crecimiento aproximado de 3%.

A pesar de las fuertes caídas que ha sufrido el Departamento de Sucre en lo relacionado con la producción agropecuaria entre los años 2006 a

2018, su aporte a la producción nacional ha variado muy poco fluctuando en esos años entre 1,3% y 1,5%. Esto se explica debido a que los mismos eventos que afectaron el territorio, también incidieron en la producción nacional, de tal manera que el aporte agropecuario fue estable a lo largo de la serie.

En el ámbito del sistema agrícola productivo del territorio, este se estima en un área de 1'071.860 hectáreas, representando el 0,9% del área total de la nación y como se puede observar en la Gráfica 6. con una vocación usable de suelo del 50,5% para la Agricultura, el uso ganadero de 10,8%, uso forestal de 0,7% y, finalmente, el 20,6% en el ámbito de la agroforestación. No obstante, y en contraposición a la vocación de suelos, apenas se usa un 11,1% para Agricultura, un 50,7 % para Ganadería, un 11,1% para superficies dedicadas al uso del agua y un 0% para la producción forestal (IGAC, 2012).

¿Cuáles son los suelos agropecuarios?

Agrícola	50,5%	540.811 ha
Ganadera	10,8%	116.292 ha
Forestal de producción	0,7%	7.497 ha
Agroforestal	20,6%	220.461 ha
Superficies de agua	6,0%	64.292 ha
Otras	11,4%	122.506 ha

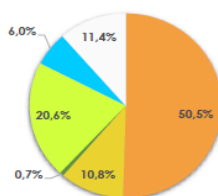


Figura 6. Disponibilidad de Suelos en el Departamento de Sucre por Actividad Agropecuaria.

Fuente: UPRA (2014)

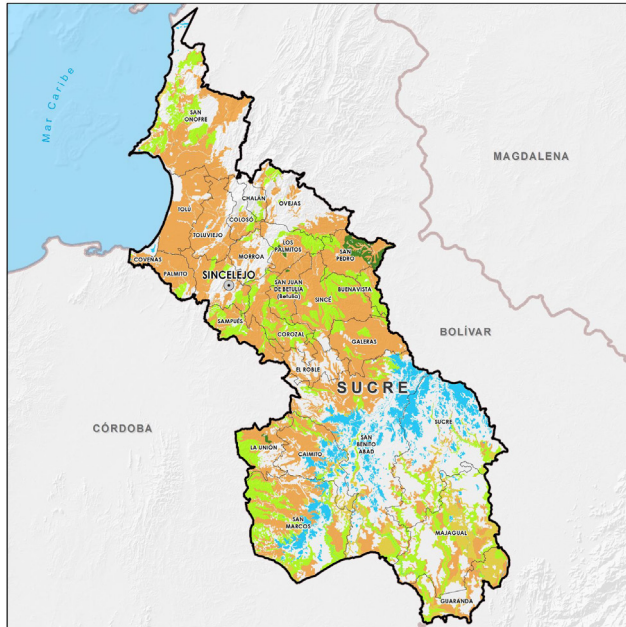


Figura 7. Disponibilidad de Suelos en el Departamento de Sucre por Actividad Agropecuaria. Ubicación geográfica.

Fuente: UPRA (2014)

De todo el territorio departamental de Sucre, según las estimaciones del UPRA (2018), 949.354 hectáreas se encuentran disponibles para ser utilizadas en el Sector Agropecuario, lo cual representa el 88,6% de la superficie total del Departamento, que, junto con los anteriores datos respecto a la fuerte actividad ganadera del Departamento, evidencian una contradicción entre la vocación del suelo y su uso real, como se puede observar en Gráfica 7. y sus altos porcentajes de uso sobreutilizado y subutilizado. En ese sentido, es un reto para el futuro el cambiar un uso de suelos y destinar los recursos para las actividades óptimas.

Conflictos de uso del suelo

22%	231.672 ha	Uso Adecuado
42%	448.367 ha	Sobreutilización
36%	385.678 ha	Subutilización

Zonas urbanas y Áreas sin información
6.143 ha (1%)

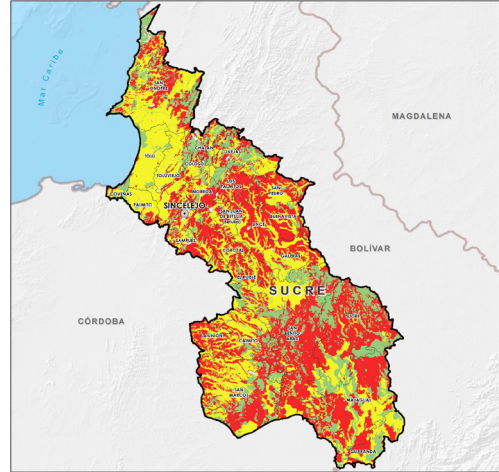
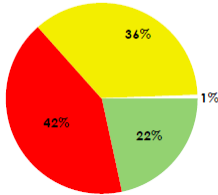


Figura 8. Uso del Suelo en Sucre.

Fuente: UPRA (2018)

Bajo este panorama general de la dinámica económica agrícola y el contexto de uso de suelos del Departamento de Sucre, es posible exponer la situación de Subsectores específicos con un mayor entendimiento de este.

2.2 Caracterización de la Cadena de Valor el Subsector de la Yuca Industrial en el Municipio de San Pedro, Sucre

San Pedro en Sucre es uno de los Municipios con mayor importancia en términos de la producción de Yuca en el territorio, y, tomando en cuenta que la siembra de este tubérculo es el cultivo más representativo de la categoría de los transitorios, abordar sus características implica tener una idea de cómo podrían encontrarse otros cultivos similares. En ese sentido, el punto de partida para caracterizar la Cadena de Valor del Subsector de la Yuca Industrial en el Municipio de San Pedro, Sucre, se tiene como punto de partida el modelo de Cadena de Valor de la Yuca propuesto por Martínez (2017), iniciando con los Proveedores de Bienes y Servicios, continuando con la Producción, seguidamente el destino de esta, para, finalmente, transformarla y comercializarla, como se puede observar en la Gráfica 8.

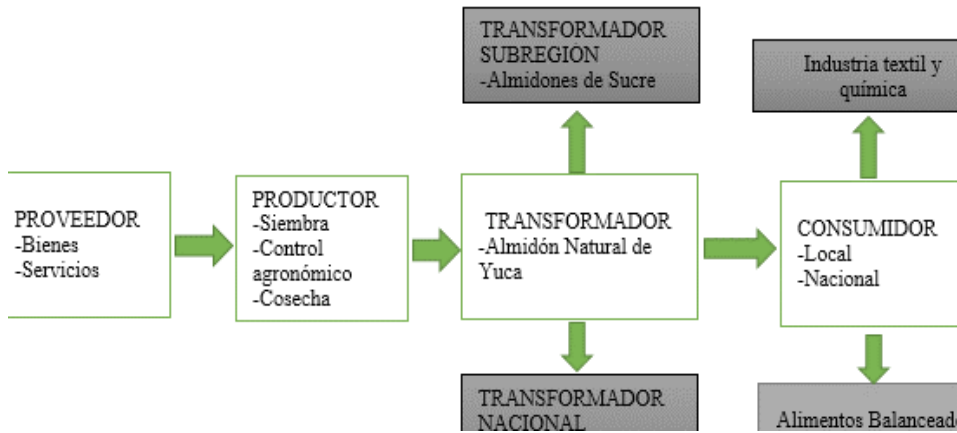


Figura 9. Cadena de Valor de la Yuca Industrial en San Pedro

Fuente: Elaboración propia basado en Martínez (2017).

Los Proveedores de bienes o insumos necesarios para la producción de Yuca Industrial en San Pedro son las tiendas agropecuarias responsables de abastecer insumos productivos como las semillas, fertilizantes y agroquímicos, las herramientas, utensilios y maquinarias. De igual forma, el Municipio también cuenta con distribuidores de insumos como estacas o esquejes de Yuca Industrial. Dichos distribuidores son miembros de las asociaciones agropecuarias enfocadas específicamente en esquejes y semillas en el Departamento. Quienes proveen agroquímicos, fertilizantes y otras sustancias químicas han estado comercializando sus productos en el territorio por más de 5 años, hecho que ha logrado especializar su oferta, acorde con los requerimientos básicos de los productores de Yuca Industrial.

Por parte de los servicios para desarrollar la producción en el Municipio, objeto de estudio, hay presencia de Proveedores de servicios financieros especializados en el Sector Agropecuario como el Banco Agrario. De igual forma, y con acceso a todo el Departamento, también se encuentra Bancamía, entidad encargada de microfinanzas que operan desde el Municipio cercano de Corozal, gracias a su programa de Agromía, en el cual los productores de Yuca Industrial pueden acceder a Créditos de hasta \$2.000.000 (dos millones de pesos) por hectárea, garantizados por un contrato “forwards” en donde los productores firman con organizaciones como Almidones de Sucre e Ingredion; además, Agromía

está en capacidad de respaldar hasta un 50% del crédito con fondos de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), en caso de presentar incumplimiento o mora para responder a las obligaciones financieras de estos Créditos de los productores de Yuca Industrial.

En el Municipio también existen Proveedores que apoyan a los productores de Yuca Industrial en servicios como alquiler de equipos para arado, asistencia técnica especializada y el transporte de carga masiva. Este último servicio tiene oferta limitada, dado que, según los mismos Proveedores, no cuentan con los vehículos necesarios para la demanda, por lo que esto puede afectar en gran medida los procesos siguientes en la cadena, como son la producción y comercialización.

Una vez superado los insumos de productos y servicios y sus Proveedores, el siguiente eslabón en la cadena de producción de Yuca Industrial es la producción, que inicia con la siembra de este tubérculo. Dada su naturaleza de cultivo tropical, tiene la particularidad de adaptarse a las condiciones climáticas que se presentan en la sabana sucreña. Dicha siembra se realiza en pequeños caseríos y asentamientos de veredas como El Carmen, El Desvelo, El Rosario, La Candelaria, La Graciela, Los Camajones, Numancia, Paja Vieja, Rancho Largo, Rovira, San José, San Mateo, San Rafael, San Ramón, Santa Inés, Santa Isabel y Villa Eline. De igual forma, el área de siembra promedio de Yuca Industrial por productor se encuentra entre 1 y 5 hectáreas. De acuerdo con la Gobernación de Sucre (2019), el total de área sembrada perteneciente al cultivo de Yuca Industrial en San Pedro y sus veredas, fue de 300 hectáreas para el año 2018.

Los productores de Yuca en el Municipio de San Pedro tienen prácticas tradicionales y manuales en donde preparan el suelo en tiempo de verano y las semillas, que son secciones o esquejes del tallo de Yuca, provienen de cosechas anteriores o son adquiridas en tiendas las tiendas anteriormente mencionadas. Dichos esquejes se siembran en posición vertical con sembrados de forma vertical con una distancia mínima entre planta y planta de 60x60 cm y dicha Yuca Industrial o amarga se encuentra destinada hacia la producción de almidón natural de Yuca.

La próxima fase del proceso corresponde al control agronómico del cultivo en producción, en el cual se verifica y erradica la presencia de malezas en forma normalmente manual y sin maquinaria o equipo especializado,

lo que termina en procesos de desmonte periódicos. No obstante, existen productores que realizan este control por medio de químicos y agroquímicos que erradican la propagación de malezas. El tiempo crítico para realizar este control corresponde a los 3 primeros meses de siembra, dado que son los más vulnerables para los cultivos (MAG, 1991).

En ese mismo sentido, de acuerdo con la Unidad Municipal de Asistencia Técnica en Asuntos Agrícolas de San Pedro, Sucre, el cultivo de la Yuca Industrial extrae grandes cantidades de nutrientes del suelo y, debido a que en el territorio objeto de estudio las siembras son continuas y no se fertilizan, esto puede afectar negativamente los rendimientos por hectárea de ese cultivo. Cabe aclarar que existe una pequeña minoría de productores que si realizan algún tipo de procesos de fertilización, los cuales posibilitan el restablecimiento de los nutrientes de la tierra.

Posterior al control de plaga, comienza la cosecha y en San Pedro este proceso suele realizarse cuando la planta logra su nivel máximo de crecimiento, siendo principalmente manuales y se realiza por medio de jornaleros oriundos del mismo Municipio y sus veredas circundantes, jalando con un arrancador manual o directamente con las manos. Cabe resaltar que la Cooperativa Agropecuaria del Municipio de San Pedro (Cooagrosanpedro) tiene accesibilidad a maquinaria que permita la realización de una cosecha mecanizada, lo que podría generar ventajas competitivas a los productores, reduciendo costes y tiempo. Sin embargo, los productores siguen prefiriendo la cosecha manual, debido a que carecen de operarios o para mecanizar el proceso.

Posterior al proceso de producción, sigue la comercialización o destinos de producción en el cual la Yuca Industrial se envía, especialmente a las empresas transformadoras de la Región, Ingredion y Almidones de Sucre, por medio de contratos pactados bajo la Modalidad de “forwards”, de carácter formal, con las asociaciones o cooperativas agropecuarias y las organizaciones mencionadas anteriormente, los cuales se caracterizan por un acuerdo con los productores para vender la totalidad o gran parte de la producción, en una fecha futura, y concreta cumpliendo los estándares de calidad y cantidad mínimos requeridos por las empresas transformadoras: Ingredion y Almidones de Sucre y demás organizaciones. Un precio de compra que podría ser pactado de forma fija o ser fijado por las organizaciones transformadores en el futuro; posibilidad del pago

de una prima monetaria adicional al precio, por cumplimiento de calidad en términos de un contenido mayor de almidón en el producto vendido. Finalmente, son contratos hecho de forma específica y a la medida, no estandarizados, pactando los pagos al vencimiento del plazo, por lo general. Los periodos de pago se dan, usualmente, al vencimiento del plazo.

Esta Modalidad de contrato tiene grandes beneficios para los productores y trasformadores, puesto que los primeros garantizan la venta y los segundos aseguran los insumos necesarios para su propio proceso productivo, generando una Cadena de Valor que beneficia a ambos agentes.

Dentro de los principales beneficios de estos contratos, tenemos que garantizan a los pequeños productores, organizados en las asociaciones y cooperativas agropecuarias, tener certeza de que su producción está comercializada, mientras que para los transformadores el principal beneficio es que garantizan contar con la provisión de la materia prima para sus procesos.

Dos de los miembros principales de la Cadena de Valor del Subsector de la Yuca Industrial en el Municipio de San Pedro, Sucre, son Ingredion y Almidones de Sucre, los cuales se reseñan brevemente a continuación.

Ingredion Colombia hace parte de Corn Products International. Esta multinacional tiene por objeto social la producción y comercialización de ingredientes agrícolas con 43 plantas manufactureras en todo el globo y 27 centros de desarrollo de ingredientes y aplicaciones con presencia comercial en más de 40 países.

En el territorio colombiano esta multinacional opera bajo el nombre de Ingredion Colombia S.A. fundada en 1933, en Barranquilla, Atlántico, siendo filial de Corporación Corn Products International y ocupando el primer lugar en abastecer de ingredientes destinado a la industria de alimentos en Colombia, con énfasis en el procesamiento por molienda húmeda del maíz y la yuca, produciendo múltiples categorías de almidones, jarabes de maíz, grasas y aceites, con aplicación en elaboración de bebidas y alimentos u otras industrias como la farmacéutica.

Por su parte, Almidones de Sucre es una organización con sede en la Troncal de Occidente, en la vía entre la capital del Departamento, Sincelejo, y el Municipio de Corozal, enviando su producción en forma mixta, tanto nacional como internacional. Cuenta con una capacidad instalada para

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

el procesamiento de aproximadamente 200 toneladas de Yuca al día; no obstante, en la actualidad procesa poco más de 50 toneladas por día de Yuca Industrial, debido a que los productores no cuentan con las hectáreas de cultivo necesarias para satisfacer los requerimientos máximos por día. En la actualidad, esta organización cuenta con 60 empleados en la planta y genera en forma directa alrededor de 600 empleos

No obstante, para el funcionamiento óptimo y continuo de la planta de procesamiento se deben tener alrededor de 3.000 hectáreas de Yuca Industrial para cubrir los insumos todo el año. La planta tiene Certificación ISO 9001: 2008 en procesos y NTCGP 1000:2009 en sus áreas de producción, comercialización y venta de almidón natural a partir de la Yuca (nombre técnico del tubérculo para las normas *Manihot Esculenta Crantz*). Además, y de acuerdo con Almidones de Sucre, para no recargar el costo final del producto, los cultivadores deben estar ubicados como máximo a 80 kilómetros a la redonda y recomiendan a sus productores llevar la cosecha a la fábrica en un promedio menor a 48 horas posterior a su recolección, brindando una gran ventaja a los productores del Municipio de San Pedro, tomando en cuenta que la fábrica está a menos de una hora de los cultivos.

La Cadena de Valor del Subsector de la Yuca Industrial en el Municipio de San Pedro, Sucre, incluye la comercialización del almidón natural y sus derivados que son vendidas por Ingredion y Almidones de Sucre para otras empresas a nivel nacional e internacional, entre las cuales se pueden mencionar a Nutresa. Además, este producto final es solo un insumo para otras industrias como Papel y Cartón; Alimentos y Bebidas; Adhesivos; Textil; Farmacéutica y Cosmética.

En síntesis, se presentó la Cadena de Valor del Subsector de la Yuca Industrial en el Municipio de San Pedro, Sucre, ofreciendo sus principales características, así como otros datos importantes. Aunque este cultivo no es el único de la Región, es el más representativo, por lo tanto, ofrece un panorama del resto de siembras y Sector Agrícola del territorio sucreño. Por supuesto, cada uno de los cultivos presenta sus propias características y cadenas de valor, además de innovadoras apuestas productivas. Finalmente, la Cadena de Valor tiene fortalezas interesantes y demuestran el avance que ha tendido el Departamento. Sin embargo, todavía hay acciones que, llevadas a cabo, pueden impulsar en mejor medida la productividad del cultivo principal del Sector en el Departamento.

Otros de los Subsectores más importantes del Departamento, siendo de hecho los que más dinámica económica generan, como se mencionó anteriormente, son el Sector Cárnico, el Lechero, y muy de cerca el Quesero.

2.3 Caracterización de la cadena de valor del subsector cárnico de ganado bovino de la Subregión Sabanas del departamento de Sucre

La Subregión de Sabanas en el Departamento de Sucre concentra la mayor parte de la dinámica económica del Subsector Cárnico de la Región, presentando características específicas en su cadena de valor, iniciando por la producción primaria, continuando con la intermediación e industrialización, siguiendo con la comercialización y finalizando con los organismos de apoyo y logística del transporte, como se puede apreciar en la siguiente Gráfica.

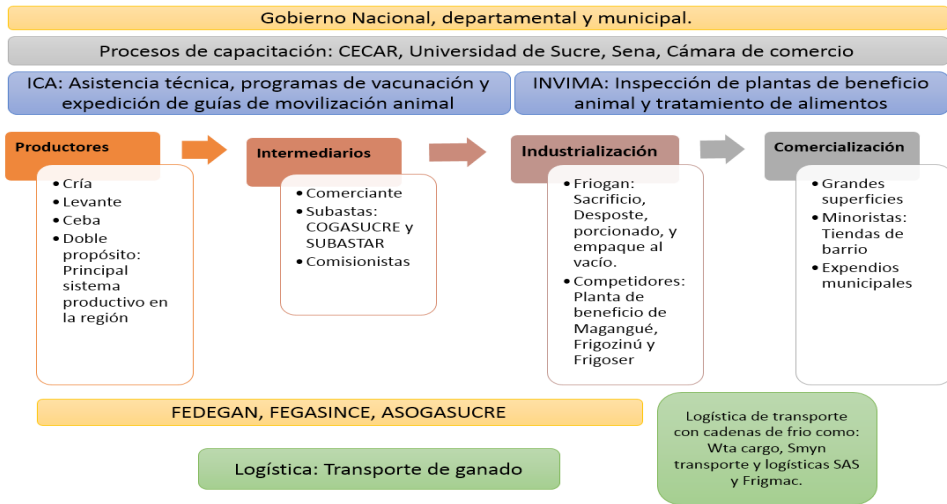


Figura 10. Cadena de Valor y Actores del Subsector Cárnico Bovino Subregión Sabanas, Sucre.

Fuente: *Elaboración propia*

La Gráfica 9 muestra la Cadena de Valor y actores del Subsector Bovino de Sabanas, Sucre, en donde comienza por el Gobierno nacional, departamental y municipal, seguido de los organismos encargados de la educación, como la Corporación Universitaria del Caribe—CECAR, la Universidad de Sucre, el SENA, la Cámara de Comercio de Sincelejo. El siguiente peldaño los ocupan organismos de asistencia como el ICA y el INVIMA, para finalmente desplegar la Cadena de Valor y sus actores.

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

La producción primaria inicia con los productores, conformado por los ganaderos y los propietarios de grandes extensiones de tierras, también llamadas haciendas o fincas, dedicadas al engorde del ganado y, de acuerdo con Manchego y Noreña (2017), el ciclo productivo del ganado consta de estas cuatro etapas. La Cría, fase temprana que inicia desde el nacimiento de la res hasta el cumplimiento de los primeros 6 meses, con la característica del aseguramiento de un suministro continuo de calostro por parte de la madre, con el fin de asegurar la supervivencia del ternero; el Levante, etapa que va desde el cumplimiento de los 7 meses hasta los 18 meses; la Ceba comienza a los 19 meses de vida de la res y va hasta los 36, siendo este el límite de tiempo máximo y que el animal será sacrificado cuando cumpla el peso ideal; el doble propósito corresponde a bovinos cruzados para dar Leche y carne.

Los intermediarios en el Departamento de Sucre son entidades dedicadas y especializadas en subastas ganaderas propias del territorio como: la Comercializadora de Ganados de Sucre S.A – Cogasucre; Subastar S.A., ubicada en los Municipios de Sampedro y San Pedro; y, además, los Proveedores mayoristas de ganado.

La tercera etapa, que corresponde a la Industrialización, se encuentra enmarcada en el proceso de sacrificio del ganado bovino y el posterior enfriamiento por parte de entidades especializadas en frigoríficos como Frigoríficos Ganaderos de Colombia S. A. (Friogan S.A.), con sede en el Municipio de Corozal; dicha organización es una empresa “maquinadora”, lo que significa que no sacrifica sus propios animales sino que ofrece este servicio a Clientes de diferentes entidades asociadas, obteniendo, así, productos finales, como la carne. Para que el servicio de Friogan se ejecute en forma óptima, los productores de ganado deben obtener una guía sanitaria de movilización interna, que expide el ICA, indicando la procedencia del animal y su dueño.

Una vez obtenida la carne (sin enfriar), es vendida de inmediato a los denominados comercializadores mayoristas, siendo estos los supermercados o grandes superficies en el Departamento, y a los minoristas, en expendios más pequeños, que revenden el producto en plazas de mercado como las de Corozal y Sincelejo, llegando a su consumidor final. Por parte de la carne en cadena de enfriamiento, tiene destinos de comercialización, tanto a nivel local como nacional.

Los organismos con los que cuenta Sucre en su Subsector Cárnico son dos: el Invima, como autoridad sanitaria permanente, está encargada de revisar todos los animales que ingresan, realizando además inspección *ante mortem* para prevenir e identificar cualquier sufrimiento en casos en que existan problemas de bienestar en el animal y, de igual manera, revisa las guías sanitarias expedidas por el ICA, la otra entidad encargada de brindar acompañamiento a los productores. Cabe aclarar que, por parte de los gobiernos locales, departamentales y nacionales existe muy poco acompañamiento y, finalmente, desde el punto de vista de la seguridad, los ganaderos están cobijados por la Policía Nacional.

Por parte de la Logística de transporte, las organizaciones vinculadas a brindar servicios logísticos y de carga, se localizan principalmente en Barranquilla (Atlántico) con empresas como Wta cargo, Smyl Transporte y Logísticas S.A.S y Frigmac.

Para visionar un panorama general de cómo estos actores y procesos se interrelacionan, es posible visualizar la Cadena de Valor del sistema de producción ganadera en la Gráfica 10., en donde, además, también se observa la actividad de ordeño para la extracción de Leche, la cual, luego de extraída, se destina para autoconsumo, venta informal, centro de acopio o producción industrial. Posteriormente, se procesa y se vende en sus múltiples derivados, bien sea por canales tradicionales o modernos y llegando al consumidor final.

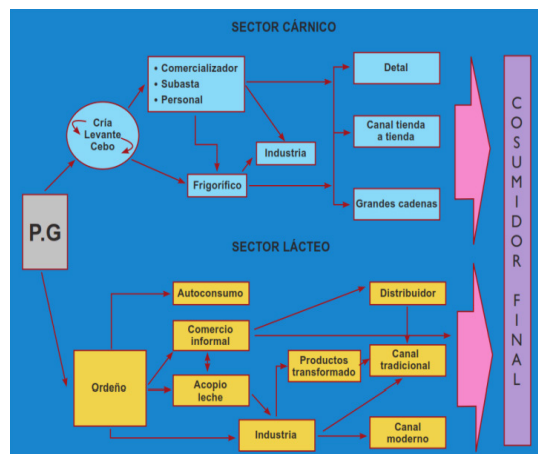


Figura 11. Distribución de Carne y Leche a Nivel Regional.

Fuente: Lombana et al. (2012)

2.4 Caracterización de la cadena de valor del subsector lácteo y queso del departamento de Sucre

La producción diaria de Leche de los Municipios que hacen parte del Departamento de Sucre, puede observarse en la Gráfica 11. Se destaca el Municipio de San Marcos, que ocupa un 11,91% de la producción total de Leche Diaria, seguido de Majagual con 9,48% y San Onofre con 8,6%. En niveles menores aparecen los otros Municipios.

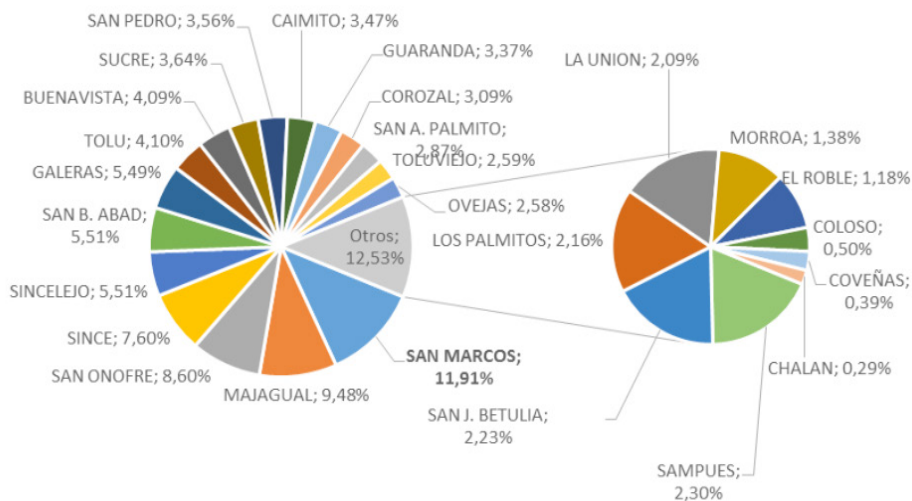


Figura 12. Porcentaje de Producción Diaria de Leche por Municipio del Departamento de Sucre, 2015.

Fuente: Jiménez (2017).

En concordancia con lo anterior, la figura 12 muestra el número de vacas dedicadas al ordeño y promedio de la Producción Lechera de los Municipios del Departamento de Sucre a 2015. Se observa que el Municipio con mayor dinámica del Subsector Lácteo en el territorio es San Marcos, con 18.171 vacas en ordeño, seguido de Sincé con 15.814 y en tercer lugar Majagual con 15.500 vacas. En cuanto a la Producción Lechera, es interesante destacar que Sincelejo, a pesar de tener uno de los números más bajos de vacas dedicadas a la Producción Lechera, tiene el promedio más alto de producción, esto debido a que la tecnificación del proceso permite mayor eficiencia, logrando mayores cantidades de Leche con menos vacas. Y, también, ocurre una situación similar para el Municipio de Tolú, que se ubica en el segundo lugar, del promedio de producción (Jiménez, 2017).

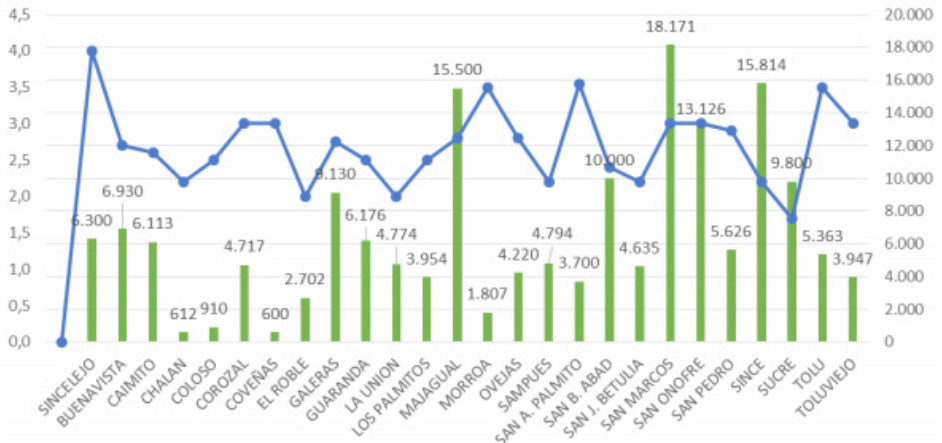


Figura 13. Numero de Vacas en Ordeño y Promedio de la Producción Lechera del Departamento de Sucre a 2015.

Fuente: (Jiménez, 2017).

En la Figura 13, puede observarse la Producción de Leche en Sucre para el año 2016, totalizando 192,6 millones de litros, tomando en cuenta los datos recopilados de los 26 Municipios que conforman el Departamento. Se destaca, nuevamente, San Marcos con 25,2 millones de litros, San Benito Abad con 20,2 millones y Majagual con 18,7 millones. Y el resto del total de litros, son aportados por los demás Municipios del Departamento.

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

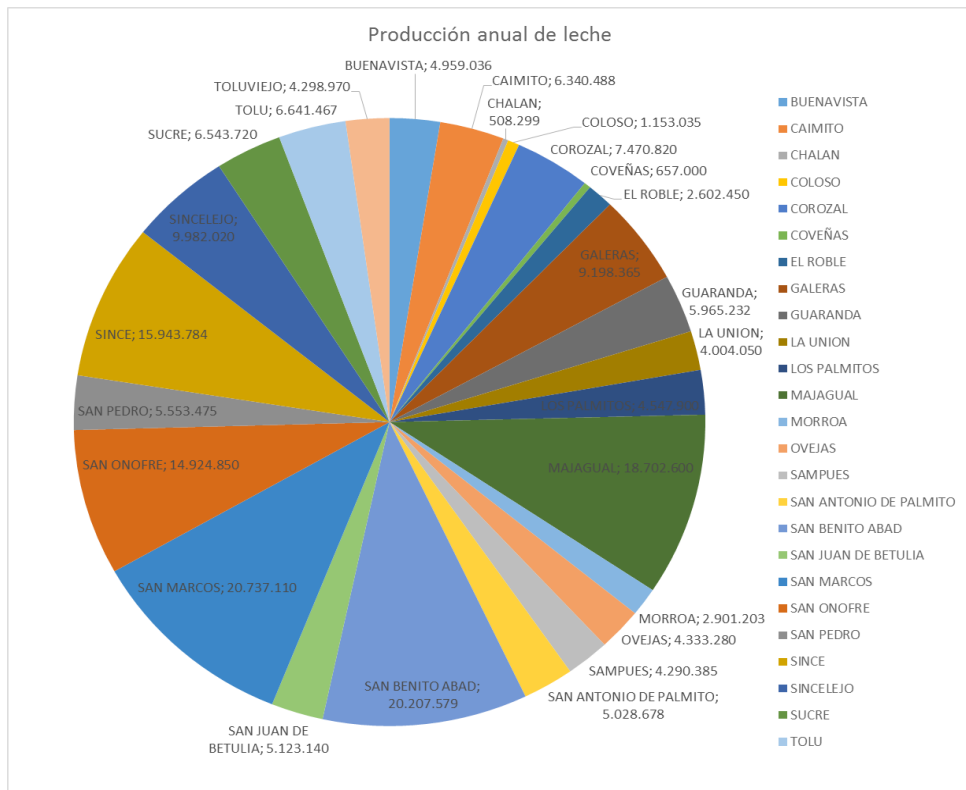


Figura 14. Producción de Leche/Año (LTS) 2016

Fuente: Elaboración propia basada en Datos abiertos Gobierno de Colombia (2016).

Un derivado importante de la Leche es la producción de Queso; esta producción también representa una dinámica importante para el Departamento. Como caso de ilustración de las características de esta producción, en el aparte siguiente, se describe algunas condiciones de la producción de Queso en el Municipio de Buenavista, Sucre, dado su relevancia departamental en esta producción.

2.4.1 Algunas Cifras sobre las Queseras del Municipio de Buenavista en la Subregión Sabanas del Departamento de Sucre

En el Municipio de Buenavista se realizó una encuesta a las 10 Queseras de la zona con el fin de conocer sus características principales, arrojando como resultado que tienen empleadas a 44 personas al momento de la encuesta, con una sola Quesera que tiene 8 empleados, mientras que

el resto se encuentra en un rango entre 3 y 5 empleados. La Quesera más tradicional del Municipio tiene más de 28 años de haberse creado, mientras que el resto oscila entre 5 y 10 años de creación. El 40% de Queseras encuestadas tienen Clientes a nivel nacional, mientras que el resto solo comercializa el producto a nivel regional.

El 60% de las Queseras en tiempos de lluvia, compran de 60.000 a 90.000 litros de Leche promedio mensual, un 30% de 90.000 a 150.000 y el 10% de las Queseras compra entre 150.000 y 250.000 litros. En tiempo de sequía, un 70% compran de 15.000 a 60.000 litros de Leche mensual y un 20% de 60.000 a 90.000, solo un 10% de 90.000 a 150.000 litros. Un 10% produce y vende cuatro líneas de productos (Queso Mozzarella, Queso Costeño, Suero Pasteurizado y Suero Costeño), un 30% tres productos (Queso Mozzarella, Queso Costeño y suero pasteurizado), otro 30% un producto (Queso Mozzarella), un 20% dos productos (Queso Mozzarella y Suero Pasteurizado) y el restante de productores, dos productos (Queso Mozzarella y Suero Costeño). El 100% compra el litro de Leche en tiempo de lluvia, de 500 a 800 pesos; asimismo, el 100% en tiempo de sequía compra el litro de Leche de 800 a 1200 pesos. La producción de Queso hace parte de la Cadena Productiva de Lácteos y puede adquirir la forma de producción industrial o Artesanal; en algunos casos pueden combinarse fases con características industriales y otras con formas Artesanales.

2.5 Características del Subsector Hotelero de Sucre

Con el objetivo de elaborar una caracterización más específica del Contexto Hotelero que se desarrolla en el Departamento de Sucre, se aplicó una encuesta con información obtenida de las Empresas Hoteleras localizadas en el territorio, que tuvieran vigente el Registro Nacional de Turismo (RNT), activo al 1 marzo de 2019, y registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo. Esta población corresponde a 143; sin embargo, solo el 41,95% de este número, fueron respondidas por gerentes o encargados.

Con relación a los años de operación de las Empresas Hoteleras, para determinar la tradición que tienen estos establecimientos, se encontró que solo 8% tienen menos de 3 años de operación; mientras que el mayor número de Hoteles encuestados (33%) tienen entre 8 y 15 años; seguido del 27% con 16 años; y 35, con un 15%, tienen más de 36 años de funcionamiento

en la Región. Con 3 y 7 años de haber iniciado labores, se encontró el 17% de los que respondieron la encuesta.

En el ámbito de número de empleados, la distribución de la población encuestada se concentra principalmente en la Microempresa, dado que poseen menos de 10 trabajadores vinculados, y representan el 93%; mientras que el 7% restante se ubica entre 11 y 50 empleados, clasificándose como Pequeñas Empresas; esto permite inferir que en el Sector Hotelero del Departamento de Sucre predominan las Microempresas y en una proporción minoritaria la denominada Pequeña Empresa, de acuerdo con la Ley 905 de 2004. En cuanto a la clasificación por el valor total de los activos, el análisis de datos se dificultó, en la medida en que la población encuestada catalogó dicha información como confidencial.

Por otra parte, en relación, a la capacidad instalada de los Hoteles, en función al número de camas, el estudio mostró que, 30% de los Hoteles encuestados poseen una capacidad superior a 61 camas, donde el máximo número es de 230 camas; 23% tiene entre 46 y 60; y el 47% restante, dispone entre 10 y 45 camas.

El Departamento de Sucre ocupó el puesto 24 de 31 Departamentos, medidos en el Índice de Competitividad Turística construido y publicado por Cotelco, para diciembre de 2019. Refleja mejoramientos en los puntajes de la gestión del destino turístico, ambiente económico y cultural, estrategias de mercadeo e infraestructura. Los territorios o Departamentos que encabezan las posiciones del Índice, son: en primer lugar, Bogotá; y, en segundo lugar, Bolívar. La distancia o brecha en promedio entre los puntajes de los Departamentos mejores posicionados y el Departamento de Sucre, es 5,5 puntos, en una escala de 0 a 10 (Centro de Pensamiento Turístico – Colombia, 2019).

2.6 Caracterizaciones del Subsector Artesanías en Sucre: Morroa y Caña Flecha en Sampués

Las Artesanías corresponden a un Subsector económico en el Departamento de Sucre que, si bien ha sido tradicional desde hace mucho tiempo, ha sido poco estudiado e invisibilizado; tanto se ha producido este fenómeno que existen pocos datos y estudios vinculados con este Subsector para el Departamento de Sucre. En ese sentido, y atendiendo

a este vacío académico, la presente Sección presenta los resultados de dos encuestas realizadas a estos Artesanos de dos Municipios del Departamento de Sucre que presentan una alta dinámica en Artesanías, como son Morroa y Sampués; este último, con Especialidad en Caña Flecha.

2.6.1 Caracterización económica y productiva de la Tejeduría en Hilos en el municipio de Morroa

Desde el punto de vista metodológico y mediante la aplicación de instrumentos de recolección de datos diseñados se determinó una base de datos en los propietarios de unidades y negocios Artesanales del Municipio de Morroa, que posteriormente fueron analizadas. La población está conformada por 58 productores y comercializadores de Artesanías en Tejeduría en Hilos en el Municipio de Morroa, Sucre, la cual se consiguió de los registros de bases de datos reportadas por la Cámara de Comercio de Sincelejo. Por su parte, la muestra está compuesta por 32 Unidades de Negocio dedicadas a la producción y comercialización de Artesanías en Tejeduría en Hilos en el Municipio de Morroa, Sucre, la cual se calculó utilizando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

Iniciando por la caracterización económica, los Artesanos de Tejeduría de Hilos en Morroa, Sucre, se dedican a la elaboración de productos terminados en 92%, mientras que solo un 6% fabrica materias primas (hilos teñidos Artesanalmente). Según Rodríguez, Rodríguez y Gutiérrez (2017) esta comunidad productiva ya no hila su propio algodón desde hace más de un siglo, sino que compran el hilo ya hecho. Finalmente, solo el 2% elabora productos no terminados, como contribución de los pedidos de otros Artesanos.

Por parte de la actividad secundaria de estos Artesanos, el 79% de los encuestados respondió que la Agricultura es su actividad secundaria; el 6%, la Ganadería (Pastoreo y/o Especies Menores). Según González y Baquero (2018) estos Artesanos requieren otro tipo de actividad económica, dado que esta es de pocos ingresos. Por último, el 2% restante se dedica al Comercio de Productos No Artesanales.

En cuanto a las características del taller o del lugar de trabajo el 73% de la muestra respondió que comparte labores con familiares; como ya se había dicho antes, el telar es un oficio de tradición, el cual se enseña

de madre a hija, y ahora a hijos, de acuerdo con Rodríguez, Rodríguez y Gutiérrez (2017). El 11% trabaja con otras familias; un ejemplo de esto son las agremiaciones, como La Casa de la Hamaca, y el restante 16% lo comparten los que trabajan solos y otros Artesanos.

La técnica con las cuales estos Artesanos elaboran sus productos se realiza manualmente, como lo confirma la respuesta del 57% de los encuestados; hacer el peine necesita de la ayuda de un telar, pero el proceso se hace manualmente; el 21% afirma que se hace a mano y otros utensilios y herramientas, y el 17% utiliza maquinaria simple; solo un 5% emplea motores en la elaboración de sus Artesanías

El origen de la materia prima de estos Artesanos radica en las compras a comerciantes o intermediarios, con el 66%; en segunda instancia, la compra directamente a los fabricantes con el 21%; mientras el 13% restante recurre a las tiendas del mercado.

En cuanto a la Innovación que han tenido estos tejedores en los últimos tres años, es decir, la introducción de nuevos de patrones, materiales, nuevas formas de producción entre otras, muy pocos lo han hecho, dado que solo el 24% se ha atrevido a hacer cambios en los empaques, 5% en el diseño de los productos y el 2% en los materiales; el resto no ha cambiado nada.

Uno de los aspectos más importante en el rubro de las Artesanías es la comercialización. En ese sentido, el 54% de los encuestados realiza sus ventas directamente al consumidor, mientras que el 28% afirmó que un intermediario le ayuda a comercializar sus productos; el 14% utiliza una empresa comercializadora y solo el 4% por medio de una organización de Artesanos. Esto ya lo había contextualizado Rodríguez, Rodríguez y Gutiérrez (2017), quienes expresan que estas asociaciones funcionan exclusivamente como comercializadoras, comprando a destajo algunas hamacas e inclusive mandándolas a hacer por encargo, y que, en realidad, no hay una funcionalidad al estilo taller colectivo, sino que cada quien tiene un taller individual para producir y vender, sin que en verdad esta sea una asociación de ayuda mutua.

La dependencia de los volúmenes de venta de estos Artesanos, de acuerdo con sus respuestas, obedece lo que se está vendiendo para el 28% de los encuestados, es decir, van produciendo a medida que en los estantes se

van quedando vacíos. Por su parte, los pedidos por encargo y capacidad de producción tuvieron un 23% cada uno, reflejando que muchos producen a pedido y no mantienen un stock. Finalmente, en las temporadas (festivales y ferias) el 14% de los Artesanos encuestados producen específicamente para esas fechas y el resto no proyectan sus ventas de ninguna forma.

Las respuestas de los encuestados permiten comprender que la mayor parte de las ventas se hacen en Sincelejo, que, al ser la capital del Departamento de Sucre y vecino de Morroa, es donde más se direccionan las ventas, con un 34%, seguido de un 29% que respondió que vende en su propia localidad; el 26% contestó que vende en otros Municipios, el 10% en otros Departamentos y solo el 1% contestó que los vende en Bogotá.

Por parte de la promoción y difusión de sus productos, la mayoría de los Artesanos encuestados solo utiliza el “voz a voz”, siendo estos el 56%, mientras que el 21% se ha atrevido a aventurar en Internet, y un 10% ha tenido la experiencia de promocionar sus productos en radio.

Finalmente, las problemáticas a las que se enfrenta en la comercialización de sus productos, el 45% de los encuestados afirmaron que la competencia desleal es el principal problema que les toca enfrentar. De acuerdo con Mendivil Hernandez (2017), estos Artesanos sufren de esta problemática por parte de algunos actores que ofrecen precios de sus productos por debajo de su precio real; luego, aparece un 29% respondiendo que son los precios del mercado; el 25% afirma que el principal problema para vender su productos son las limitaciones en el transporte; el 19% contesta que la distancia de los mercados y el resto por desconocimiento de las preferencias de los compradores.

2.6.2 Caracterización económica y productiva de las unidades de negocio de Caña Flecha en Sampués

Para conocer la situación económica y productiva del Subsector en Sampués, se realizó una encuesta a la población objeto de estudio conformadas por las Unidades de Negocios informales y formales de Caña Flecha en el Municipio. La unidad de análisis son los talleres de Artesanos que se dedican a este oficio y corresponde a una población de estudio de 1.180 familias que se dedican a esta actividad Artesanal, de las cuales se

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

obtuvo una muestra representativa de 311 encuestas, considerando un 95% de confiabilidad y 5% de error.

Estos resultados muestran que el 98,10% de los Artesanos encuestados se dedican principalmente a la elaboración de productos Artesanales; el 0,3% produce materias primas y el 1,3% comercializa el producto final.

Los Artesanos de Caña Flecha de este Municipio se dedican principalmente a la elaboración de productos terminados, con un 53,8%, especialmente productos como el sombrero, seguido de aquellos que realizan productos no terminados, con un 39,1%; específicamente, la Trenza como insumo de la elaboración de las Artesanías; el 5,3% presta servicios adicionales como Costura y solo el 0,3% se dedica a Elaborar Insumos, en este caso la Fibra para Trenzar y, finalmente, el 1,3% son comercializadores del producto final.

El producto que más elaboran los Artesanos son los sombreros, con un 42,8%. En segundo lugar, están las personas que se dedican a elaborar la Trenza, con un 39,10 %, como producto no terminado y es el principal insumo en la fabricación de sombreros y de Artesanías.

En cuanto a su productividad, los Artesanos elaboran a la semana en promedio entre 2-3 sombreros, y en cuanto a la Trenza fabrican tres tipos, los cuales van entre los 8 y 10 metros.

Los principales Proveedores de materias primas de los Artesanos son otros Artesanos, con un 81,30%; seguido de los intermediarios, con un 18,10%; y, finalmente, Artesanos productores, con un 0,60%.

El 86,3% de los Artesanos encuestados ha aprendido la fabricación de los productos Artesanales en el contexto familiar, debido a que la actividad Artesanal se halla en el interior de la cultura Zenú y son las familias quienes se encargan de transmitir este conocimiento. De igual manera, los Artesanos han desempeñado este oficio, en promedio, entre 20 y 40 años.

En cuanto a las características de la Unidad de Negocio, la actividad Artesanal se desarrolla en el núcleo familiar, por lo cual los Artesanos tienen un espacio dentro de la vivienda, o la vivienda misma, para producir sus Artesanías. Conforme a esto, se observa que el 95,90% de los Artesanos desarrolla su oficio en un taller Artesanal y solo el 4,10% lo realiza en

un local, conformado por sus familias; de los cuales, el 99,70% de establecimientos están dirigidos por sus propios dueños.

En cuanto a los niveles de formalidad se refiere, el 1,2% de las Unidades de Negocio tienen registros (NIT, RUT, Alcaldía Municipal), mientras que el 98,80% se encuentra sin ningún tipo de registros.

En relación con la antigüedad del negocio, se observa que el 18,75% de los negocios tiene una antigüedad menor a 5 años; el 53%, tiene una antigüedad mayor a 5 y menor o igual a 20 años; y el 27,8%, es mayor a 20 años. El 81% de las unidades tienen más de 6 años de estar funcionando en el negocio de las Artesanías; lo que evidencia la tradición y experiencia en el manejo de las mismas.

Por parte del recurso de Talento Humano, se observa que el 53,8% de los Artesanos no tiene ningún estudio, del cual el 44,1% de la población no sabe leer ni escribir. Aunque el 46,2% de la población artesana presenta algún nivel de estudios, en general han obtenido bajos niveles de escolaridad. El 8,8% de los Artesanos ha logrado como máximo nivel educativo Básico Primaria y el 2,8% ha finalizado la Básica secundaria.

No obstante, a estos datos, como lo afirma Artesanías de Colombia (2018), un bajo nivel de escolaridad no se relaciona con el nivel técnico de la práctica Artesanal; dicha condición se sustenta en que el conocimiento y aprendizaje de la Artesanías se transmite por vías distintas a un establecimiento educativo y es un proceso lento, a largo plazo, que se realiza mayormente en el núcleo familiar.

En el ámbito financiero, el 99,4% de las Unidades de Negocio del Subsector Artesanal de la Tejeduría en Caña Flecha afirmaron no llevar registros y procedimientos contables. Sólo el 0,6% reconoció realizar procesos contables. A lo que se le suma que el 86,6% manifestó no utilizar presupuestos en sus Unidades de Negocios.

Estos datos permiten entre ver una de las principales dificultades que afronta el Subsector Artesanal de la Tejeduría en Caña Flecha, debido a que la mayoría de las Unidades de Negocios no tienen registros, procedimientos, ni hacen uso de herramientas Básicas, como los presupuestos, para llevar un manejo y control de sus operaciones del negocio. Tal cual como lo afirma (Aragón Sánchez & Rubio Bañón, 2005), la gestión financiera es uno de los principales factores para lograr el éxito competitivo, por lo cual se hace

necesario que las organizaciones tengan sistemas de contabilidad, realicen presupuestos anuales y el análisis de la situación económico-financiera (Birley & Westhead, 1990) and will encourage established firms to grow. Yet significant growth is very much the exception, the majority firms spend the whole of their economic life within the small firm sector. Nevertheless, it may take some time, and whilst the ultimate size may remain small, firms do grow. O'Farrell and Hitchens (1988a, debido a que una inadecuada gestión de estos recursos coloca en riesgo la propia supervivencia de la organización.

De otro lado, el 35,6% de las Unidades de Negocio encuestadas afirmó tener Cuentas Bancarias, mientras que el 64,1% manifestó lo contrario. La utilización de Cuentas Bancarias ofrece la posibilidad de acceso a los productos y servicios del sistema financiero, y más si se tiene en cuenta desarrollar planes de expansión del mercado, debido a que posibilita llevar a cabo transacciones comerciales de manera más rápida.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento, el 57,7% de las Unidades de Negocio reconocieron no recurrir a esta fuente externa para el funcionamiento de su negocio. Sin embargo, el 39,4% afirmó que utiliza los Microcréditos y el 3,10% hace uso de los Créditos. Así mismo la proveniencia de estas fuentes son en primer lugar: la banca con un 24,4% y cooperativas con un 17,8%.

Si bien es cierto que la mayoría de las Unidades de Negocio manifestaron no recurrir a fuentes de financiamiento externas, se puede observar que en contraste con aquellas que, si lo hacen, tiene una fuerte orientación a adquirir Microcréditos como la principal fuente de financiamiento, que en la mayoría de los casos es la única vía para aumentar su productividad, como la compra de materia prima.

En lo que se relaciona con la inversión de las fuentes de financiamiento, el 23,4% de las Unidades de Negocio que recurren a estas, lo hacen para comprar materias primas, seguido del 15,90% para la compra o reparación de equipos y herramientas, y, finalmente, el 0,35% para pagar la mano de obra.

En términos generales, se observa que los Artesanos encuestados manifestaron que la utilización de ingresos y gastos en sus negocios es muy baja. El 97,8% reconoció un Nivel 1 de uso, el 1,6% afirmó un Nivel 2 y

el 0,3% un Nivel 3. Solo el 1,6% de los Artesanos encuestados realiza el análisis de la situación económica-financiera de su Unidad de Negocio, mientras que el 97% afirma lo contrario.

Con respecto a la posición tecnológica de las Unidades de Negocio del Subsector Artesanal de la Tejeduría en Caña Flecha en Sampedro, Sucre, solo el 4,70% de los Artesanos reconoció haber adquirido nuevas herramientas para su oficio, mientras que el 95,30% manifestó lo contrario. Esta situación se puede explicar debido a que se llegue a perder el carácter Artesanal de la producción, de la exclusividad y distinción en los productos (Domínguez, Hernández, & Toledo, 2004), si se adiciona alguna tecnología en su forma de elaborar Artesanías.

Ahora, estas adquisiciones se presentan por el uso o desgaste de sus herramientas, más no por que estén incorporando nuevas tecnologías a sus Unidades de Negocio; en otras palabras, estos cambios no representan mejoras significativas en sus niveles de producción; como afirma Hernández, Yescas y Domínguez (2007) el volumen de producción es reducido, siguen empleando procesos con poca tecnología. Por lo cual Domínguez et al. (2004) sustentan, para actualizar al Sector Artesanal, de cara al dinamismo de la tecnología de la Artesanías en el mundo, debe promoverse la Innovación en los procesos de producción.

El 99,4% de las unidades pertenecientes al Subsector de la Tejeduría en Caña Flecha no cuenta con equipo/dispositivos, lo que evidencia que la mayoría de los registros de sus procesos productivos y manejo de la información contable lo realicen de forma manual o no lo hagan, colocando de manifiesto el carácter informal de estos negocios y el bajo conocimiento de los Artesanos en el uso de herramientas para organizar y llevar un control de la información financiera y de las operaciones de los mismos. Solo el 0,60% de los Artesanos emplean equipos/dispositivos en sus Unidades de Negocio, y los que más utilizan son: computador (0,60%) y celular (0,60%).

El 99,4% de las Unidades de Negocio del Subsector Artesanal de la Tejeduría no realiza acciones en Internet; esta cifra se relaciona con la poca utilización de equipos/dispositivos de los Artesanos en sus Unidades de Negocios. Solo el 0,60% sí lo hace, y los usos más frecuentes son para la búsqueda de información y acciones de *marketing* y redes sociales.

Dinámicas y caracterización de los principales subsectores del departamento de Sucre

El 88,4% de los Artesanos encuestados afirmó que tiene la misma tecnología que los otros Artesanos.

Con relación a la Innovación en productos, el 3,8% de las Unidades de Negocios han realizado productos totalmente nuevos; el 37,8% ha realizado cambios en los colores; el 24,7% ha hecho cambios en los dibujos; el 8,6% ha modificado el tamaño del producto; el 6,6% ha cambiado las formas del producto; y el 2,2% ha cambiado la calidad del producto.

De otro lado, el 61,6% de las Unidades de Negocio no han realizado ningún tipo de Innovación en el producto, lo que puede explicarse debido a la tradicionalidad que aún mantiene los Artesanos en sus Artesanías.

El Subsector Artesanal de la Tejeduría en Caña Flecha basa sus Innovaciones de productos específicamente en el diseño de los mismos, haciendo modificaciones en colores, dibujos principalmente, y apoyados en el interés, motivación, espiritualidad, creatividad de cada Artesano. Como lo sustenta Hernández, Domínguez y Caballero (2005), en las Artesanías la Innovación en los productos es un proceso muy lento y los cambios suceden de manera innata, con base en la voluntad e interés de los Artesanos. Así, buscan nuevas técnicas para hacer más competitivos y rentables los productos. A lo que complementa Domínguez et al. (2004) “la Innovación le permite al Artesano ofrecer productos novedosos, diferentes y atractivos”; de esta manera, se facilitan las ventas y se obtiene utilidades.

Con respecto a la Innovación en Procesos, el 88,7% de los Artesanos encuestados han realizado mantenimiento a sus herramientas, el 4,7% ha cambiado sus herramientas y solo el 0,30% ha llevado a cabo mejoras en sus procesos de producción. De otro lado, el 5,0% de los Artesanos no ha realizado ningún tipo de Innovación en Proceso.

En referencia a la Innovación Organizativa, el 93% de los Artesanos encuestados no realizan ningún tipo de Innovación Administrativa. No obstante, a esto, el 5% de los Artesanos ha buscado una mayor relación con los Clientes; el 1,9% ha buscado nuevos mercados; y el 0,9% ha buscado una mayor relación con los Proveedores.

La mayoría de los Artesanos que se dedican al oficio de la Caña Flecha no realizan Innovación Organizativa; esto se puede explicar partiendo desde la particularidad en la que desarrollan su actividad: su jerarquía de relaciones es completamente familiar (abuelos, padres, tíos, primos).

Como lo menciona Hernández et al. (2007), las Unidades de Negocios de Artesanías tienen características basadas en las Unidades de Producción Familiar, donde predominan creencias centradas en experiencias del pasado, en donde las alternativas de cambio deben ser valiosas para su núcleo familiar y su modo de vida; por tanto, una modificación a los procesos y procedimientos para manejar y dirigir el negocio se halla condicionada a esta percepción de beneficios que favorezcan a estas unidades.

En cuanto a las principales dificultades que tienen los Artesanos para lograr los cambios o desarrollo, se encontró que la falta de dinero (49%), la falta de conocimiento (40,6%), las dificultades para comercializar el producto (1,5%) y por la tradición (2,0%). El 6,90% afirmó no presentar ninguna dificultad. Adicionalmente, se observa que, de acuerdo con los Artesanos encuestados, el 61% manifestó que su nivel de uso de este factor es muy bajo, dato que se complementa con una de las dificultades expresada con relación a mantener la tradición de sus Artesanías. Ahora, una proporción del 31,2% de Artesanos ha incorporado la Innovación de manera constante en sus productos.

De acuerdo con los Artesanos encuestados, la Innovación en proceso la utilizan constantemente y estos la relacionan principalmente con el mantenimiento de sus equipos y herramientas de trabajo, aunque técnicamente esto no representa ninguna Innovación.

Con respecto a la Innovación Organizativa, el 94% de los Artesanos encuestados reconoció que la empleabilidad de este aspecto es muy baja en su Unidad de Negocio, mientras que el 4,7% de los Artesanos manifestó estar incorporando este factor en su Gestión del Negocio.

En referencia a la calidad, solo el 10,6% de los Artesanos encuestados tienen conocimiento de la Certificación de calidad que le otorgan a los productos Artesanales, mientras que el 89,4% no tiene conocimientos de estas certificaciones.

Como se puede observar, la mayoría de los Artesanos no tienen conocimiento de las Certificaciones de Calidad que tienen los productos Artesanales, lo que puede derivarse de la poca gestión e interés que tienen estos para la mejora en sus procesos de producción.

En relación con los Distintivos, el 0,9% de los Artesanos afirma tener denominación de origen y Certificación de calidad hecho a mano

respectivamente. Por el contrario, el 98,1% de los Artesanos expreso no poseer ningún tipo de distintivo en sus productos.

Estos datos arrojan que si bien los Artesanos realizan sus productos con excelencia, debido a que cada Artesanía es única, se puede evidenciar que las Certificaciones de Calidad están alejadas de estas Unidades de Negocio. No obstante, como lo sustenta Estrada Barcenás et al. (2009) planeación estratégica, innovación, tecnología y certificación de calidad, una herramienta que tiene relación con la calidad es la Certificación, la cual garantiza que el proceso de un producto/servicio se desarrolle de acuerdo con unas normas establecidas.

En síntesis, se esbozaron las características principales del Subsector de las Artesanías en dos Municipios de Sucre y, aunque las Artesanías son un negocio tradicional para el Departamento, son necesarias apuestas y nuevas fuentes de ingresos, por lo que el Sector Apícola surge como una alternativa viable para diversificar la oferta económica del territorio.

2.7 La apicultura en Colombia y Sucre

En el territorio colombiano los niveles productivos de Miel se encuentran situados en aproximadamente 2000 toneladas por año, cifra que no alcanza a cubrir la demanda nacional, lo que ha motivado que se importe el producto desde otros países como Argentina (Santamaría, 2009).

Dicho rezago podría ser explicado por factores, como la entrada al territorio de la abeja africanizada, así como la oposición por parte de entidades públicas y privadas a esta actividad, incentivada por la peligrosidad que representa esta especie de abeja. El ingreso de la *varroa*, destructor o plaga foránea, y el cambio climático han producido la desaparición de millones de Abejas en Estados Unidos y Europa (Sánchez et al., 2013).

Durante las últimas 3 décadas, de acuerdo con Martínez (2006), muchas de las situaciones anteriormente mencionadas se han estabilizado. Sin embargo, el uso de plaguicidas y agroquímicos, cada vez más agresivos y esparcidos en cercanías a cultivos apiarios, además de la adulteración o falsificación de la Miel, siguen siendo problemáticas cada vez más persistentes en el Sector Apícola. Para Santamaría (2009), en su diagnóstico productivo y comercial de la cadena Apícola, en Colombia la producción de Miel pura se sitúa en unas de los 2000 ton/año, pero la demanda es de 20

veces más, es decir, alrededor de 20.000 ton/año, tomando en cuenta que la importación de Miel extranjera alcanza las 1.000 toneladas anuales de Miel desde Argentina en los últimos tres años. Esto permite estimar la existencia de unas 17.000 toneladas de Miel adulterada por año en Colombia.

Esto implica que, aunque la demanda podría estar satisfecha en su totalidad, esta se debe a la mayoría satisfecha con Miel adulterada, que hace creer que la demanda de Miel en el país está satisfecha en su totalidad. Es, por esto, que se requiere establecer mayores controles por las entidades sanitarias y establecer políticas gubernamentales más rigurosas para atacar este problema (Santamaría, 2009).

Desde otro punto de vista, y pese a que la Apicultura tiene una amplia tradición en el país, los procesos de integración de la cadena son bastante incipientes, evidenciando un bajo Nivel Empresarial (Martínez, 2006). En ese sentido, dicha actividad se encuentra subexplotada en el país, dado que se reportan unas 120.437 Colmenas para el año 2018 (MADR, 2019) y, según la FAO (2005), existe un potencial de 1.000.000 de Colmenas en Colombia en el territorio Nacional.

En el Departamento de Sucre la situación no es distinta de lo que ocurre en el país; sin embargo, no se pueden ignorar los esfuerzos de los productores, las entidades nacionales y las instituciones Académicas en este Sector, dado que las asociaciones que se han formado son particularmente prominentes, y 15 de ellas tienen registros actualizados en la Cámara de Comercio para mejorar su gestión empresarial. En ese orden de ideas, la Apicultura constituye una de las apuestas más importantes para el desarrollo de la Industria Agrícola y está impulsada por parte del Ministerio de Agricultura, contando con el apoyo de proyectos como la mejora genética y tecnológica (Gobernación de Sucre, 2018). Sin embargo, no hay una declaración clara sobre la Cadena de Valor ni una política de fomento clara.

Para promover y estimular dicha Cadena Productiva, no existe un mercado claro para los productos de este Sector, lo que se refleja en el déficit comercial, el bajo consumo per cápita y la muerte de las Abejas debido a las malas prácticas agrícolas.

Estos hechos pueden considerarse para un estudio que, desde la Prospectiva, visualice los escenarios óptimos para que el cultivo Apícola

sea un generador de crecimiento y desarrollo para el Departamento. Dicho estudio se abordará en el Capítulo correspondiente.

2.8 La educación emprendedora en Colombia y Sucre

Con el advenimiento de la Educación Emprendedora, a nivel mundial, en las Instituciones de Educación Superior (Kuratko, 2005), el panorama educativo está cambiando. Para el año 2001, se ofreció en, aproximadamente, 1.200 Escuelas de Negocios en Estados Unidos (Katz, 2008). En otros niveles de educación aún no se ha visto un crecimiento tan fuerte, pero el desarrollo está en marcha, con la presión política ejercida sobre las Instituciones Educativas de todo el mundo (Mwasalwiba, 2012). Hoy, la Educación Emprendedora se ha convertido en una parte importante de la Política Industrial y Educativa en muchos países (Hytti & O’Gorman, 2004).

Colombia ha venido evolucionando en ese sentido, impulsando cambios y proponiendo nuevas políticas educativas en torno al tema del Emprendimiento, con la finalidad de generar una contribución al entorno económico y social, y contribuir con el desarrollo económico y social. Es por este motivo que se hace necesario el enfoque en el ámbito académico, desde la Educación Básica y Media, como la alternativa de crear conciencia y generar nuevas perspectivas de empleabilidad. Una de los precedentes más importantes en la integración de la cultura emprendedora en la escuela fue la promulgación de la Ley 1014, en el año 2006, denominada “Ley de Fomento de la Cultura del Emprendimiento”, la cual propuso un marco institucional para el desarrollo y afianzamiento de Competencias Laborales Emprendedoras desde las Instituciones Educativas. Con la promulgación de la Ley y la obligatoriedad de la misma, las Instituciones Educativas Oficiales, se vieron abocadas a realizar diversas revisiones curriculares y agregar la Cátedra de Emprendimiento, reestructurando el ámbito de educación.

Pese a la promulgación del Marco Institucional de Emprendimiento, todavía existen muchas acciones necesarias para consagrar una verdadera cultura emprendedora, dado que en Colombia el Sistema Educativo es diverso, heterogéneo y se encuentra desarticulado, puesto que no existe un hilo conductor que relacione las acciones a nivel de la escuela y colegios y la transición hacia la Educación Superior en torno al Emprendimiento.

Respecto al Sistema Educativo de Sucre, y de forma específica en la Básica y Media Académica, se destaca que de las 200 Instituciones Educativas (IE) adscritas a la Secretaría de Educación del Departamento, solamente 24 cuentan con una Modalidad o Especialidad Técnica en donde desarrollan el Emprendimiento como cátedra, sobre todo en la Educación Media (10° y 11°), las IE netamente Académicas. Algunas lo insertan en su Currículo como Cátedra, mientras que otras lo tienen como Temáticas Transversales (SED, 2018). En el caso concreto de la capital del Departamento, Sincelejo, de las 50 Instituciones Educativas, entre las que se cuentan las oficiales y privadas, 11 manejan una Modalidad Técnica de Emprendimiento como cátedra obligatoria, reflejando una situación similar a la del Departamento (SEM, 2018).

Con estas cifras en mente, es posible plantear un Estudio Prospectivo que visualice los retos en educación, así como los retos que se deben superar para que el Emprendimiento sea una herramienta que lleve al Departamento por la senda de desarrollo económico y social esperada.

Referencias

- Aragón, A., & Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMEs del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, 216, 35–69. <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/568>
- Artesanías de Colombia. (2018). *Características sociodemográficas de la población artesanal de Sucre* [Infografía]. Repositorio Artesanías de Colombia. <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/4256/1/INST-D%202018.%202021.pdf>
- Birley, S., & Westhead, P. (1990). Growth and performance contrasts between ‘types’ of small firms. *Strategic Management Journal*, 11(7), 535–557. <https://doi.org/10.1002/smj.4250110705>
- Centro de Pensamiento Turístico – Colombia. (2019). *Índice de Competitividad turística regional de Colombia*. Bogotá. <https://cptur.org/publicaciones/PfVWPoywPSNTrbBR>
- Datos abiertos Gobierno de Colombia. (2016). Produccion de Leche en el Departamento de sucre 2016. Recuperado el 12 de septiembre de 2019 de <https://www.datos.gov.co/Agricultura-y-Desarrollo-Ru->

ral/Produccion-de-Leche-en-el-Departamento-de-sucre-20/7jpn-2nia/data

- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, [DANE]. (2019). Cuentas nacionales departamentales: PIB por Departamento, Información 2018 preliminar Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2015/2018-preliminar-Actividad_economica_resultado_2018.xlsx
- Domínguez Hernández, M. L., Hernández Girón, J. de la P., & Toledo, A. (2004). Competitividad y ambiente en sectores fragmentados: el caso de la artesanía en México. *Cuadernos de Administración*, 17(27), 127–158. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-35922004000100006&script=sci_abstract&tlng=en
- FAO. (2005). *La apicultura y los medios de vida sostenibles*. (N. Bradbear, Ed.). Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. <http://www.fao.org/3/y5110s/y5110s00.htm>
- Gobernación de Sucre. (2019). *INFORME DE RENDICION DE CUENTAS 2019 PERIODO 2016 - 2019 “SUCRE PROGRESA EN PAZ”*. Sincelejo. https://sucre.micolombiadigital.gov.co/sites/sucre/content/files/000732/36580_informe-de-rendicion-de-cuentas-2019--periodo-20162019-12--12--19.pdf
- González Vergara, M. E., & Baquero Tobías, A. P. (2018). Producto turístico cultural Artesanal en Morroa y Sampués Sucre-Colombia. *International journal of scientific management and tourism*, 4(1), 7-28. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6358758>
- Gobernación de Sucre. (2018). Plan regional de competitividad del departamento de Sucre. Sincelejo. <http://www.competitivas.gov.co/sites/default/files/documentos/sucre.pdf>
- Hernández, J., Yescas, M., & Domínguez, M. (2007). Factores de éxito en los negocios de Artesanías en México. *Estudios Gerenciales*, 23(104), 77–99. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(07\)70018-9](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(07)70018-9)
- Hernández Girón, Domínguez Hernández, M., & Caballero Caballero, M. (2005). Innovación de producto y aprendizaje dirigido en alfarería en Oaxaca, México. *Revista de Ciencias Sociales*, 11(2), 213–228.

- Hytti, U., & O’Gorman, C. (2004). What is “enterprise education”? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries. *Education + Training*, 46(1), 11–23. <https://doi.org/10.1108/00400910410518188>
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi [IGAC]. (2012). Estudio de los Conflictos de Uso del Territorio Colombiano. <https://repository.agrosavia.co/handle/20.500.12324/12723>
- Jiménez, K. (2017). *Propuestas de estrategias de internacionalización para las empresas del Sector Lácteo de la ciudad de Sincelejo*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de Bolívar]. Repositorio Institucional Universidad Tecnológica de Bolívar. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0070414.pdf>
- Katz, J. A. (2008). Fully Mature but Not Fully Legitimate: A Different Perspective on the State of Entrepreneurship Education. *Journal of Small Business Management*, 46(4), 550–566. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2008.00256.x>
- Kuratko, D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 577–598. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00099.x>
- Lombana Coy, J., Martínez Martelo, D., Valverde, M., Rubio Oquendo, J., Castrillón Cifuentes, J., & Marino, W. (2012). *Caracterización del sector ganadero del Caribe colombiano*. (J. Lombana Coy, Ed.). Barranquilla: Editorial Universidad del Norte. <http://manglar.uninorte.edu.co/handle/10584/1183>
- Mendivil Hernández, P. (2017). *Activos culturales e inclusión productiva: El caso de Morroa (departamento de Sucre-Colombia)*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de Bolívar]. Repositorio Institucional Universidad Tecnológica de Bolívar. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0073231.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural [MADR]. (2019). Cadena Abejas y Apicultura. Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y Acuícolas Segundo Trimestre 2019 [Presentación de diapositivas]. MinAgricultura. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Apicola/Documentos/2019-06-30%20Cifras%20sectoriales.pdf>

- Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG]. (1991). *Aspectos Técnicos sobre Cuarenta y Cinco cultivos Agrícolas de Costa Rica*. San José, Costa Rica: Ministerio de Agricultura y Ganadería - Costa Rica
- Manchego, L., & Noreña, L. (2017). *Diagnóstico del Subsector Cárnico en el Marco de la Competitividad del Departamento de Sucre en el Período 2010-2016*. [Tesis de pregrado, Corporación Universidad del Caribe - CECAR]. Repositorio Institucional Corporación Universitaria del Caribe - CECAR. <http://repositorio.cecar.edu.co/xmlui/handle/123456789/113>
- Martinez Anzola, T. (2006). Diagnóstico De La Actividad Apícola Y De La Crianza De Abejas En Colombia. *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*, 212. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Apicola/Normatividad/Diagnostico%20Apicola%20abril%202011.pdf>
- Martinez, J. (2017). *Análisis de inteligencia competitiva de la agroindustria en procesados de Yuca y posicionamiento en mercados nacional e internacional*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de Bolívar]. Repositorio Universidad Tecnológica de Bolívar. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0073030.pdf>
- Mwasalwiba, E. (2012). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *IEEE Engineering Management Review*, 40(2), 72–94. <https://doi.org/10.1109/emr.2012.6210519>
- Rodríguez, A., Rodríguez Villamil, C., & Gutiérrez González, S. M. (2017). Memorias de oficio tejeduría en telar Morroa Sucre. *Cuaderno de diseño : tejeduría Morroa Sucre*. Bogotá: Artesanías de Colombia. <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/3975>
- Sánchez, O. A., Castañeda, P. C., Muñoz, G., & Tellez, G. (2013). Aportes para el análisis del Sector Apícola colombiano. *JOURNAL de CIENCIA y TECNOLOGIA AGRARIA*, 2, 469. http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rca/v2n4/v2n4_a05.pdf
- Santamaría, A. (2009). Diagnóstico productivo y comercial de la cadena Apícola de los programas para la sustitución de cultivos ilícitos y desarrollo alternativo de Acción Social y UNODC Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, 0–137. Recuperado el 25 de marzo de 2019 de <https://docplayer.es/14687981-Diagnostico-productivo-y-comercial-de-la-cade>

na-apicola-de-los-programas-para-la-sustitucion-de-cultivos-ili-
citos-y-desarrollo-alternativo-de.html

SED, S. (2018). *Proyectos educativos institucionales Sucre*.

SEM, S. (2018). *Proyectos educativos institucionales PEI*.

Tuberquia Suárez, A., & Pedrozo, D. (2014). *El papel de las medidas gubernamentales en el desarrollo de la agroindustria en el Departamento de Sucre 1990-2012*. [Tesis de pregrado, Universidad de Sucre]. Repositorio Institucional Universidad de Sucre. <https://repositorio.unisucre.edu.co/bitstream/001/633/1/T338.18%20T855.pdf>

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria. [UPRA]. (2014, 2 de mayo). *Presentación Institucional* [presentación de diapositivas]. <https://es.scribd.com/document/384061576/UPRA-Oferta-Institucional>

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria. [UPRA]. (2018, 3 de marzo). *Información Institucional* [presentación de diapositivas]. <https://www.upra.gov.co>