

Perfil socioeconómico, base para la asistencia técnica planificada en la Zona Oriental

Conocer las características sociales y económicas de los productores es fundamental para el diseño, planeación y desarrollo de actividades estratégicas para la transferencia y adopción de tecnología.



¿A dónde llegamos con la caracterización?

5 Subzonas palmeras

Acacias - San Carlos de Guaroa
Casanare
San Martín Ariari
Cumarál Bajo Upía
Puerto Gaitán

607 personas caracterizadas



20 núcleos palmeros



263 hogares



32 municipios



Nuestros palmicultores

- » El 28 % de los productores son mujeres dueñas de sus cultivos y la mayoría cuenta con un administrador.
- » Están localizadas hacia la subzona de Casanare.
- » Predominan los productores de mediana y gran escala.



Los productores están en edades de los 49 años en adelante, sin embargo, cuentan con familiares adultos jóvenes, que pueden ser potencial para el relevo generacional.



Área rural

40%

60%

Área urbana

Más del 60 % no reside en las plantaciones



Escanea este código QR para ingresar al Portal de Datos de la Caracterización socioeconómica, donde podrás conocer todas las variables y sus resultados.

Comunicaciones

Al residir en zonas urbanas, los palmicultores tienen acceso a internet y el uso de redes sociales como WhatsApp, que para el 90 % de los encuestados es su red social preferida y de uso frecuente.



Educación

El 94 % de los productores saben leer y escribir



46,9 % cuentan con estudios de primaria.
9,6 % tecnólogo, 34,9 % profesional
8,6 % estudios de posgrado



¿Cómo usar el perfil socioeconómico para la planificación estratégica?

- Involucra jóvenes y familia del palmicultor en escenarios actuales o nuevos, para acercar a las nuevas generaciones.
- Aprovecha el uso del WhatsApp para comunicar contenido estratégico.
- Genera escenarios con aquellos productores que se encuentran fuera de las plantaciones, para que la información llegue oportunamente.
- Valora y reconoce la labor del administrador, posibilita encuentros de diálogo y conocimiento en doble vía.
- Promociona y difunde las buenas prácticas para la atracción y fidelización de mano de obra.
- Las estrategias de relacionamiento comunitario son claves para el reconocimiento del sector palmero, las buenas relaciones con vecinos y el acercamiento a actores de interés.

Recuerda que en cada zona palmera cuentas con un equipo de profesionales que te pueden orientar en el diseño y ejecución de actividades.