Bogotá D.C., 28 de mayo de 2025

TERCER INFORME DE VISITA A LAS ACCIONES DE FORMACIÓN
INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente	ASOCIACIÓN NACIONAL AGROPECUARIA DE FLORICULTORES - ASNAFLORES
Convenio n.°	CO1.PCCNTR.6914705 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF4 INTEGRACIÓN COMERCIAL Y MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
Modalidad	Presencial
Grupo	2
Unidad temática	UT3 Investigación del mercado y los consumidores
Tipo de evento formativo	Campamento de formación
Lugar de ejecución	Bolívar – Carmen de Bolívar
Fecha de visita	27 mayo de 2025
Hora de la visita	8:00 a.m. a 17:30 p.m.
Interventor que realiza la visita	Alan Stip Fernández Ríos

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024**, el cual consiste en prestar los servicios de interventoría técnica, administrativa, jurídica, financiera, contable de los convenios suscritos como resultado de la convocatoria **DSNFT – 0001 – FEEC – 2024**, del Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina, al convenio suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y ASOCIACIÓN NACIONAL AGROPECUARIA DE FLORICULTORES - ASNAFLORES , se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Nelson Leonardo Londoño Colorado
- Identificación: C.C. 84.086.892

2. OBJETIVOS DE LA VISITA

- Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría.

- Verificar las condiciones y los recursos, físicos o digitales, empleados en el desarrollo de la (s) actividad (es) de capacitación.

A continuación, se presentan los resultados de la visita de campo efectuada a la acción de formación:

3. DESARROLLO DE LA VISITA

3.1. Detalles de la acción de formación: La acción formativa AF4 “INTEGRACIÓN COMERCIAL Y MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, unidad temática 3 “***Investigación del mercado y los consumidores***” se impartió utilizando una metodología mixta que combinó conceptos teóricos y actividades prácticas. Esta didáctica permitió a los participantes adquirir conocimientos esenciales y aplicar lo aprendido en ejercicios relacionados sobre como responder parcialmente a la problemática de los campesinos que les impide entrar a la cadena de flores y follajes tropicales exóticos en Colombia.

El objetivo de la acción de formación es ampliar los conocimientos de los pequeños campesinos con herramientas sobre integración comercial y mercadeo de flores y follajes tropicales exóticos, tales como: conceptos básicos sobre mercadeo, importancia de la promoción, publicidad y las redes sociales, investigación del mercado y los consumidores, para que a través de acciones de cooperación campesina le permitan entrar en la cadena de flores y follajes tropicales exóticos.

En resumen, la integración comercial y el mercadeo de flores y follajes tropicales exóticos pueden contribuir de manera significativa a resolver los problemas asociados con la distribución y comercialización de productos agrícolas, facilitando el acceso a nuevos mercados, mejorando la eficiencia de la cadena de suministro, impulsando estrategias de mercadeo innovadoras, diversificando la oferta de productos y servicios, y fomentando la colaboración entre diferentes actores de la industria.

En cuanto al modelo de aprendizaje, se desarrolló a partir de un enfoque activo y participativo, donde los asistentes no solo recibieron información, sino que también participaron en ejercicios que estimularon sus conocimientos previos y aprendidos durante la formación

3.2. Uso de imagen institucional del SENA: Durante la visita se evidenció el uso de presentaciones en PowerPoint (diapositivas), con el diseño y disposición de las piezas gráficas las cuales corresponden al aprobado por el SENA. Por otro lado, se pudo determinar el uso de la imagen institucional del SENA en las cartillas entregadas a los participantes.

Al inicio del evento formativo se dio cumplimiento a la presentación del jingle del programa y del video de bienvenida.

3.3. Gratuidad de la formación: Se evidenció el uso de la frase institucional del SENA “Las acciones de formación ejecutadas en el marco del programa de formación especializada para la Economía Campesina son gratuitas para las campesinas y campesinos beneficiarios” en la contraportada de la cartilla.

En la presentación por parte de la interventoría en la visita de campo, se indagó a los beneficiarios si el conviniente les había realizado cobro por la participación del evento formativo, manifestando que el campamento lo estaban recibiendo de manera gratuita. Adicional en las encuestas realizadas ningún beneficiario refirió haber hecho algún pago por la acción formativa

3.4. Beneficiarios: El número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 10 personas, en la visita se encontraron 10 participantes para la acción de formación y grupo objeto de revisión.

La población beneficiaria registrada en la propuesta aprobada corresponde a campesinas y campesinos mayores de 14 años, agremiados a diferentes formatos de asociación campesina, de cualquier estrato y de cualquier nivel de escolaridad sin excluir beneficiarios en estado de analfabetismo.

Las áreas en donde se ejecuta el proyecto abarcan 5 municipios PDET, como lo son: El Carmen de Bolívar en el departamento de Bolívar, Barbacoas en el departamento de Nariño, Aracataca en el departamento de Magdalena, Fonseca en el departamento de la Guajira, Valledupar en el departamento del Cesar, y también se incluyó el departamento de Cundinamarca donde se constituyó la asociación, en los cuales se impartirá formación para fortalecer las comunidades rurales.

3.5. Capacitador: El docente a cargo de la sesión formativa fue el profesional Nelson Leonardo Londoño Colorado identificado con cedula No 84.086.892. En la visita se pudo verificar su documento de identidad, el cual corresponde a lo aprobado por la interventoría y al registrado en el cronograma de la propuesta avalada.

Durante su exposición reflejó seguridad y buen manejo del tema, además de versatilidad y cohesión en su método de enseñanza, manteniendo la atención y proporcionando constantemente la participación de los beneficiarios.

3.6. Material de formación: El material de formación correspondió a una cartilla impresa tamaño carta, full color, la cual reunió contenidos organizados

secuencialmente. Esta cartilla física que corresponde a lo pactado en la propuesta aprobada para la acción de formación 4, con información de las unidades temáticas a estudiar, se entregó a cada uno de los beneficiarios al inicio de la sesión.

El material contenía el logo símbolo del Sena y mensaje de gratuidad, de igual manera las diapositivas utilizadas en la exposición del docente fueron un material de apoyo que sirvieron de ayuda para el desarrollo de las temáticas.

4. CONDICIONES DEL AMBIENTE DE FORMACIÓN

4.1. Modalidad presencial

Durante la visita realizada por interventoría se observaron las condiciones físicas del espacio en el cual se desarrolló el evento formativo, en el que se pudo evidenciar, buena iluminación, sillas y mesas en buenas condiciones, y la implementación de herramientas técnicas y digitales utilizadas por el capacitador, como video Beam y computador que permitieron la visualización de los contenidos estudiados.

Durante la visita se evidenció lo siguiente:

4.1.1. Ayudas y equipos para la formación: Durante el evento formativo de la acción de formación 4, se observó la utilización de un computador portátil, video Beam y televisor, por parte del docente, como herramienta de apoyo a la interlocución con los beneficiarios. Por medio de una presentación de diapositivas, el docente desarrolló la temática respectiva, estas diapositivas proyectadas contenían el logotipo del SENA.

4.1.2. Aulas, salones y auditorios: El lugar en el que se desarrolló el evento formativo fue un espacio en óptimas condiciones dotado con elementos idóneos para el desarrollo de la actividad formativa como son: sillas y mesas para apoyo, específicamente un salón de eventos ubicado en el Carmen de Bolívar, el cual fue facilitado por la asociación Redes de Inclusión, debido a que por factores climáticos los beneficiarios no lograron dirigirse al lugar previsto y aprobado según cronograma que correspondía a la INSTITUCIÓN EDUCATIVA CARACOLI CORREGIMIENTO CARACOLI KILOMETRO 12.

No obstante, la interventoría con el equipo de apoyo logístico del convenio, logró verificar la disponibilidad del lugar inicial según cronograma. Sin embargo, los beneficiarios no pudieron llegar al sitio por las condiciones de las carreteras y la falta de transporte. Ahora bien, atendiendo a la novedad el

convenio logro ubicar un espacio al cual pudieron acceder los beneficiarios y el campamento se desarrolló tal cual estaba programado. Cabe anotar que la situación fue fortuita, por lo que no permitía radicar solicitud de modificación con antelación, como lo estipula el anexo 12.



5. HALLAZGOS

No se evidencian hallazgos durante la visita.

6. RECOMENDACIONES

Dar continuidad al proceso de acompañamiento y apoyo a los beneficiarios del proyecto.

7. CONCLUSIONES

La sesión académica visitada programada para la realización del evento campamento de formación se desarrolló de manera presencial en salón facilitado por asociación Redes de Inclusión en el Departamento de Bolívar en la ciudad Carmen de Bolívar.

El docente que dicto la sesión académica se encuentra aprobado por la Interventoría y coincide con lo registrado en el cronograma avalado. El campamento de formación se dio de manera dinámica en una continua interacción entre el docente y los beneficiarios a través de preguntas y respuestas.

Se verificó el uso de la imagen institucional del SENA, a través del material de formación, las diapositivas y el mensaje de bienvenida.

Aunque el evento de formación no se desarrolló en el lugar indicado en el cronograma, este fue adecuado y cumple con los requisitos exigidos para poder desarrollar la formación.

El número de beneficiarios encontrados corresponde a lo esperado en el proyecto y cronograma aprobado, denotando de 10 beneficiarios esperados 10 beneficiarios en capacitación

Se evidencio el jingle y video de bienvenida al inicio de la sesión impartida.

8. REGISTRO VISUAL

A continuación, se detalla el registro visual recolectado durante la visita:

Fachada del lugar donde se ejecuta la acción de formación



Capacitador

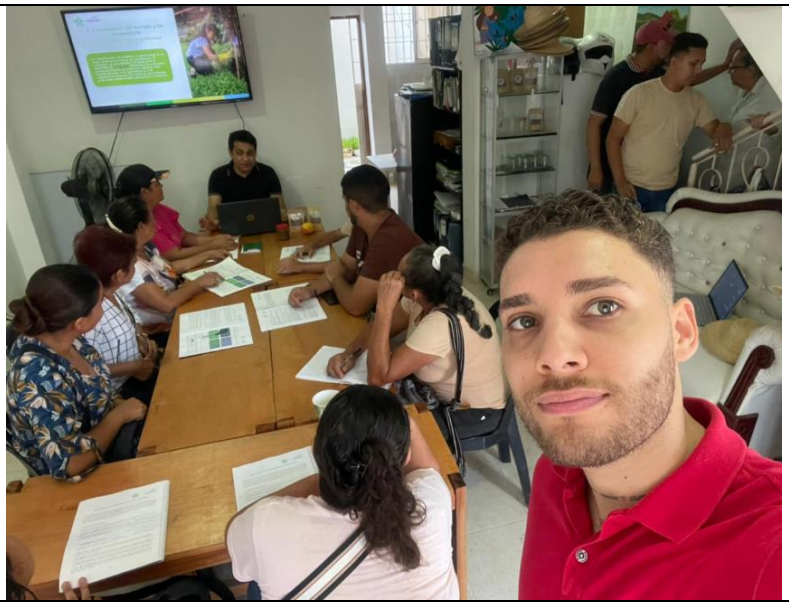




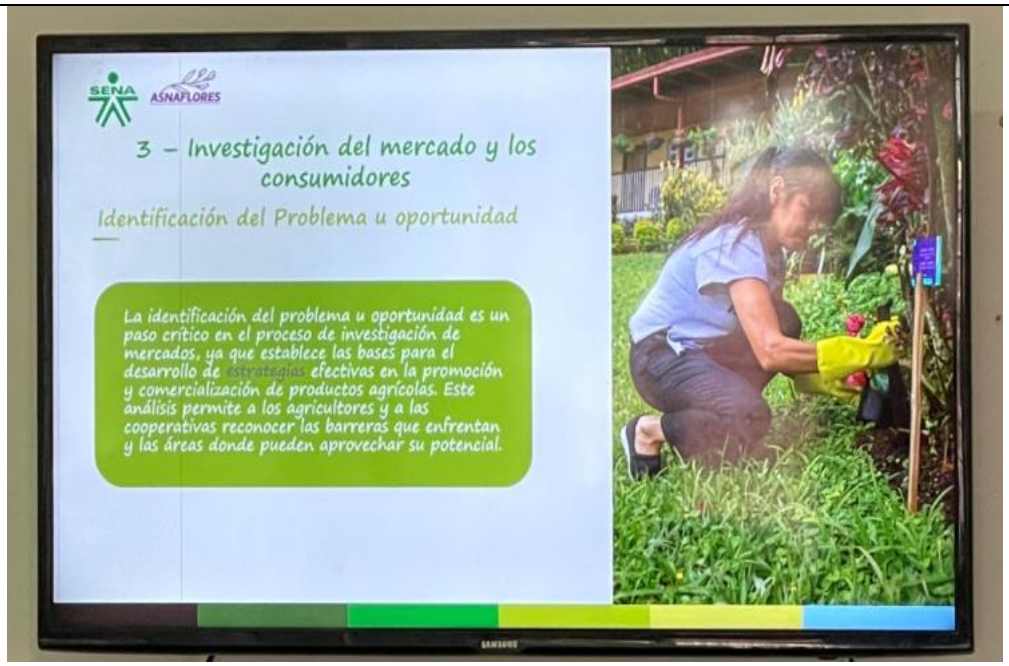
Cédula del capacitador

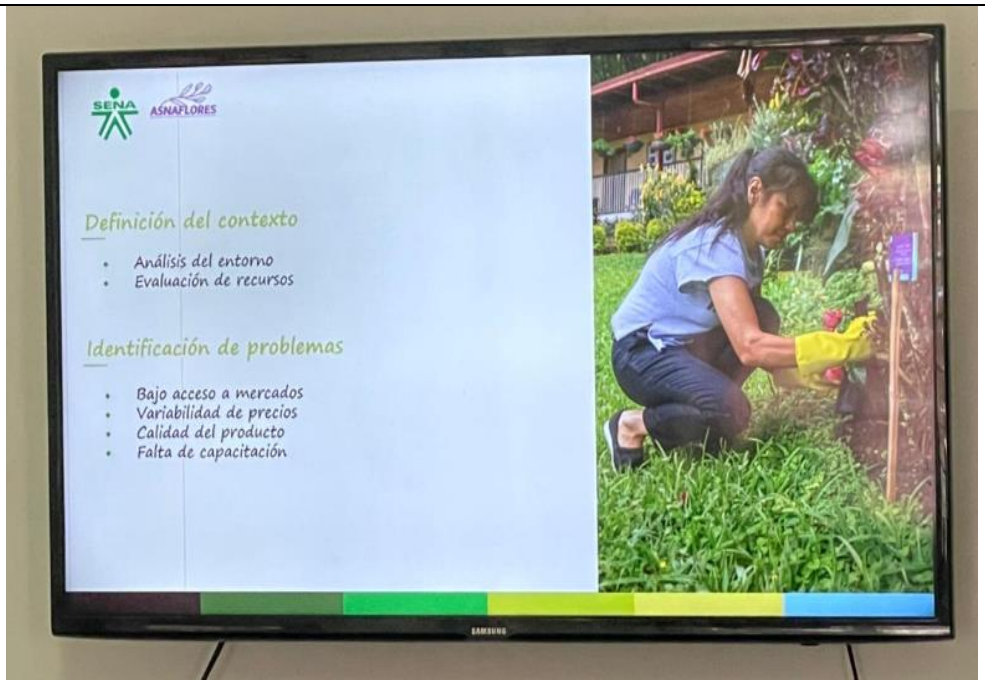


El interventor con el capacitador y el grupo visitado

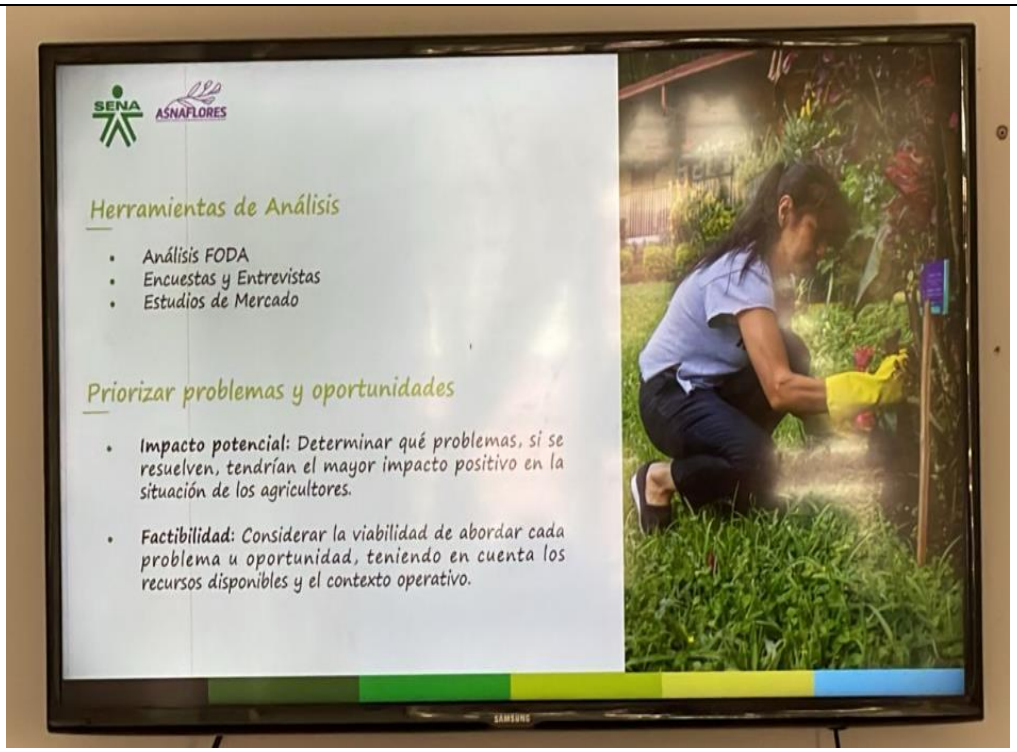


Unidad temática desarrollada en la sesión


SENA
ASNAFLORES
3 – Investigación del mercado y los consumidores
Identificación del Problema u oportunidad
La identificación del problema u oportunidad es un paso crítico en el proceso de investigación de mercados, ya que establece las bases para el desarrollo de estrategias efectivas en la promoción y comercialización de productos agrícolas. Este análisis permite a los agricultores y a las cooperativas reconocer las barreras que enfrentan y las áreas donde pueden aprovechar su potencial.

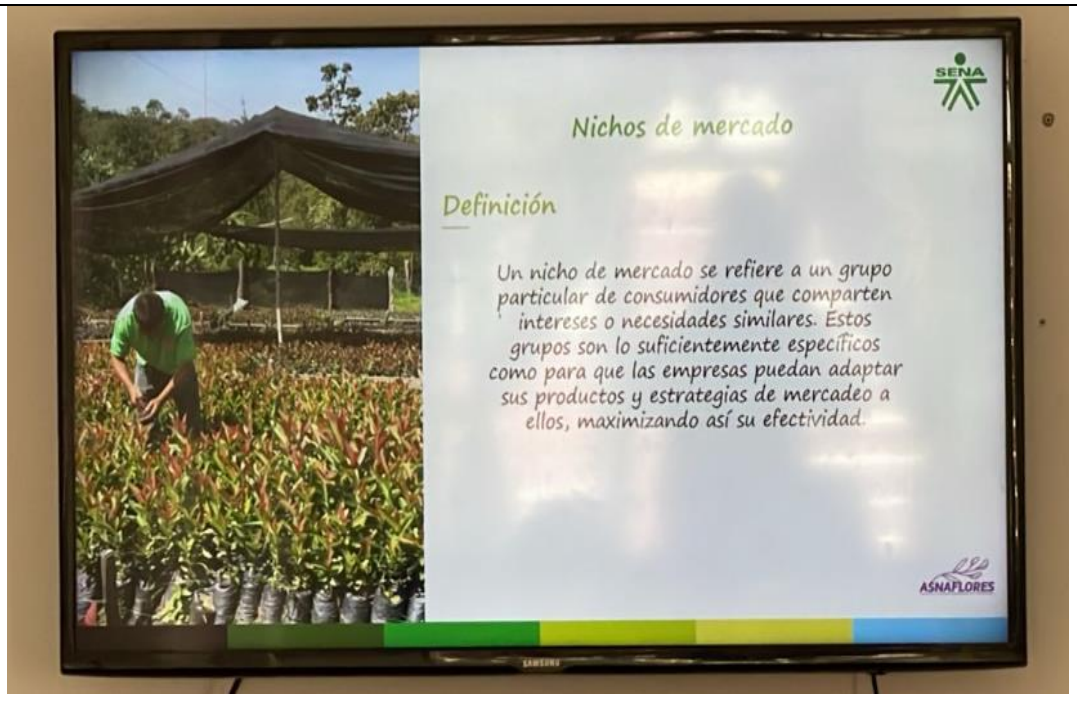

SENA
ASNAFLORES
Definición del contexto
Análisis del entorno
Evaluación de recursos
Identificación de problemas
Bajo acceso a mercados
Variabilidad de precios
Calidad del producto
Falta de capacitación


SENA
ASNAFLORES
Identificación de oportunidades
•Creciente demanda de productos orgánicos: A medida que los consumidores se vuelven más conscientes de la salud y la sostenibilidad, hay una oportunidad para cultivar y comercializar productos orgánicos.
•Uso de tecnología digital: Las plataformas en línea y las redes sociales ofrecen a los agricultores nuevas formas de conectarse con los consumidores, reducir intermediarios y aumentar sus márgenes de ganancia.
•Alianzas estratégicas: Formar cooperativas o alianzas con otros agricultores puede mejorar el acceso a recursos, tecnología y mercados, fortaleciendo la posición competitiva.
•Acceso a financiamiento: Programas de apoyo gubernamental y organizaciones no gubernamentales pueden ofrecer financiamiento y capacitación, permitiendo a los agricultores invertir en sus negocios.

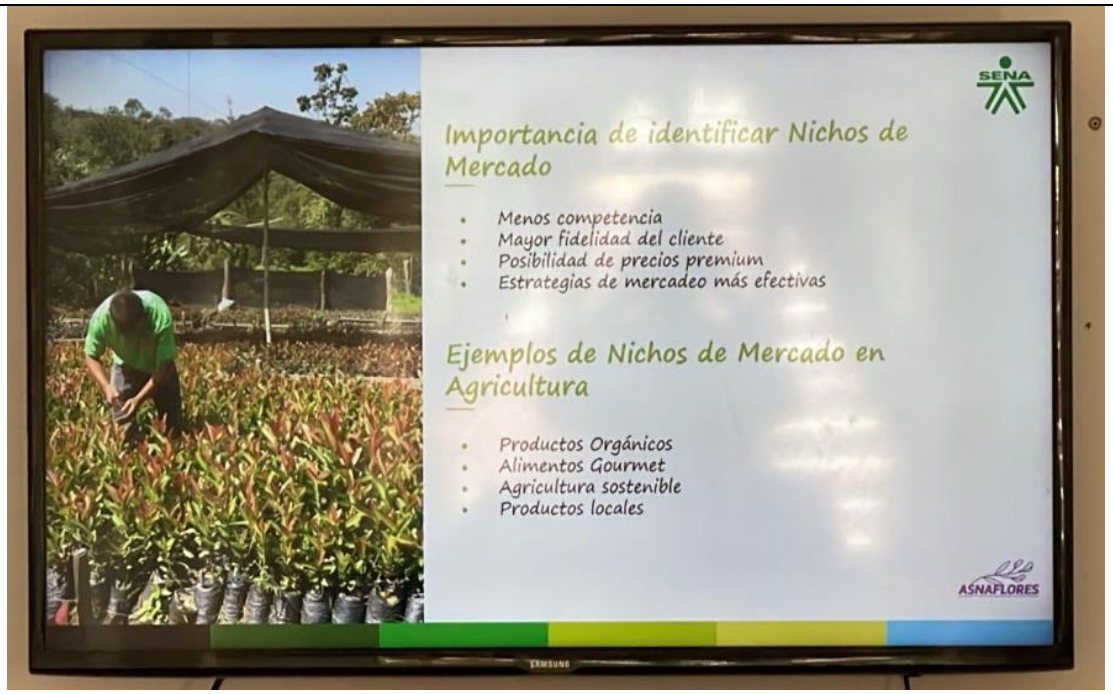

SENA
ASNAFLORES
Herramientas de Análisis
Análisis FODA
Encuestas y Entrevistas
Estudios de Mercado
Priorizar problemas y oportunidades
Impacto potencial: Determinar qué problemas, si se resuelven, tendrían el mayor impacto positivo en la situación de los agricultores.
Factibilidad: Considerar la viabilidad de abordar cada problema u oportunidad, teniendo en cuenta los recursos disponibles y el contexto operativo.


SENA
Fuentes de información
Fuentes de información primaria
•Encuestas: Las encuestas son herramientas valiosas para recopilar datos sobre las preferencias, necesidades y comportamientos de los consumidores. Pueden ser realizadas en línea o de manera presencial, y pueden abarcar preguntas sobre hábitos de compra, calidad esperada y disposición a pagar
•Entrevistas: Las entrevistas, ya sean estructuradas o semiestructuradas, permiten obtener información detallada de consumidores, distribuidores y otros actores clave del mercado. Esto puede proporcionar insights profundos sobre la percepción del producto y la competencia.
•Grupos Focales: Reunir a un pequeño grupo de consumidores para discutir sus opiniones y experiencias puede ofrecer una comprensión más rica y cualitativa sobre las preferencias del mercado.
•Observación Directa: Observar el comportamiento de compra en puntos de venta y ferias agrícolas puede ayudar a entender cómo se comportan los consumidores en un entorno real.
ASNAFLORES


Fuentes de información
Fuentes de información secundaria
Estadísticas oficiales
Informes de investigación de mercado
Artículos académicos y libros
Informes de organizaciones internacionales
Sitios web y redes sociales
¿Cómo evaluar la información?
Credibilidad
Actualidad
Relevancia
ASNAFLORES


Nichos de mercado
Definición
Un nicho de mercado se refiere a un grupo particular de consumidores que comparten intereses o necesidades similares. Estos grupos son lo suficientemente específicos como para que las empresas puedan adaptar sus productos y estrategias de mercadeo a ellos, maximizando así su efectividad.
ASNAFLORES


Características de un Nicho de Mercado
•Demografía: Factores como la edad, género, nivel de ingresos y educación pueden definir un nicho específico. Por ejemplo, productos agrícolas orgánicos pueden atraer a consumidores más jóvenes y con mayores ingresos, preocupados por la salud y el medio ambiente.
•Psicografía: Esto incluye los estilos de vida, valores y actitudes de los consumidores. Un nicho puede estar formado por personas interesadas en el consumo sostenible o en la producción local.
•Geografía: La ubicación geográfica también puede definir un nicho. Por ejemplo, las preferencias de productos pueden variar entre áreas urbanas y rurales.
•Comportamiento: Los hábitos de compra y uso del producto son fundamentales para definir nichos. Esto puede incluir consumidores que buscan productos gourmet o especializados.
ASNAFLORES

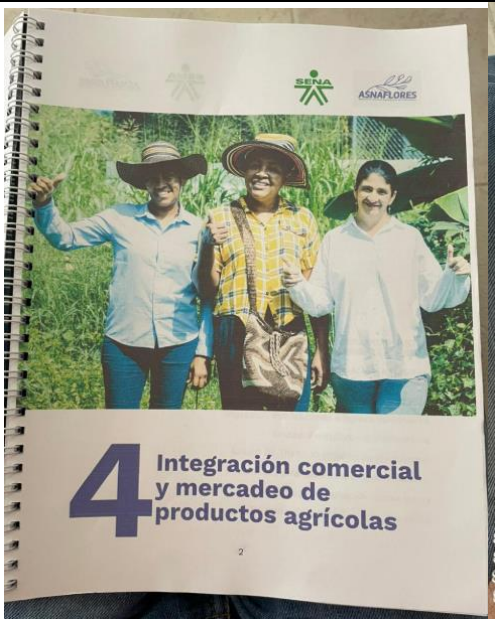

Importancia de identificar Nichos de Mercado
Menos competencia
Mayor fidelidad del cliente
Posibilidad de precios premium
Estrategias de mercadeo más efectivas
Ejemplos de Nichos de Mercado en Agricultura
Productos Orgánicos
Alimentos Gourmet
Agricultura sostenible
Productos locales
ASNAFLORES

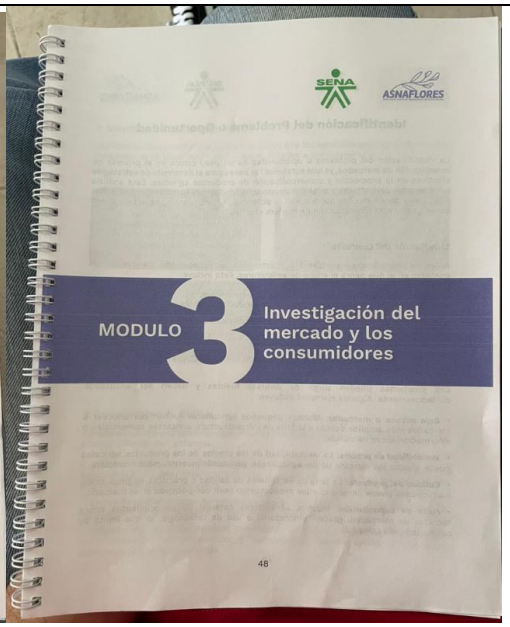


Beneficiarios asistentes a la acción de formación

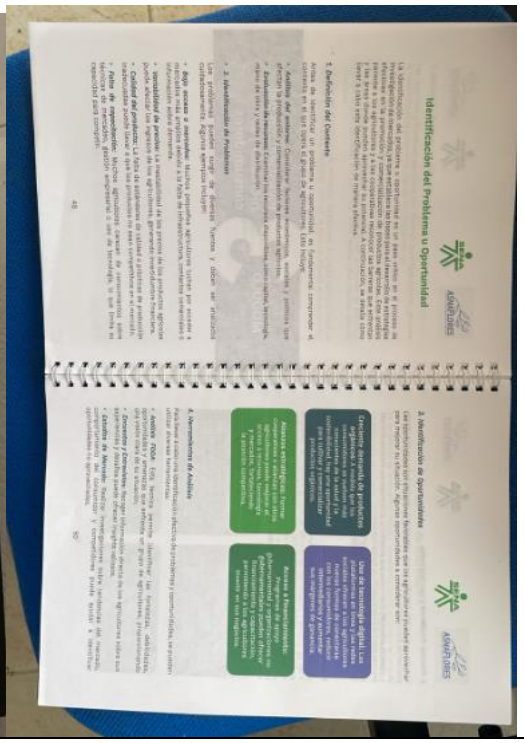


Material entregado a los beneficiarios









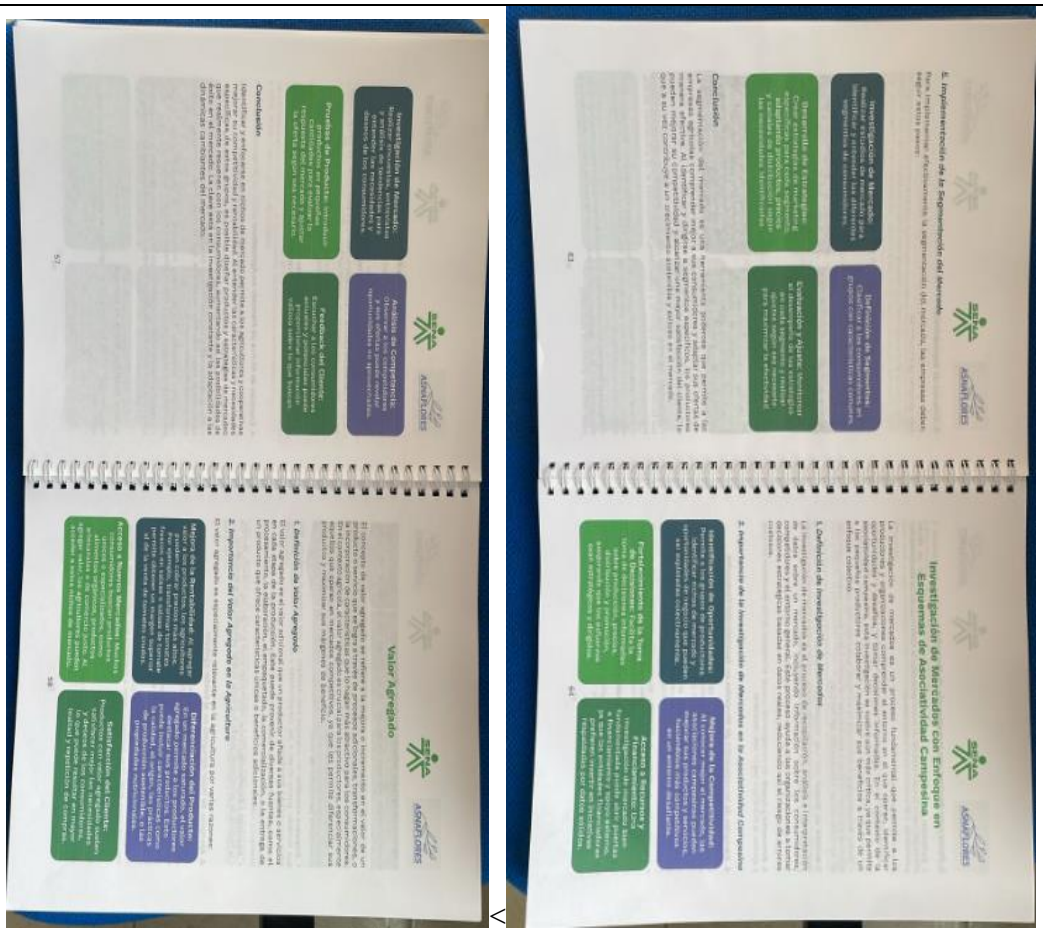
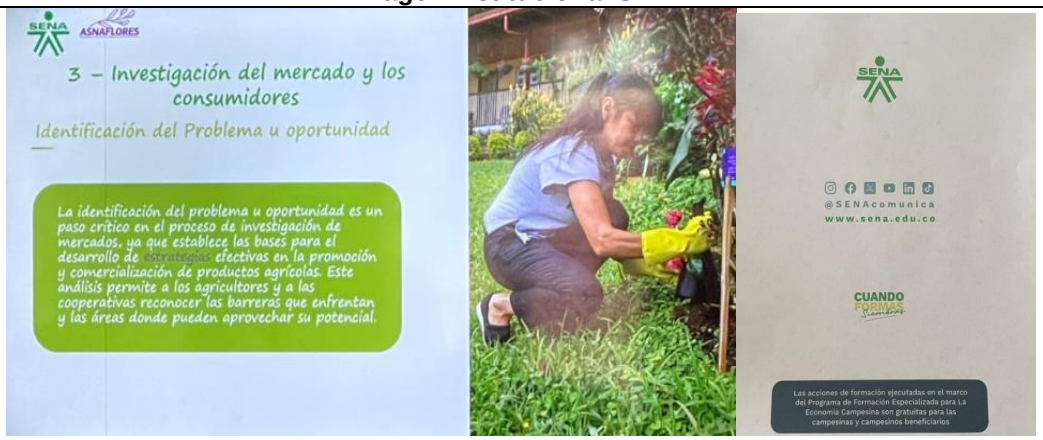
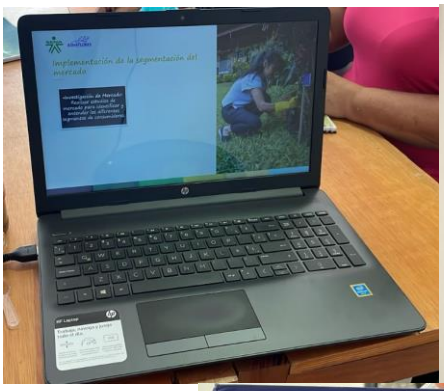


Imagen institucional SENA



Ayudas y equipos







Espacio de formación (salón, sillas, etc.)



9. CONCEPTO ACADÉMICO

Desde el ámbito académico, la ejecución de la acción formativa **AF4 "INTEGRACIÓN COMERCIAL Y MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS**" UT3 Investigación del mercado y los consumidores, implemento métodos teóricos y prácticos que facilitaron la elocuencia y recepción de la información por parte de los beneficiarios, denotando participación activa, conocimientos previos y/o aprendidos en medio de la interacción con el docente, generando un ambiente de aprendizaje significativo.

El campamento se desarrolló de manera académicamente pertinente y metodológicamente adecuada. La didáctica permitió alcanzar los objetivos propuestos, los cuales fueron ampliar los conocimientos de los pequeños campesinos con herramientas sobre integración comercial y mercadeo de flores y follajes tropicales exóticos, tales como: conceptos básicos sobre mercadeo, importancia de la promoción, publicidad y las redes sociales, investigación del mercado y los consumidores, para que a través de acciones de cooperación campesina le permitan entrar en la cadena de flores y follajes tropicales exóticos.

La sesión fue coherente con los recursos físicos y pedagógicos definidos en la propuesta. Se utilizaron elementos institucionales del SENA en la presentación digital y en los materiales de formación alineados con la temática y las competencias del campamento (cartilla), promoviendo un ambiente formativo enriquecedor y gratuito para los beneficiarios. El capacitador, demostró habilidades pedagógicas efectivas, manteniendo la atención de los participantes y fomentando la participación constante. La intervención incluyó, recursos multimedia actualizados y de calidad, que se alinearon con los principios de propiedad intelectual y cumplieron con los requisitos establecidos en el pliego de condiciones.

MARTHA CECILIA ÁLVAREZ OSORIO
Coordinador académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

ALAN STIP FERNANDEZ RIOS
Interventor Líder
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Copia: Dra. Lady Beatriz Quevedo Cantor– Coordinadora del Grupo de Gestión para la Productividad y Competitividad

Proyectó: Alan Stip Fernandez Ríos – Interventor líder
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica