Bogotá D.C., 1 de junio de 2025

CUARTO 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	6
Unidad temática	UT1-Conceptos básicos sobre mercadeo
Tipo de evento formativo	Campamento de formación
Lugar de ejecución	Sede del consejo comunitario de la comunidad negra de Aracataca Jacobo Pérez Escobar, calle 8a # 6-0
Fecha de visita	30 de mayo de 2025
Hora de la visita	8:00 am- 12:00 m
Interventor que realiza la visita	Stephany Osorio Caballero

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: Luis Alberto Sánchez García
- Identificación: C.C. 19.603.111

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 interventoría realizó visita de campo a la acción formativa AF4 ***"Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas***", correspondiente a la unidad temática 1 ***"Conceptos básicos sobre mercadeo".*** Esta jornada se llevó a cabo de manera presencial el día 30 de mayo de 2025, en la sede del consejo comunitario de la comunidad negra de Aracataca Jacobo Pérez Escobar, ubicada en la calle 8a #6-0, en el marco del campamento de formación dirigido al grupo 6.

De acuerdo con la propuesta aprobada, esta acción formativa tiene como finalidad ampliar los conocimientos de los pequeños campesinos mediante herramientas relacionadas con la integración comercial y el mercadeo de flores y follajes tropicales exóticos. Por lo que, se abordaron temas como: conceptos básicos sobre mercadeo, la importancia de la promoción, la publicidad, el uso estratégico de las redes sociales, así como la investigación del mercado y del consumidor. Se busca que, a través de acciones de cooperación campesina, los beneficiarios logren incorporarse efectivamente a la cadena de valor de estos productos, favoreciendo su competitividad y sostenibilidad económica.

La metodología empleada fue de carácter teórico-práctico, permitiendo la articulación entre la exposición conceptual de los contenidos y la reflexión contextualizada sobre sus posibles aplicaciones en el entorno productivo de los participantes. Durante la jornada, se fomentó el análisis participativo y el diálogo de saberes, destacando la importancia del mercadeo como herramienta clave para el posicionamiento y la comercialización de productos agrícolas en mercados especializados.

Durante la visita de interventoría se verificó que la acción formativa se ejecutó en concordancia con lo establecido en la propuesta aprobada, cumpliendo con los aspectos metodológicos, técnicos y logísticos previstos. Se dispuso de los recursos pedagógicos necesarios, incluidos materiales visuales y cartillas impresas para los participantes. No obstante, se evidenció una baja asistencia: de los 10 beneficiarios programados según el cronograma y la propuesta, únicamente asistieron 4 personas, lo que representa una disminución significativa en la participación prevista para esta jornada formativa.

Ahora bien, durante la visita de interventoría se evidenció una adecuada implementación metodológica y una alineación pertinente con los objetivos de la

unidad temática, se resalta la relevancia de los contenidos impartidos para el fortalecimiento de capacidades comerciales en el ámbito rural. No obstante, se recomienda revisar las estrategias de convocatoria y seguimiento a los participantes para asegurar una mayor asistencia y aprovechamiento de las acciones formativas programadas, maximizando así su impacto en las comunidades beneficiarias.

3.2. Uso de imagen institucional del SENA: Durante la visita se evidenció el uso de presentaciones en PowerPoint, cuyas diapositivas contenían el diseño y disposición gráfica acordes con los lineamientos aprobados por el SENA. Asimismo, dicho material visual se encontraba incluido en la cartilla impresa entregada a los beneficiarios.

Por otro lado, 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 presentación en PowerPoint y en la cartilla impresa.

Al inicio del evento formativo el docente realizó la presentación en la cual socializó a los participantes sobre la gratuidad del servicio, además en la participación de la interventoría en la visita de campo, se indagó con los beneficiarios si habían realizado algún pago por su asistencia o entrega del material de formación, ratificando que, la formación la estaban recibiendo de forma gratuita.

3.4. Beneficiarios: Según lo establecido en el cronograma y la propuesta aprobada, se esperaba la participación de 10 beneficiarios en la acción de formación. Sin embargo, durante la visita se registró la asistencia de solo 4 participantes, lo que representa una disminución considerable con respecto al número de beneficiarios inicialmente previsto.

El perfil de los participantes inscritos a la acción de formación 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. Es necesario contar con el grupo familiar de los y las campesinas asociadas en la acción de formación en la cual se tendrán de forma práctica el uso de tecnologías apropiadas y de la información.

Principal fuente de ingreso el cultivo de flores, acceso a las TIC poco o nulo, ya que no cuentan con los recursos.

Las áreas en donde se ejecutará 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 incluirá el departamento de Cundinamarca donde se constituyó la asociación, en los cuales se impartirá formación para fortalecer las comunidades rurales.

3.5. Capacitador: La acción de formación visitada es liderada por el capacitador Luis Alberto Sánchez García, identificado con cedula de ciudadanía 19.603.111, conforme a lo aprobado por la interventoría y registrado en el cronograma de la propuesta aprobada.

3.6. Material de formación: El material de formación entregado por el conviniente a los participantes asistentes para el desarrollo de la ***AF4 Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas",*** correspondió a una cartilla impresa argollada, en hojas de papel bond tamaño carta, con portada principal en cartulina y la trasera en hoja de papel, en posición vertical, a color, con el logo símbolo del SENA y la siguiente indicación *"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"*, lo cual se encuentra descrito en la parte trasera de la cartilla.

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, ventilación, sillas y mobiliario en buenas condiciones, y la implementación de herramientas técnicas y digitales 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 y video Beam, por parte del docente, como herramienta de apoyo a la interlocución con los beneficiarios, para el desarrollo de la capacitación. Por medio de una presentación de diapositivas el docente desarrolló la temática respectiva, estas diapositivas proyectadas en la capacitación tenían el logotipo del SENA.

4.1.2 Aulas, salones y auditorios: El lugar en el que se desarrolló el evento formativo correspondió a un espacio amplio, en la Sede del consejo comunitario de la comunidad negra de Aracataca Jacobo Pérez Escobar, este espacio se encontraba dotado de elementos necesarios para el desarrollo de las actividades formativas como son: Video Beam y computador que favorecieron el proceso. El espacio contò con buena iluminación, ventilación, equipamiento de sillas y mesas cómodas.

5. HALLAZGOS

Durante la visita a la acción de formación 4 ***"Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas",*** correspondiente a la Unidad Temática 1 ***"Conceptos básicos sobre mercadeo"*** grupo 6, la interventoría evidenció desviaciones que se especifican a continuación:

1. **Durante la visita de interventoría, se evidenció un presunto incumplimiento en el número de beneficiarios participantes en la acción de formación, según lo establecido en el cronograma y la propuesta aprobada. Se esperaba la participación de 10 beneficiarios; sin embargo, solo se registró la asistencia de 4 personas, lo que representa una disminución del 60% respecto al número previsto.**

   De acuerdo a lo antes mencionado, es preciso recordar las obligaciones bajo las cuales se evidencia presunto incumplimiento en la ejecución de la acción de formación, de acuerdo al anexo 12 Guía de ejecución de convenios:

   3.10 Deserción
   "Se entiende como el abandono de la acción de formación por parte del beneficiario cuando no alcanza el cumplimiento de porcentaje de participación.

   Así mismo, el conviniente deberá garantizar que mínimo el 85% de los beneficiarios de cada grupo por acción de formación, cumplan con el porcentaje de asistencia para cada Modalidad de Formación, de lo contrario no se reconocerá la ejecución financiera del grupo de formación.

   El conviniente no podrá exceder el porcentaje máximo de deserción permitido correspondiente al 3% por acción de formación, el cual para su reconocimiento debe estar fundamentado en circunstancias de fuerza mayor y/o caso fortuito.

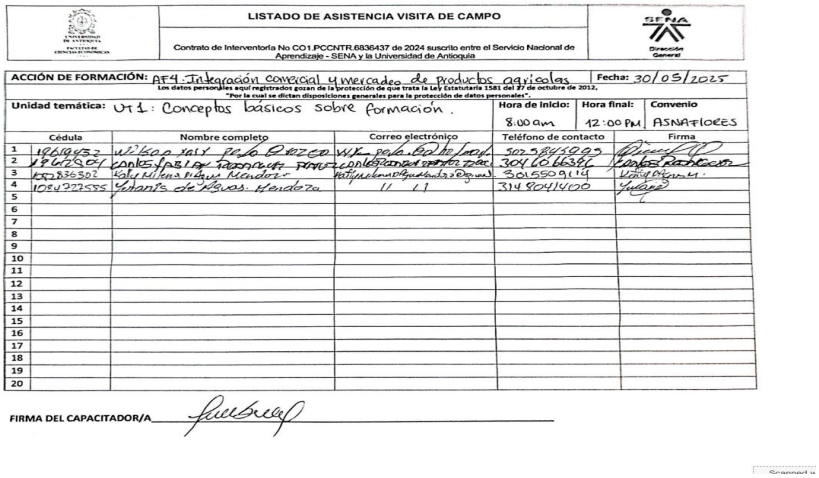
   La fuerza mayor o caso fortuito se demuestra mediante la prueba de un hecho externo y concreto, el cual debe ser imprevisible e irresistible, es decir, que debe ser un hecho ajeno a las partes, que no fue posible contemplar su ocurrencia y que haya sido imposible para el sujeto representarse las consecuencias derivadas

del hecho imprevisto. Teniendo en cuenta lo anterior, para su reconocimiento el conviniente debe allegar documento escrito a la interventoría dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho, para su respectivo análisis y aval.

En el caso de que el conviniente sobrepase el porcentaje máximo de deserción, la interventoría procederá a realizar el reconocimiento correspondiente si hay lugar a ello, teniendo en cuenta el número total de beneficiarios certificados para la(s) acción(es) de formación y a lo estipulado la nota 1 del presente numeral respecto el reconocimiento financiero por grupo. Tanto en la etapa de ejecución como en la de liquidación y para efectos preventivos y correctivos en la aplicación de las cláusulas pertinentes del convenio, la interventoría verificará que el número de asistentes a las acciones de formación se ajuste de conformidad con lo estipulado en el proyecto y teniendo en cuenta las modificaciones a las que haya lugar. Cuando se identifique que el número de asistentes es menor al estipulado en el proyecto, la interventoría dentro del plazo de ejecución debe proponer acciones preventivas y correctivas para propender por el cumplimiento de esta obligación. La liquidación en el componente académico se realizará por costo beneficiario por acción de formación.

Nota 1: Para el reconocimiento del porcentaje de deserción, en los casos en que este haga referencia a un número de beneficiarios con decimales mayores o iguales a 0,5, se aproximará al número entero siguiente. (ejemplo: 1,5 beneficiarios, se aproximará a 2 beneficiarios). En el caso en que el porcentaje de deserción dé como resultado un número de beneficiarios menor o igual 0,4 se aproximará al número entero anterior (ejemplo: 1,4 beneficiarios, se aproximará a 1 beneficiario).

Nota 2. Con el fin de lograr la meta de beneficiarios por grupo registrados en el proyecto previamente aprobado, en ejecución se permitirá ampliar la cantidad de beneficiarios por grupo hasta en un 30% sobre la cantidad de beneficiarios por grupo, en caso de presentar costos adicionales deberán ser asumidos por el conviniente sin afectar el presupuesto aprobado, ni afectar las condiciones técnicas y la calidad de la acción de formación".



LISTADO DE ASISTENCIA VISITA DE CAMPO

Contrato de Interventoría No CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia

ACCIÓN DE FORMACIÓN: AF4: Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas. Fecha: 30/05/2025

Los datos personales aquí registrados gozan de la protección de que trata la Ley Estatutaria 1581 del 27 de octubre de 2012, "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales".

Unidad temática: UT1: Conceptos básicos sobre formación. Hora de inicio: 8:00 am. Hora final: 12:00 PM. Convenio: ASNAFLORES

	Cédula	Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono de contacto	Firma
1	1961[illegible]52	[illegible]	[illegible]	3023[illegible]	
2	1[illegible]	[illegible]	[illegible]	304[illegible]	
3	1[illegible]	[illegible]	[illegible]	3015[illegible]	
4	1054[illegible]	[illegible]	[illegible]	314[illegible]	
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

FIRMA DEL CAPACITADOR/A

6. RECOMENDACIONES

Se recomienda al conviniente revisar los hallazgos antes descritos con la finalidad de que surjan de las oportunidades de mejora.

7. CONCLUSIONES

- La capacitación de la AF4 ***"Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas",*** específicamente en la UT1 "***Conceptos básicos sobre mercadeo"***, se realizó de acuerdo con el cronograma aprobado del lugar, fecha y horario establecido.

- Se observó la utilización de computador y demás herramientas digitales donde se proyectó la presentación de los contenidos temáticos, por parte del docente, como herramienta de apoyo a la interlocución con los beneficiarios, para el desarrollo de la capacitación.

- En visita se validó la entrega de la cartilla impresa a los beneficiarios de acuerdo con la propuesta aprobada y su implementación en el desarrollo de las actividades de aprendizaje.

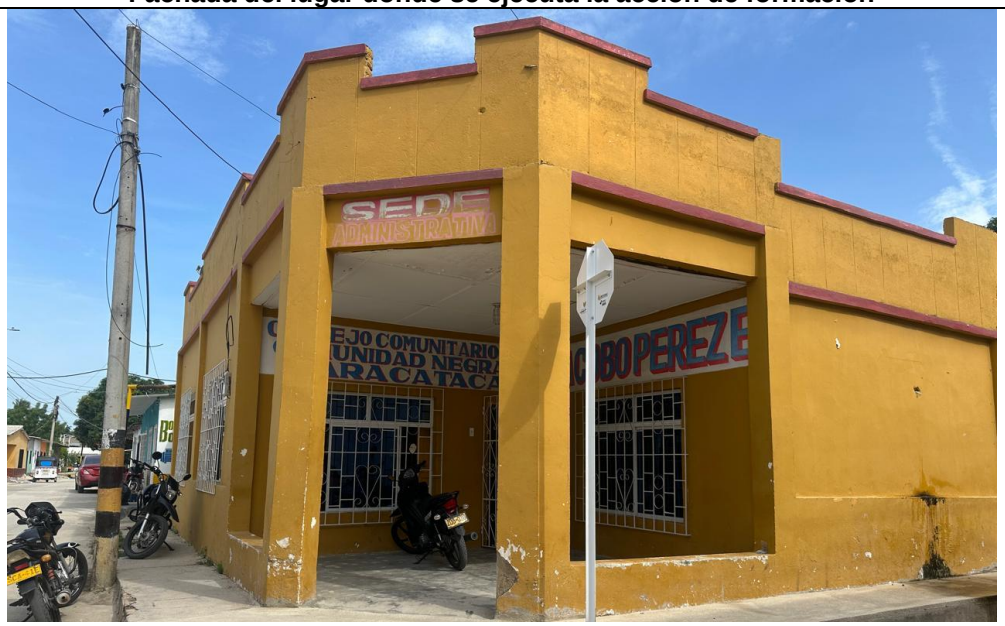
- Se verificó que el capacitador a cargo del evento formativo correspondía al profesional previamente aprobado por la interventoría, asegurando el cumplimiento de los requisitos establecidos para la ejecución del evento formativo.

- En cuanto a la asistencia, se registró la participación de 4 beneficiarios, lo que representa una disminución considerable con respecto al número de beneficiarios inicialmente previsto.

- La metodología aplicada combinó teoría y práctica, permitiendo que los asistentes adquirieran conocimientos fundamentales y los aplicaran en ejercicios orientados a sus labores.

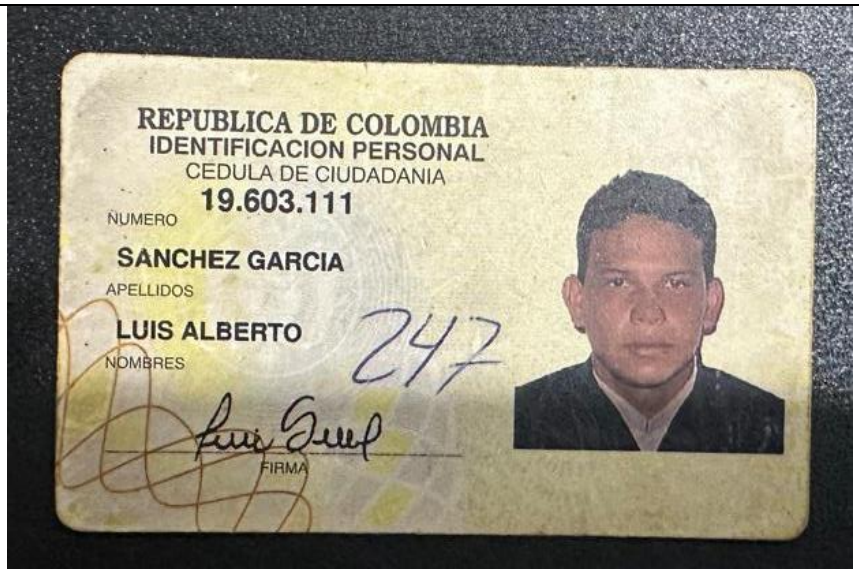
8. REGISTRO VISUAL

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

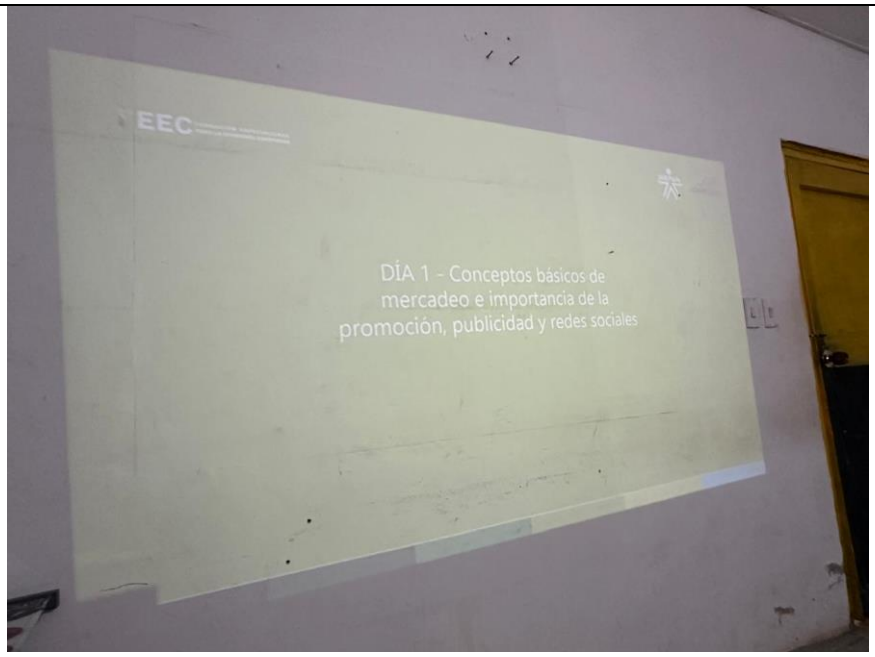




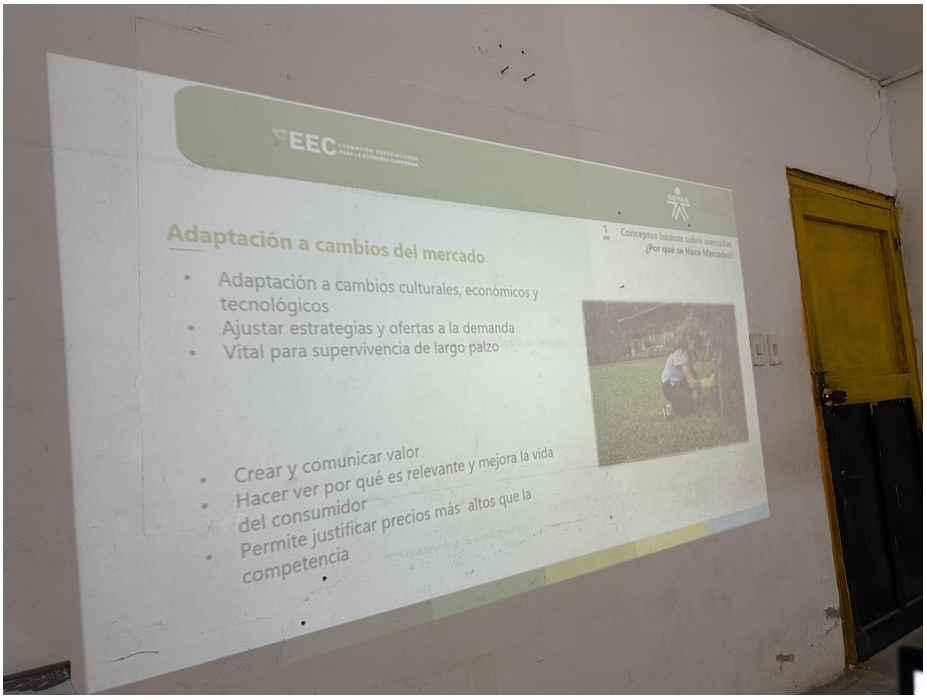
El interventor con el capacitador y el grupo visitado

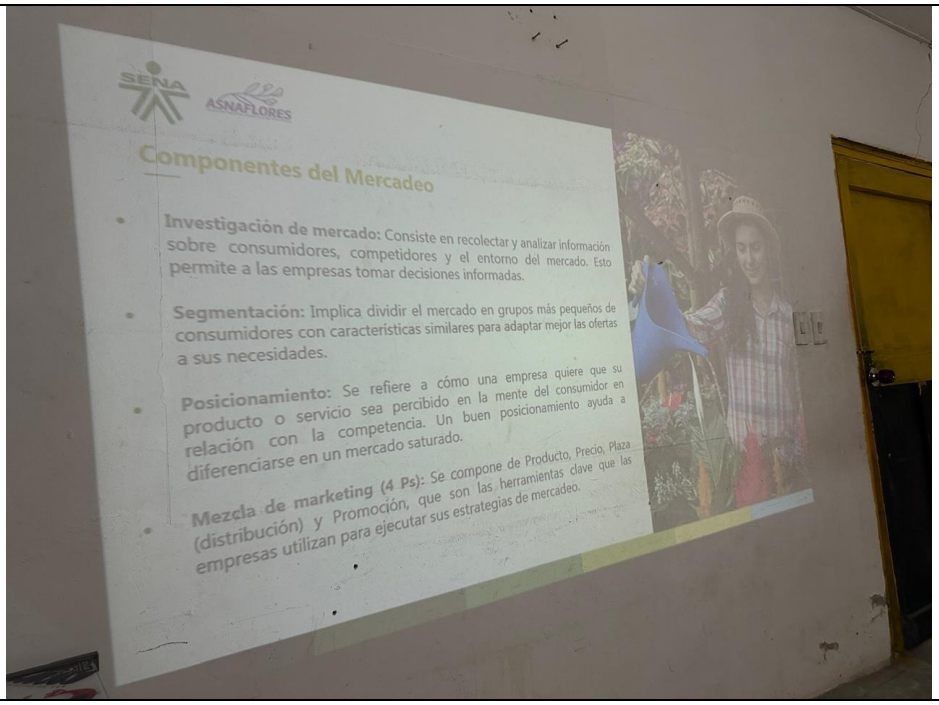


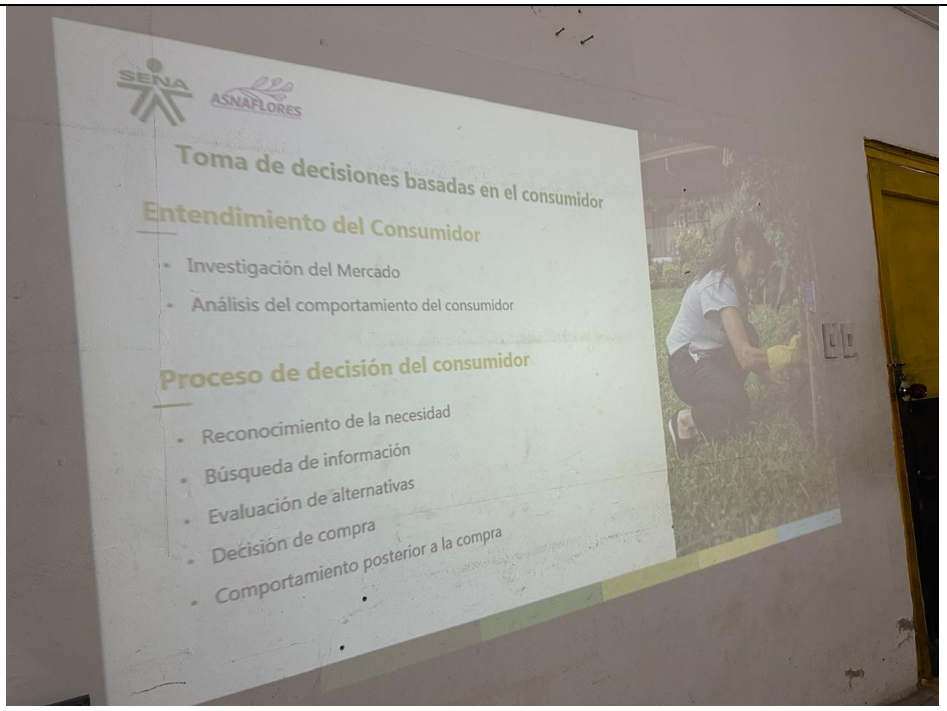
Unidad temática desarrollada en la sesión: UT 1. "*Conceptos básicos sobre mercadeo"*

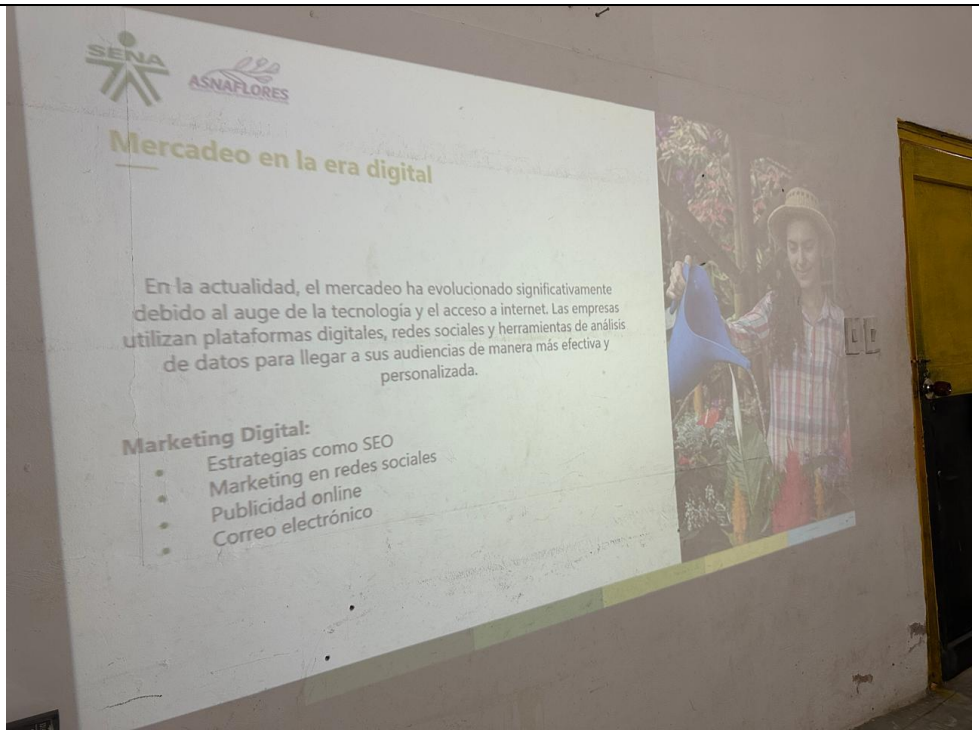





EEC
Adaptación a cambios del mercado
Adaptación a cambios culturales, económicos y tecnológicos
Ajustar estrategias y ofertas a la demanda
Vital para supervivencia de largo palzo
Crear y comunicar valor
Hacer ver por qué es relevante y mejora la vida del consumidor
Permite justificar precios más altos que la competencia


SENA
ASNAFLORES
Componentes del Mercadeo
Investigación de mercado: Consiste en recolectar y analizar información sobre consumidores, competidores y el entorno del mercado. Esto permite a las empresas tomar decisiones informadas.
Segmentación: Implica dividir el mercado en grupos más pequeños de consumidores con características similares para adaptar mejor las ofertas a sus necesidades.
Posicionamiento: Se refiere a cómo una empresa quiere que su producto o servicio sea percibido en la mente del consumidor en relación con la competencia. Un buen posicionamiento ayuda a diferenciarse en un mercado saturado.
Mezcla de marketing (4 Ps): Se compone de Producto, Precio, Plaza (distribución) y Promoción, que son las herramientas clave que las empresas utilizan para ejecutar sus estrategias de mercadeo.


SENA
ASNAFLORES
Toma de decisiones basadas en el consumidor
Entendimiento del Consumidor
Investigación del Mercado
Análisis del comportamiento del consumidor
Proceso de decisión del consumidor
Reconocimiento de la necesidad
Búsqueda de información
Evaluación de alternativas
Decisión de compra
Comportamiento posterior a la compra


SENA
ASNAFLORES
Mercadeo en la era digital
En la actualidad, el mercadeo ha evolucionado significativamente debido al auge de la tecnología y el acceso a internet. Las empresas utilizan plataformas digitales, redes sociales y herramientas de análisis de datos para llegar a sus audiencias de manera más efectiva y personalizada.
Marketing Digital:
Estrategias como SEO
Marketing en redes sociales
Publicidad online
Correo electrónico


SENA
ASNAFLORES
La importancia del mercadeo
•Genera demanda: Ayuda a crear y mantener la demanda de productos y servicios, impulsando las ventas y, por ende, el crecimiento empresarial.
•Construye relaciones: Facilita la creación de relaciones sólidas con los consumidores, lo que es crucial para la fidelización y la repetición de compras.
•Informa decisiones empresariales: Proporciona datos y análisis que ayudan a las empresas a tomar decisiones estratégicas en cuanto a desarrollo de productos, precios y posicionamiento.
•Facilita la adaptación al cambio: En un entorno comercial dinámico, el mercadeo permite a las empresas adaptarse rápidamente a las tendencias del mercado y a los cambios en las preferencias de los consumidores.



Beneficiarios asistentes a la acción de formación

LISTADO DE ASISTENCIA VISITA DE CAMPO

Contrato de Interventoría No CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia

ACCIÓN DE FORMACIÓN: AF4 Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas **Fecha:** 30/05/2025

Los datos personales aquí registrados gozan de la protección de que trata la Ley Estatutaria 1581 del 27 de octubre de 2012, "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales".

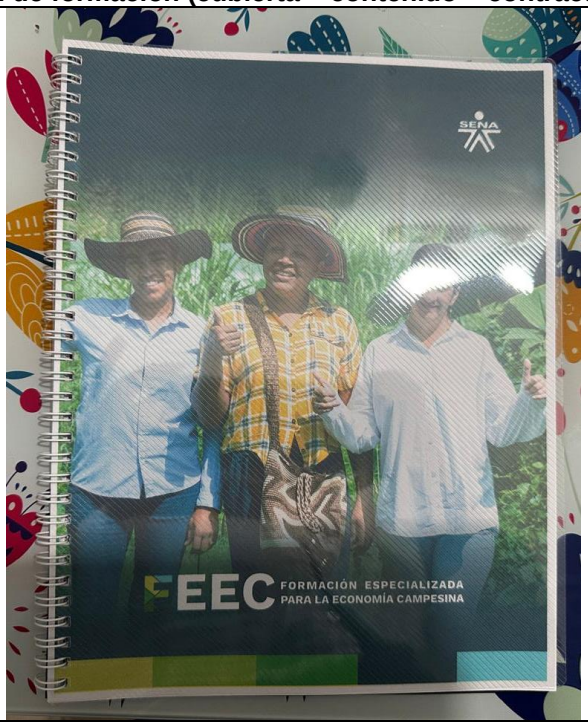
Unidad temática: UT 1: Conceptos básicos sobre formación. **Hora de inicio:** 8:00 am **Hora final:** 12:00 PM **Convenio** ASNAFLORES

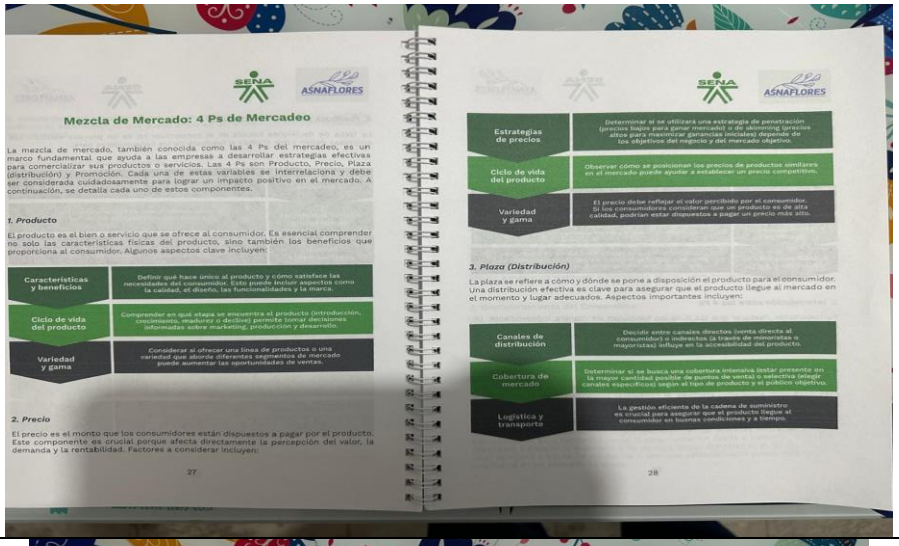
	Cédula	Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono de contacto	Firma
1	1961[illegible]	[illegible]	[illegible]	3073845993	
2	1[illegible]	[illegible]	[illegible]	3046066386	
3	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3015509[illegible]	
4	1084[illegible]	[illegible]	[illegible]	3149041400	
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

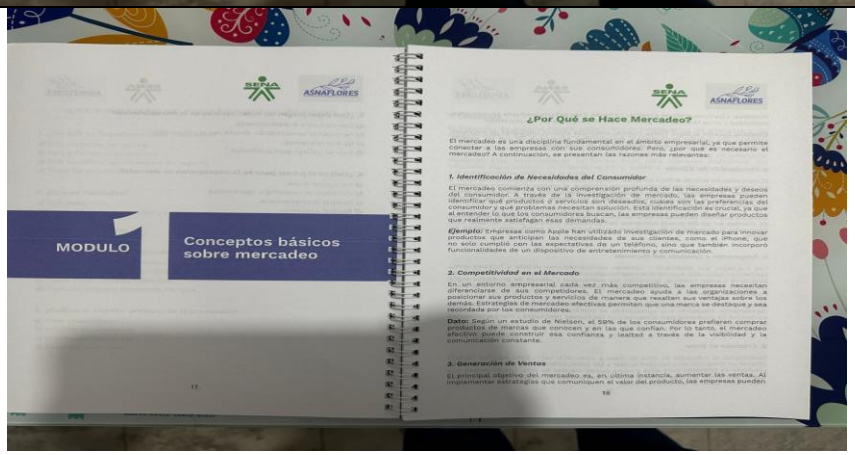
FIRMA DEL CAPACITADOR/A



Material de formación (cubierta – contenido – contracubierta)




Mezcla de Mercado: 4 Ps de Mercadeo
1. Producto
2. Precio
3. Plaza (Distribución)


MODULO
Conceptos básicos sobre mercadeo
¿Por Qué se Hace Mercadeo?

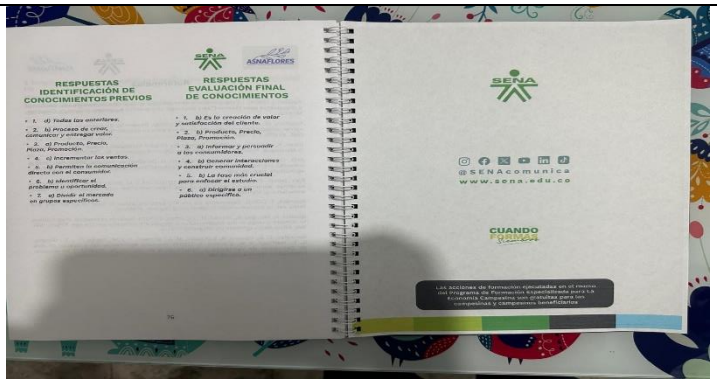
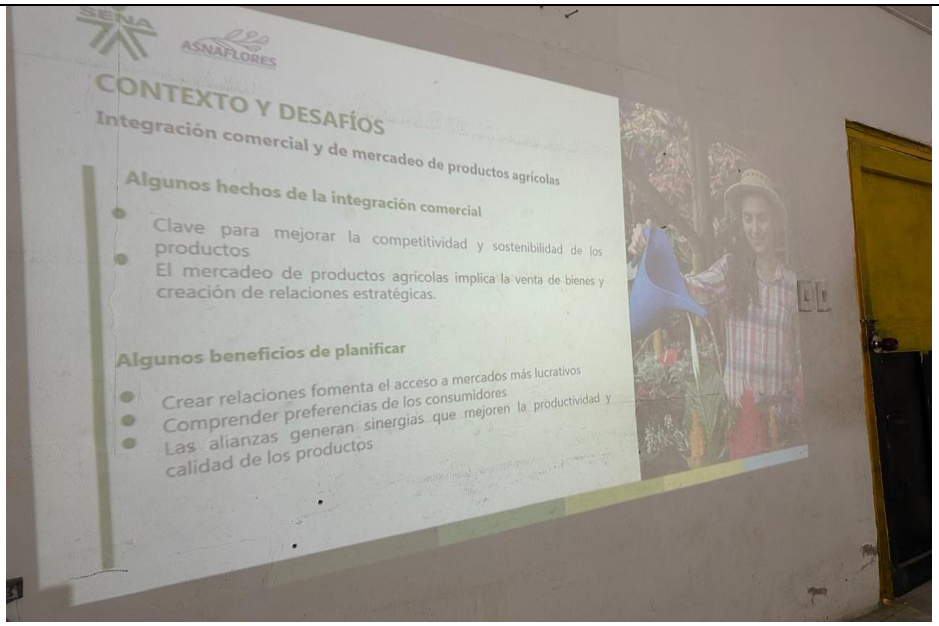

RESPUESTAS IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS
RESPUESTAS EVALUACIÓN FINAL DE CONOCIMIENTOS
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

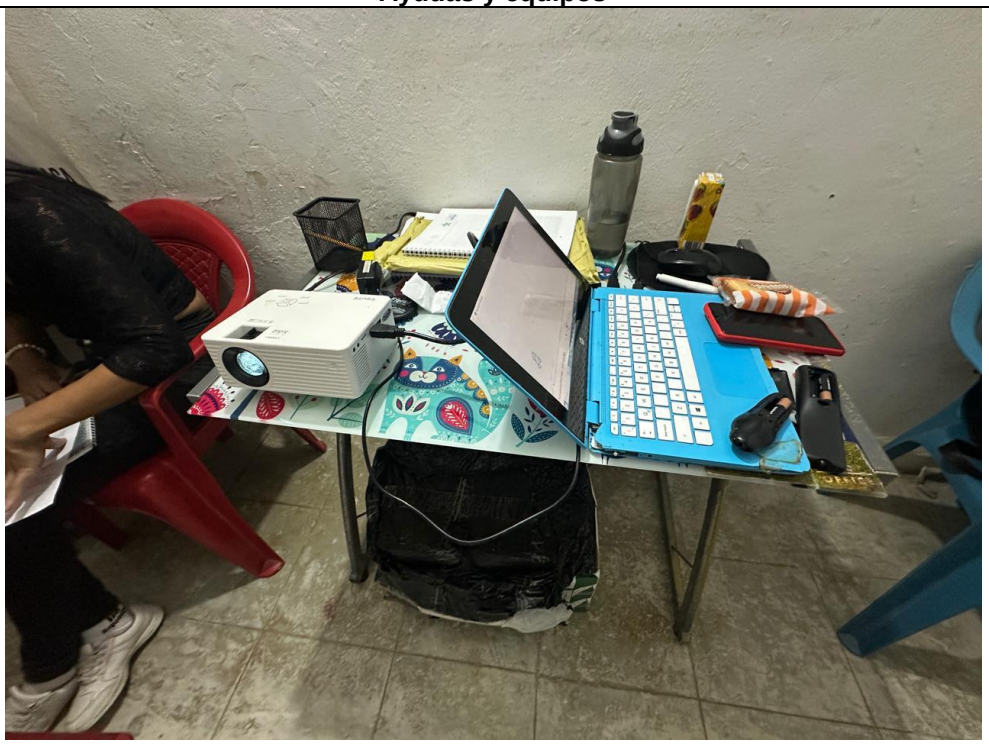
Imagen institucional SENA







Ayudas y equipos



Espacio de formación (salón, sillas, etc.)


9. CONCEPTO ACADÉMICO

La acción formativa AF4 ***"Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas"***, desarrollada de manera presencial el 30 de mayo de 2025 en la sede del consejo comunitario de la comunidad negra de Aracataca Jacobo Pérez Escobar, se enmarca dentro de las estrategias pedagógicas orientadas al fortalecimiento de capacidades comerciales en el sector rural. Esta jornada, correspondiente a la unidad temática 1 ***"Conceptos básicos sobre mercadeo***", se ejecutó con base en una metodología teórico-práctica, articulando la transmisión de conocimientos fundamentales sobre mercadeo con espacios de análisis contextual y diálogo de saberes.

El contenido abordado respondió a los propósitos del proyecto formativo, centrado en brindar herramientas aplicables al mercadeo de flores y follajes tropicales exóticos, con énfasis en la promoción, la publicidad, el uso estratégico de redes sociales y la investigación del mercado y del consumidor. La propuesta permitió a los participantes reconocer el mercadeo como una estrategia clave para la inserción efectiva en la cadena de valor, fomentando su competitividad y sostenibilidad económica.

Desde el componente pedagógico, se evidenció una implementación pertinente y coherente con los lineamientos técnicos aprobados, así como el uso de material

pedagógico y visual que facilitaron la comprensión de los contenidos y promovieron la participación activa. No obstante, la baja asistencia registrada con solo 4 participantes de los 10 programados señala una limitación significativa en términos de cobertura y alcance del impacto formativo.

En consecuencia, aunque la acción formativa cumplió con los estándares académicos y metodológicos establecidos, se recomienda revisar los mecanismos de convocatoria y seguimiento a la población beneficiaria, con el fin de mejorar la participación y garantizar que los procesos de formación logren incidir de manera efectiva en el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las comunidades rurales.

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

STEPHANY OSORIO CABALLERO
Interventor Académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

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

Proyectó: Stephany Osorio Caballero – Interventor(a)
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica