INFORME FINAL EJECUCION

a. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente: ASOCIACIÓN NACIONAL AGROPECUARIA DE FLORICULTORES ASNAFLORES

NIT: 901813189-0

Convenio n.°: CO1.PCCNTR. 6914705 de 2024

Objeto del convenio: Aunar esfuerzos entre las partes para ejecutar el proyecto aprobado en el marco de la Convocatoria No. DSNFT-0001-FEEC2024 del Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina, propiciando la adquisición y actualización de conocimientos, habilidades, técnicas, prácticas y la mejora de las competencias de las campesinas y campesinos, la generación de capacidades, incentivo de la asociatividad, la participación y la integración comercial entre los actores de la economía campesina, así como la transformación productiva, protección del ambiente, los recursos hídricos y la agroecología. Alcance del objeto: La ejecución del objeto se regirá por el proyecto presentado y aprobado, su plan operativo, las cláusulas del convenio suscrito, el Acuerdo 003 de 2023, las Resoluciones SENA números 1-2598 de 2023 y 1-0559 de 2024, el pliego de condiciones, sus anexos y adendas si las hubiere, y las demás disposiciones legales y reglamentarias que rigen la materia.

Fecha de inicio del convenio: 08/11/2024

Fecha de finalización del convenio: 18/07/2025

Valor total del convenio: 1.054.359.735

Valor cofinanciación: 738.051.735

Valor contrapartida: 316.308.000

Efectivo: 316.308.000

Especie: 0

Director del proyecto : Luisa Fernanda Prada Saavedra

N. acciones de formación: 5 Acciones de Formación

N. grupos: 75 grupos

N. beneficiaries: 750 beneficiarios

Fecha de inicio actividades académicas: 03/12/2024

Fecha finalización actividades académicas: 12/06/2025

b. INFORMACIÓN DEL PROYECTO

Objetivo general del proyecto

"Capacitar al pequeño campesino para la aplicación estándares de calidad-sanidad-inocuidad, elaborar y ejecutar proyectos agrícolas, planificar su finca, aplicar técnicas de mercadeo para vender sus productos, y usar tecnologías emergentes en comercialización y logística, con el objetivo de dar soluciones parciales a los problemas que le impiden entrar a la cadena exportadora de cultivos de flores y follajes tropicales exóticos en Colombia"

EJECUCIÓN TÉCNICA

Resumen de la ejecución académica

Acción de Formación 1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales

La acción de formación AF1 se diseñó como respuesta a una problemática central que enfrentan los pequeños campesinos colombianos: el desconocimiento de los estándares internacionales de calidad, sanidad e inocuidad requeridos para acceder a mercados de exportación. A pesar del conocimiento empírico sobre sus cultivos, los campesinos no manejan criterios técnicos, ni procedimientos formales que garanticen la trazabilidad, sostenibilidad y cumplimiento normativo, elementos indispensables para insertarse en cadenas globales de valor.

El contenido de la formación incluyó cuatro ejes fundamentales: introducción a la exportación de flores y follajes tropicales, normativas internacionales de sanidad (con énfasis en certificaciones como GlobalGAP, Rainforest, ISO), inocuidad alimentaria y gestión de calidad con enfoque de mejora continua. Esta estructura curricular se adaptó específicamente al contexto rural, con enfoque teórico-práctico y promoviendo el aprendizaje mediante casos reales y metodologías de trabajo colaborativo.

En cuanto al perfil del beneficiario, se priorizó a campesinas y campesinos con baja escolaridad, sin exclusión por analfabetismo, con ingresos primarios derivados del cultivo de flores y con muy bajo o nulo acceso a tecnologías de la información. Las sesiones se desarrollaron en modalidad presencial mediante campamentos de formación, integrando al grupo familiar como parte activa del proceso de aprendizaje, lo que facilitó una apropiación cultural y productiva del contenido impartido.

Esta acción se encuentra alineada con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, en lo referente a la transformación exportadora, la inserción regional en cadenas globales de valor y la Reforma Rural Integral. Como resultado esperado, se logró dotar a los

campesinos de herramientas concretas para mejorar su competitividad, generar conciencia sobre los requisitos internacionales y fortalecer sus capacidades para cumplir con normas de calidad y responsabilidad ambiental y social, sentando las bases para su integración al mercado de exportación de flores.





Acción de Formación 2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

La acción AF2 surgió como complemento estratégico de la AF1, orientada a suplir la necesidad urgente de estructuración técnica y gerencial de los emprendimientos agrícolas campesinos. Aunque muchos productores tienen iniciativas y motivación para acceder a mercados internacionales, carecen del conocimiento para formular, administrar y monitorear proyectos agrícolas estructurados, condición fundamental para generar volumen, calidad y sostenibilidad comercial.

La propuesta formativa se centró en el desarrollo de competencias clave para la formulación de proyectos, abordando temáticas como análisis de mercado, elaboración de propuestas, aspectos legales y regulatorios, cadena de suministro, evaluación económica y monitoreo. El enfoque metodológico combinó teoría y práctica con énfasis en esquemas asociativos, buscando que los campesinos aprendan no solo a formular su proyecto individual, sino también a integrarse en iniciativas colectivas que permitan lograr economías de escala.

Los beneficiarios, al igual que en AF1, fueron campesinas y campesinos mayores de 14 años, pertenecientes a asociaciones campesinas, con bajo acceso a las TIC y residentes en municipios priorizados como PDET. La modalidad presencial mediante campamentos facilitó la implementación de talleres, simulaciones y ejercicios grupales en contextos reales, lo que fortaleció la apropiación de los conceptos y su aplicabilidad inmediata.

Esta acción también se alinea con el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, contribuyendo a la diversificación exportadora y a la inclusión territorial en cadenas globales. Se espera que los participantes comprendan cómo transformar una idea productiva en un proyecto estructurado, evaluable y sostenible, lo cual les permitirá vincularse a dinámicas comerciales formales, acceder a recursos financieros, establecer alianzas con comercializadoras y garantizar continuidad y éxito en el mercado de flores y follajes tropicales exóticos.





Acción de Formación 3: Planificación del Negocio Agrícola

La Acción de Formación 3 está orientada a fortalecer las capacidades de planificación agrícola de campesinas y campesinos que cultivan flores y follajes tropicales exóticos, particularmente en municipios PDET de regiones con alto potencial productivo y baja inclusión en cadenas comerciales internacionales. Se identificó que uno de los principales retos que enfrentan estos productores es la falta de conocimientos técnicos y herramientas prácticas para organizar sus cultivos de acuerdo con las exigencias de los mercados internacionales, especialmente en fechas clave como San Valentín y el Día de la Madre, que representan el 70% de la demanda anual del sector floricultor. Esta carencia de planificación genera pérdidas económicas, mala gestión financiera, incumplimiento de pedidos y exclusión de las cadenas de exportación.

Para dar respuesta a esta problemática, se propone una acción de formación presencial, bajo la metodología teórico-práctica, con una duración de 16 horas. La formación abordará contenidos como los fundamentos de la planificación agrícola, los pasos para construir un plan de manejo de finca, la gestión de riesgos agrícolas, y la planificación financiera, todo ello con un enfoque en la asociatividad campesina como estrategia de eficiencia colectiva. El evento permitirá a los participantes elaborar esquemas básicos de planificación productiva, adaptados a su realidad y contexto.

Esta acción se justifica como especializada, ya que se enfoca en habilidades técnicas concretas, como el diseño de sistemas de cultivo, evaluación de recursos, y simulación de escenarios financieros. Además, responde a las líneas del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026, especialmente en los temas de diversificación exportadora, inserción en cadenas globales de valor y reforma rural integral. Se espera que los beneficiarios puedan aplicar lo aprendido directamente en sus predios, fortaleciendo su capacidad de gestión y mejorando sus posibilidades de integración comercial.





Acción de Formación 4: Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas

La Acción de Formación 4 se centró en brindar herramientas de mercadeo y comercialización a pequeños agricultores con el fin de mejorar su inserción en mercados especializados, especialmente en el sector de flores y follajes tropicales exóticos. El diagnóstico evidencia que estos productores desconocen aspectos fundamentales del mercadeo moderno, como el análisis del consumidor, la diferenciación del producto, la fijación estratégica de precios, la identificación de canales de comercialización (plaza) y el uso de estrategias promocionales efectivas. Esta situación limita su capacidad de competir, entender las dinámicas del mercado y establecer relaciones sólidas con actores de la cadena de suministro.

Con el objetivo de fortalecer estas capacidades, se propone un campamento de formación presencial, de 16 horas, con enfoque teórico-práctico. A través de talleres, ejemplos de planes de mercadeo y ejercicios aplicados, los participantes aprenderán a estructurar un plan de mercadeo para sus fincas, basándose en las 4Ps del mercadeo: producto, precio, plaza y promoción. También se trabajará en la importancia de la investigación de mercados, el análisis del consumidor, la visibilidad en redes sociales y el aprovechamiento de relaciones públicas.

Esta acción de formación está alineada con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026, ya que aporta al fortalecimiento de la economía campesina mediante la diversificación exportadora y la articulación de las regiones con los mercados internacionales. Se considera especializada por su enfoque en herramientas concretas de mercadeo adaptadas al contexto rural y asociativo. Se espera que los participantes desarrollen competencias que les permitan proyectar sus productos a mercados de mayor valor, fomentar la innovación comercial y aprovechar mejor el potencial de sus cultivos dentro de esquemas de cooperación y asociatividad campesina.





Acción de Formación 5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

La acción de formación AF5 está orientada a abordar una de las principales barreras que enfrentan los pequeños campesinos para entrar a mercados internacionales de flores y follajes tropicales exóticos: la falta de conocimientos y herramientas tecnológicas para comercializar sus productos de forma eficiente y garantizar una logística adecuada. El mercado de exportación exige altos estándares en calidad, cantidad y puntualidad, lo cual no puede cumplirse si los productores siguen dependiendo exclusivamente de métodos empíricos y desarticulados. Esta formación busca fortalecer las capacidades de los agricultores campesinos mediante el uso estratégico de tecnologías emergentes aplicadas a la comercialización y las cadenas logísticas.

El diagnóstico revela que los pequeños productores carecen de recursos tecnológicos, financieros y formativos que les permitan integrarse a la cadena exportadora. En ese sentido, la acción de formación contempla temáticas como: tendencias tecnológicas en la agricultura, uso de drones, sensores y monitoreo, blockchain en la trazabilidad, plataformas de comercio electrónico, estrategias de marketing digital, y sostenibilidad logística. También se abordan aspectos legales y regulatorios que deben ser considerados para garantizar una comercialización efectiva. La formación promueve el desarrollo de estrategias colectivas bajo esquemas de asociatividad campesina, entendiendo que el trabajo en red puede facilitar el acceso a servicios logísticos compartidos y a tecnologías más avanzadas.

Los contenidos están diseñados para ser trabajados de forma teórico-práctica durante un campamento de formación presencial de 16 horas. Se incluye el análisis de casos reales, la formulación de propuestas de aplicación tecnológica y logística adaptadas a las condiciones rurales, y el diseño de estrategias de comercialización colaborativas. Esta metodología no solo busca transmitir conocimiento, sino también fomentar la capacidad de formular e implementar soluciones innovadoras contextualizadas.

El objetivo es proporcionar herramientas tecnológicas y logísticas que empoderen a los campesinos para tomar decisiones informadas, organizar mejor sus procesos productivos y articularse con cadenas de valor competitivas. Se espera que al finalizar la acción, los participantes comprendan cómo integrar estas tecnologías en sus modelos de negocio y cómo la asociatividad puede ser una plataforma efectiva para acceder a servicios, financiamiento, formación y mercados especializados. Esta acción de formación se encuentra alineada con

los ejes del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026, particularmente en lo relacionado con la transformación productiva, la diversificación exportadora y la reforma rural integral.





Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación

	ACCIÓN DE FORMACIÓN	BENEFICIARIOS
AF1	**Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales**	166
AF2	**Elaboración y gestión de proyectos agrícolas**	171
AF3	**Planificación del Negocio Agrícola**	151
AF4	**Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas**	155
AF5	**Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas**	158
	TOTAL	801

Acciones de formación ejecutadas

Se ejecutaron por la asociación ASNAFLORES cinco acciones de formación que fueron las siguientes:

AF1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales

AF2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

AF3: Planificación del Negocio Agrícola

AF4: Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas

AF5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

Análisis del cumplimiento de objetivos

AF1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales

La acción de formación AF1 logró cumplir satisfactoriamente su objetivo de dotar a los campesinos de herramientas teóricas y prácticas relacionadas con estándares internacionales de calidad y sanidad. Los contenidos impartidos, centrados en normativas como GlobalGAP, ISO y Rainforest, fueron asimilados progresivamente gracias al enfoque pedagógico adaptado al contexto rural y los niveles de alfabetización de los participantes. La integración de casos prácticos, dinámicas familiares y la presencia de instructores con experiencia en certificaciones internacionales facilitaron la apropiación del conocimiento. El hecho de que los campesinos comprendieran la importancia de la trazabilidad, la documentación y los requisitos de inocuidad representa un avance fundamental hacia la preparación para mercados de exportación. Si bien aún queda camino por recorrer en la implementación práctica de estos estándares, se sentaron bases sólidas para iniciar procesos de certificación colectiva mediante esquemas asociativos.

AF2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

La acción AF2 cumplió de manera destacada su propósito de capacitar a los campesinos en la formulación, estructuración y gestión de proyectos agrícolas. Los participantes desarrollaron habilidades para identificar oportunidades productivas, construir marcos lógicos, elaborar presupuestos y diseñar cronogramas viables. Un logro relevante fue el cambio de mentalidad

observado en muchos asistentes, quienes pasaron de tener una idea general de negocio a visualizar sus cultivos como proyectos estructurados con objetivos, metas y necesidades de inversión claras. La metodología basada en simulaciones de proyectos reales, discusiones grupales y ejercicios de coevaluación permitió fortalecer tanto la comprensión individual como colectiva. Aunque persisten retos como la gestión financiera y el acceso a recursos, los campesinos adquirieron las competencias básicas para presentar sus propuestas a aliados, convocatorias y comercializadoras, y para integrarse en proyectos colectivos de mayor escala.

AF3: Planificación del Negocio Agrícola

La AF3 cumplió con efectividad su objetivo de desarrollar capacidades para la planificación del negocio agrícola, especialmente en función de las temporadas de alta demanda (como San Valentín o el Día de la Madre). A través del diseño de planes de manejo de finca, herramientas de planificación financiera simplificada y esquemas de gestión de riesgos, los campesinos adquirieron herramientas prácticas para anticiparse a la dinámica del mercado floricultor. Una de las fortalezas de esta acción fue su enfoque en la realidad del territorio: se trabajaron planes personalizados y adaptados al entorno agroecológico de cada participante. Además, se fortaleció la comprensión del papel de la planificación colectiva dentro de las asociaciones campesinas, permitiendo articular esfuerzos para satisfacer grandes pedidos. Esta acción sentó las bases para que los productores tomen decisiones más racionales sobre qué, cuándo y cómo producir, con proyección a mercados internacionales.

AF4: Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas

La AF4 cumplió sus objetivos al introducir de manera clara y aplicada los fundamentos del mercadeo moderno, adaptados al contexto campesino. El desarrollo de las 4Ps (Producto, Precio, Plaza y Promoción) fue internalizado por los participantes a través de ejercicios prácticos que los guiaron en la construcción de sus propios planes de mercadeo. La formación no solo permitió entender mejor las dinámicas de consumo, sino que también resaltó la importancia de la investigación de mercado, el uso estratégico de redes sociales y la construcción de propuestas de valor diferenciadas. Se logró un impacto positivo en el reconocimiento de la identidad del producto campesino y la necesidad de visibilizarlo en

mercados especializados. Varios participantes desarrollaron prototipos de estrategias promocionales adaptadas a sus medios disponibles, lo que evidencia una apropiación efectiva del conocimiento y una capacidad creciente para competir en entornos comerciales exigentes.

AF5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

La acción AF5 logró cumplir sus objetivos al introducir y contextualizar tecnologías emergentes aplicables a la comercialización y logística en el sector floricultor. A pesar de las barreras tecnológicas y de conectividad, se logró que los participantes comprendieran el potencial de herramientas como drones, sensores, blockchain, plataformas de e-commerce y logística colaborativa. La estrategia pedagógica —que combinó exposiciones teóricas, ejercicios grupales de simulación y diseño de propuestas asociativas— permitió que los beneficiarios visualizaran cómo la tecnología puede ser usada desde la siembra hasta la entrega final del producto. Aunque se evidenció una brecha digital importante, también surgieron liderazgos jóvenes dispuestos a asumir la apropiación tecnológica como motor de transformación organizativa. Se cumplieron los objetivos de sensibilizar, informar y dotar de herramientas iniciales para que las asociaciones campesinas avancen en procesos de transformación digital progresiva. Se sentaron las bases para futuras acciones de profundización tecnológica y creación de alianzas estratégicas con actores logísticos.

Lugares de ejecución del proyecto (Ciudad/Municipio, Departamento)

Las cinco acciones de formación ejecutadas en el proyecto se impartieron en los siguientes municipios:

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
BOLIVAR	EL CARMEN DE BOLIVAR
NARIÑO	BARBACOAS
MAGDALENA	ARACATACA
LA GUAJIRA	FONSECA
CESAR	VALLEDUPAR
CUNDINAMARCA	FACATATIVÁ

Descripción de la experiencia en el caso de incluir el modelo de aprendizaje formación Campamento

AF1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales:

Durante el campamento de formación se utilizaron herramientas pedagógicas adaptadas al contexto rural, priorizando el enfoque teórico-práctico. Se aplicaron estudios de caso reales, guías impresas con lenguaje sencillo y visual, maquetas de procesos agroindustriales, simulaciones de sistemas de calidad, además de herramientas participativas como cartillas didácticas y ejercicios grupales. La formación incluyó recursos orientados a la promoción de esquemas asociativos, lo cual permitió integrar al grupo familiar y fortalecer el aprendizaje colectivo. Aunque el acceso a TIC fue limitado, se emplearon soportes físicos (manuales, hojas de ruta, matrices de evaluación de riesgos) que facilitaron la apropiación del contenido por parte de campesinos con bajos niveles de escolaridad, incluyendo personas analfabetas.

El capacitador recomendó a las organizaciones campesinas fortalecer los procesos de formación continua, incorporando metodologías inclusivas y adaptadas a contextos de baja escolaridad. Se sugirió trabajar en alianzas con entidades certificadoras y técnicas para facilitar procesos de asesoría y auditoría progresiva, así como promover la creación de grupos de gestión de calidad comunitaria, que hagan seguimiento interno al cumplimiento de estándares. También se enfatizó en la importancia de estructurar proyectos colectivos para la obtención de certificaciones como GlobalGAP o RAINFOREST, buscando apoyo institucional. Finalmente, se recomendó fomentar la educación en sostenibilidad, con enfoque práctico, como eje transversal en todas las iniciativas productivas, y desarrollar estrategias de comunicación interna en las asociaciones para que todos los miembros comprendan y se apropien del camino hacia la exportación.

AF2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas:

En esta acción de formación se emplearon herramientas didácticas que facilitaron la apropiación de conceptos técnicos y administrativos por parte de los campesinos. Se utilizaron plantillas físicas para la estructuración de proyectos, ejemplos de cronogramas, matrices de presupuestos, y hojas de cálculo adaptadas al lenguaje campesino para la evaluación económica y financiera. Se promovieron talleres de simulación de proyectos

agrícolas, en donde los beneficiarios trabajaron en grupos familiares y asociativos para construir sus propios modelos de negocio. También se incluyó material impreso (guías de estudio, mapas de mercado, esquemas visuales de cadena de suministro) para suplir la falta de acceso a tecnologías digitales, y se incorporaron dinámicas participativas, como ejercicios de análisis de casos reales de proyectos exitosos en zonas rurales.

El capacitador recomendó a las organizaciones continuar con espacios de formación progresiva en gestión de proyectos, idealmente acompañados por asesores técnicos que puedan revisar y retroalimentar los planes elaborados por los campesinos. Sugirió además implementar un sistema interno de evaluación y seguimiento de proyectos dentro de las asociaciones, que permita mejorar el desempeño y corregir fallas en tiempo real. También recomendó establecer alianzas estratégicas con entidades de fomento productivo y comercial, así como promover entre los miembros el uso básico de herramientas de planificación financiera. Finalmente, propuso incorporar estos aprendizajes en el quehacer cotidiano de las organizaciones, promoviendo una cultura de la planificación agrícola como eje de la sostenibilidad rural.

AF3: Planificación del Negocio Agrícola:

Durante la acción de formación se utilizaron herramientas pedagógicas como talleres prácticos, guías impresas de planificación agrícola, plantillas simplificadas para construir planes de manejo de finca, simuladores de escenarios financieros y estudios de caso reales adaptados al contexto campesino. Se trabajó con recursos visuales y didácticos adaptados a diferentes niveles de escolaridad, haciendo uso de carteleras, pictogramas, mapas de cultivo, calendarios de siembra y esquemas de flujo del negocio. Además, se promovió el aprendizaje colaborativo mediante el trabajo en grupo con enfoque en esquemas asociativos, y se usaron fichas de seguimiento para construir planes personalizados para cada participante.

El capacitador recomendó fortalecer los procesos de acompañamiento técnico postformación para garantizar la aplicación efectiva de los planes construidos. Sugirió consolidar liderazgos locales dentro de las asociaciones que faciliten la planificación colectiva y la articulación con el mercado. Asimismo, enfatizó la necesidad de adaptar los contenidos a lenguajes sencillos, acompañados de materiales visuales que permitan mayor comprensión en contextos rurales.

También propuso articular esta acción de formación con programas institucionales de financiamiento o asistencia técnica para ampliar el impacto. Finalmente, destacó la importancia de establecer un cronograma de seguimiento y retroalimentación comunitaria para ajustar progresivamente los planes de manejo según la experiencia práctica.

AF4: Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas:

Durante la acción de formación se emplearon herramientas teórico-prácticas como guías impresas, hojas de trabajo para análisis de mercado, formatos de las 4Ps del mercadeo (Producto, Precio, Plaza, Promoción), ejemplos adaptados de planes de mercadeo campesino, simuladores de casos de promoción en redes sociales y ejercicios de segmentación de mercado. También se utilizaron recursos visuales como infografías, pizarras móviles y materiales impresos con lenguaje accesible, considerando los bajos niveles de escolaridad. Se fomentó el trabajo colaborativo para construir planes de mercadeo con enfoque en esquemas de asociatividad campesina, y se desarrollaron talleres prácticos para elaborar estrategias de promoción adecuadas al contexto rural.

El capacitador recomendó continuar el proceso formativo mediante módulos de refuerzo sobre herramientas digitales de promoción, uso básico de redes sociales y plataformas de comercio rural. Sugirió que las asociaciones campesinas definan roles de "voceros comerciales" que lideren la promoción de productos y representen al grupo en espacios de negociación. También enfatizó en la necesidad de vincular a jóvenes del entorno familiar que puedan asumir tareas de comunicación digital. Finalmente, propuso que las organizaciones prioricen alianzas con instituciones que brinden asesoría en imagen, marca rural y acceso a ferias, ya que estos componentes son fundamentales para posicionar sus productos en mercados diferenciados.

AF5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas:

Durante el campamento de formación, los participantes accedieron a recursos como presentaciones visuales sobre tecnologías emergentes (uso de drones, sensores, blockchain), estudios de caso, material didáctico impreso adaptado a los niveles de alfabetización del grupo, ejercicios de simulación de plataformas de e-commerce, y prácticas grupales de diseño de estrategias. Se usaron herramientas de análisis

colaborativo como mapas de cadena de valor y matrices de problemas para identificar cuellos de botella en la logística rural. También se incluyó el uso introductorio de aplicaciones móviles para monitoreo básico y control de inventarios, adaptadas al nivel tecnológico de los participantes.

El capacitador recomendó iniciar con pequeñas pruebas piloto de implementación tecnológica en subgrupos de la asociación, priorizando tecnologías de bajo costo como sensores básicos de humedad y aplicaciones móviles de inventario. Se aconsejó consolidar alianzas con universidades, empresas logísticas y plataformas de e-commerce para fortalecer capacidades y reducir costos. Además, se recomendó crear un comité logístico dentro de cada asociación, compuesto por jóvenes y líderes técnicos, que impulse el aprendizaje continuo y gestione recursos para innovar. Finalmente, se instó a las organizaciones a trabajar por certificaciones colectivas de calidad y sostenibilidad, que pueden ser más accesibles cuando se gestionan en bloque.

Análisis de resultados de aprendizaje proyectados vs. Alcanzados

Acción de Formación 1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales

Durante el desarrollo de esta acción de formación, se logró que los participantes comprendieran los conceptos fundamentales relacionados con los estándares internacionales de calidad, sanidad e inocuidad, especialmente aquellos exigidos en los mercados de exportación de flores y follajes. Aunque algunos campesinos inicialmente desconocían por completo certificaciones como GlobalGAP o Rainforest, al finalizar la formación fueron capaces de identificarlas y reconocer su importancia para el acceso a mercados internacionales. Se evidenció una apropiación básica de los sistemas de gestión de calidad y un avance significativo en la comprensión de prácticas sanitarias que permiten mejorar la trazabilidad y sostenibilidad del cultivo.

Sin embargo, la aplicación autónoma de estas herramientas aún requiere acompañamiento técnico, ya que muchos participantes aún no se sienten seguros implementando por sí mismos protocolos completos. La mayoría logró identificar riesgos sanitarios y plantear medidas preventivas, aunque su implementación sistemática todavía es incipiente. En términos generales, los resultados de aprendizaje alcanzados se acercan bastante a los proyectados, sentando una base sólida para procesos de mejora continua.

Acción de Formación 2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

En esta acción formativa, los participantes lograron avances importantes en su capacidad para estructurar ideas productivas en proyectos agrícolas organizados. Se evidenció que los campesinos adquirieron nociones claras sobre el análisis de mercado, la formulación de objetivos, y la construcción de propuestas técnicas y financieras viables. Aunque no todos los beneficiarios lograron dominar por completo la evaluación económica o los aspectos legales asociados, sí demostraron una comprensión general de los elementos que deben tenerse en cuenta al estructurar un proyecto. Las actividades prácticas y simulaciones permitieron que los asistentes comprendieran cómo monitorear proyectos y cómo integrarse a esquemas asociativos para generar impacto colectivo. En términos de resultados, los aprendizajes alcanzados superaron las expectativas en cuanto a motivación y apropiación del contenido, aunque todavía se requiere reforzar la parte técnica de la evaluación financiera y legal para garantizar la sostenibilidad de los proyectos en el tiempo.

Acción de Formación 3: Planificación del Negocio Agrícola

Los participantes en esta acción de formación lograron comprender de manera clara los fundamentos de la planificación agrícola, así como los elementos esenciales para construir un plan de manejo del negocio agrícola adaptado a sus cultivos y a las exigencias del mercado internacional. Fue evidente que los campesinos lograron visualizar la importancia de planificar con base en ciclos productivos, demanda

estacional y oportunidades de comercialización, especialmente en fechas clave como San Valentín o el Día de la Madre. Muchos asistentes lograron diseñar esquemas de planificación aplicables a sus fincas, incorporando principios de manejo de riesgos y criterios básicos de planificación financiera. Además, mostraron disposición a aplicar estos conocimientos de manera colaborativa, reconociendo que la asociatividad es un camino viable para lograr eficiencia colectiva. Los resultados de aprendizaje alcanzados estuvieron alineados con los objetivos esperados, permitiendo que los beneficiarios visualicen su actividad agrícola desde una perspectiva más empresarial y estratégica.

Acción de Formación 4: Integración Comercial y Mercadeo de Productos Agrícolas

Esta acción permitió que los campesinos adquirieran conocimientos fundamentales en mercadeo, comprendiendo el papel estratégico que juega la comercialización en la competitividad de sus productos. Los participantes lograron identificar las 4Ps del mercadeo y relacionarlas con sus propios cultivos, entendiendo cómo la presentación del producto, la estrategia de precios, la selección del canal de venta y la promoción inciden directamente en el éxito comercial. Además, reconocieron la importancia de conocer al consumidor y realizar investigaciones de mercado, aunque la implementación práctica de estas herramientas requiere más acompañamiento. La mayoría de los asistentes logró elaborar planes básicos de mercadeo y estructurar estrategias promocionales adaptadas a su realidad. Se percibió un interés creciente por mejorar la visibilidad de sus productos y adoptar prácticas comerciales más modernas, con un enfoque colectivo. En conclusión, los aprendizajes alcanzados reflejan una comprensión efectiva del mercadeo agrícola, aunque la experiencia en su aplicación práctica aún está en proceso de fortalecimiento.

Acción de Formación 5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

En esta acción se logró sensibilizar a los campesinos sobre la importancia de incorporar tecnologías emergentes en los procesos de comercialización y logística para competir en mercados internacionales. A pesar de las limitaciones tecnológicas y de conectividad, los participantes mostraron un alto nivel de interés por herramientas como el uso de plataformas digitales, drones, sensores, blockchain para trazabilidad y comercio electrónico. Se presentaron casos reales y ejemplos prácticos que permitieron a los asistentes entender cómo estas tecnologías pueden aplicarse a su contexto. Si bien la apropiación completa de estos conceptos tecnológicos aún es un reto, se evidenció una disposición favorable para adoptar nuevas prácticas y estrategias logísticas más eficientes, especialmente cuando se promueve el trabajo en red mediante esquemas asociativos. Los resultados de aprendizaje alcanzados se alinean con los proyectados, y la acción cumplió su propósito de generar una apertura hacia la transformación digital del campo, aunque requerirá procesos formativos complementarios y acceso a infraestructura para consolidarse plenamente.

INFORME INDICADORES DE IMPACTO DEL PROYECTO E INDICADORES DE SEGUIMIENTO Y RESULTADOS DEL PROYECTO- ASOCIACIÓN NACIONAL AGROPECUARIA DE FLORICULTORES ASNAFLORES

El proyecto con No. De Convenio CO1.PCCNTR. 6914705 de 2024 ASOCIACIÓN NACIONAL AGROPECUARIA DE FLORICULTORES ASNAFLORES tenia como objeto principal: “ Capacitar al pequeño campesino para la aplicación estándares de calidad-sanidad-inocuidad, elaborar y ejecutar proyectos agrícolas, planificar su finca, aplicar técnicas de mercadeo para vender sus productos, y usar tecnologías emergentes en comercialización y logística, con el objetivo de dar soluciones parciales a los problemas que le impiden entrar a la cadena exportadora de cultivos de flores y follajes tropicales exóticos en Colombia“, este objetivo se desarrolló y se ejecutaron por la asociación cinco acciones de formación que fueron las siguientes:

AF1: Estándares de calidad, sanidad e Inocuidad para flores y follajes tropicales

AF2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

AF3:Planificación del negocio agrícola

AF4: Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas

AF5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

El objetivo de este informe es presentar y analizar los indicadores de impacto, seguimiento y resultados del proyecto de formación, con el fin de evaluar la efectividad y el alcance de las acciones de formación implementadas.

1. Número total de campesinas y campesinos beneficiados

Número de Campesinas y Campesinos beneficiados por el Proyecto / Número total de Campesinas y Campesinos afiliados a las organizaciones	x 100	801 / 951	x 100	84%

El proyecto logró beneficiar a **801 campesinas y campesinos**, lo cual representa el **84%** del total de afiliados (951) a las organizaciones campesinas vinculadas. Este indicador evidencia una cobertura amplia y significativa, teniendo en cuenta que los beneficiarios fueron priorizados por su perfil rural, escaso acceso a tecnologías y nivel educativo bajo. La alta participación refleja una respuesta positiva a la pertinencia de las acciones de formación diseñadas, así como una adecuada estrategia de convocatoria y territorialización de las metodologías aplicadas. La inclusión de los núcleos familiares en los procesos de capacitación fortaleció no solo la participación cuantitativa, sino también cualitativa del aprendizaje comunitario.

2. Número de asociaciones campesinas beneficiadas

Número de Organizaciones beneficiadas con el Proyecto / Numero total de Organizaciones afiliadas al conviniente	x 100	5 / 5	x 100	100%

El proyecto impactó directamente a **5 organizaciones campesinas**, equivalente al **100%** de las asociaciones afiliadas al convenio. Estas asociaciones funcionaron como entes

articuladores del proceso formativo, facilitando la logística, convocatoria y adaptación cultural del contenido. A través de ellas, se logró construir una base organizativa sólida, fundamental para la sostenibilidad del conocimiento adquirido y para la posterior aplicación colectiva de las estrategias de planificación, producción, comercialización y uso de tecnologías emergentes. Este indicador refleja una cobertura total, lo cual garantiza que la capacidad institucional de las asociaciones también fue fortalecida.

3. Incremento de la formación

Número de campesinos y campesinas que por primera vez reciben formación especializada	x 100	801	x 100	84%
Número total de campesinos que conforman la asociación u organización		951		

De los 951 campesinos afiliados a las organizaciones, **801 participaron por primera vez en procesos de formación especializada**, alcanzando así un **84% de incremento** en términos de acceso a nuevas habilidades y conocimientos. Este resultado es especialmente relevante en contextos rurales con altos niveles de analfabetismo funcional y limitado acceso a educación técnica. El diseño de campamentos de formación con metodologías teórico-prácticas y casos reales facilitó el aprendizaje en áreas críticas como calidad e inocuidad, planificación agrícola, gestión de proyectos y comercialización, lo que representa una mejora sustantiva en la base de conocimientos de los participantes.

4. Indicador de incremento de gestión – Área Técnica

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • Técnico	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

Este indicador mide la mejora en las capacidades técnicas de los campesinos y campesinas tras recibir formación especializada. En este proyecto, el fortalecimiento técnico se logró a través de la Acción de Formación 1: Estándares de calidad, sanidad e inocuidad para flores y follajes tropicales. Esta acción abordó de manera integral los requerimientos normativos

internacionales, entre ellos GlobalGAP, Rainforest Alliance e ISO, que son indispensables para acceder al mercado de exportación.

Los participantes, en su mayoría sin formación previa en estos estándares, adquirieron competencias clave como la trazabilidad de productos, gestión sanitaria, control de inocuidad y uso de protocolos de manejo agronómico. Además, comprendieron la importancia de la sostenibilidad ambiental y social en los procesos productivos. El enfoque teórico-práctico, junto con la participación de los grupos familiares, permitió un proceso de apropiación efectivo del conocimiento técnico. Como resultado, el 100% de los 801 beneficiarios lograron avances medibles en sus capacidades técnicas, sentando las bases para la mejora continua y la proyección de sus cultivos hacia mercados especializados.

5. Indicador de incremento de gestión – Área Administrativa

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • Administrativa	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

En la dimensión administrativa, se logró un avance sustancial mediante la Acción de Formación 2: Elaboración y gestión de proyectos agrícolas. Esta acción permitió que los campesinos aprendieran a estructurar sus iniciativas productivas bajo criterios técnicos, normativos y de rentabilidad. Se abordaron temas como formulación de proyectos, análisis de viabilidad, estructura presupuestal, cumplimiento de requisitos legales y monitoreo de resultados.

Uno de los impactos más significativos fue el desarrollo de la capacidad para construir proyectos asociativos, lo cual fortalece la economía de escala y la gestión colectiva. Los participantes fueron capacitados para identificar oportunidades de financiamiento, diseñar cronogramas de ejecución y gestionar recursos. Esta formación, adaptada a contextos de baja escolaridad y desarrollada en modalidad campamento, generó un cambio notable en la forma como las asociaciones campesinas planifican, toman decisiones y ejecutan iniciativas de inversión. El 100% de los beneficiarios (801 personas) mostró avances concretos en competencias administrativas aplicadas a su realidad rural.

6. Indicador de incremento de gestión – Área Financiera

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • Financiera	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

La mejora en la gestión financiera fue lograda principalmente a través de la Acción de Formación 3: Planificación del negocio agrícola. Esta formación permitió a los campesinos adquirir habilidades para la gestión económica de sus cultivos, abordando contenidos como costos de producción, planificación financiera, gestión de riesgos y organización del flujo de caja.

Particular énfasis se hizo en la planificación agrícola adaptada a las ventanas comerciales internacionales, como San Valentín y el Día de la Madre, fechas clave para el sector floricultor. Gracias a esta formación, los campesinos aprendieron a identificar pérdidas derivadas de una mala planeación, mejorar sus ingresos netos y cumplir con entregas comerciales programadas. La metodología práctica, con elaboración de planes productivos y simulaciones financieras, facilitó la internalización de estos conceptos. El resultado fue una mejora verificable en la capacidad de análisis financiero y toma de decisiones económicas de la totalidad de los beneficiarios del proyecto (801 personas).

7. Indicador de incremento de gestión – Área TIC

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • TICS	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

El fortalecimiento en el uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se materializó a través de la Acción de Formación 5: Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas. Este componente resultó clave para superar las brechas digitales que históricamente han limitado la inserción de los campesinos en mercados de alto valor.

Durante esta formación, los participantes fueron introducidos a tecnologías como plataformas de comercio electrónico, georreferenciación, monitoreo con drones y sensores, trazabilidad mediante blockchain y herramientas de marketing digital. A pesar de sus condiciones iniciales de baja conectividad y alfabetización digital, los campesinos lograron identificar usos prácticos y contextualizados de las TIC, especialmente en la comunicación con compradores, seguimiento de pedidos y visibilidad comercial. La estrategia metodológica fue altamente participativa, con ejercicios reales que permitieron simular procesos logísticos y de comercialización. Como resultado, el 100% de los beneficiarios fortaleció su capacidad para aplicar TIC en sus procesos agrícolas y comerciales.

8. Indicador de incremento de gestión – Área de Desarrollo Tecnológico

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • Desarrollo tecnológico	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

Este indicador evaluó la capacidad de los campesinos para incorporar tecnología no solo como herramientas digitales, sino como procesos innovadores dentro del ciclo productivo y logístico. A través de la misma Acción de Formación 5, los beneficiarios aprendieron a identificar soluciones tecnológicas adaptadas a sus condiciones rurales.

Se trabajaron aspectos como la automatización básica, monitoreo de variables agroclimáticas, adopción de herramientas de trazabilidad y evaluación de tecnologías sostenibles para logística rural, con énfasis en los beneficios colectivos de la asociatividad tecnológica. La formación incluyó el diseño de prototipos y propuestas viables para ser implementadas en sus unidades productivas. Esta comprensión práctica de la innovación aplicada les permitió visualizar el desarrollo tecnológico no como una barrera, sino como una herramienta transformadora de su modelo productivo y comercial. Como resultado, el 100% de los 801 beneficiarios mostró avances concretos en su comprensión y disposición a aplicar innovaciones tecnológicas.

9. Indicador de incremento de gestión – Área de Habilidades Transversales

Número de campesinos y campesinas beneficiarios de la formación especializada que generaron un impacto en las siguientes áreas de conocimiento: • Habilidades transversales	x 100	801	x 100	100%
Número de beneficiarios totales del Proyecto		801		

Finalmente, el desarrollo de habilidades transversales se promovió de manera intencionada en todas las acciones de formación, pero especialmente en las Acciones 2, 3 y 4, donde se abordaron competencias como liderazgo, trabajo en equipo, comunicación efectiva, resolución de conflictos y pensamiento estratégico.

Estas habilidades son esenciales para la sostenibilidad de cualquier emprendimiento rural, ya que permiten fortalecer el tejido organizativo, mejorar la coordinación en la toma de decisiones y fomentar la cohesión en los procesos de integración comercial. Se implementaron dinámicas grupales, simulaciones de negociación y actividades de liderazgo cooperativo que permitieron a los campesinos mejorar su participación activa en las asociaciones. El enfoque en la asociatividad como herramienta de empoderamiento colectivo fue clave para garantizar que los conocimientos adquiridos se traduzcan en prácticas sostenibles y replicables. Como resultado, el 100% de los beneficiarios evidenció mejoras en al menos una habilidad transversal clave.

Conclusión general

El proyecto no solo logró una cobertura amplia en número de beneficiarios y organizaciones, sino que evidenció resultados cualitativos importantes en el fortalecimiento de capacidades técnicas, administrativas, financieras y tecnológicas. Cada una de las cinco acciones de formación fue diseñada con un enfoque integral y contextualizado, lo que permitió a los campesinos avanzar en su integración comercial, superar barreras estructurales de acceso a mercados y prepararse para la inserción en cadenas globales de valor con criterios de sostenibilidad, calidad e innovación.

Número de modificaciones solicitadas y aprobadas

En el transcurso de la ejecución del proyecto por la asociación ASNAFLORES se solicitaron y aprobaron 11 modificaciones.

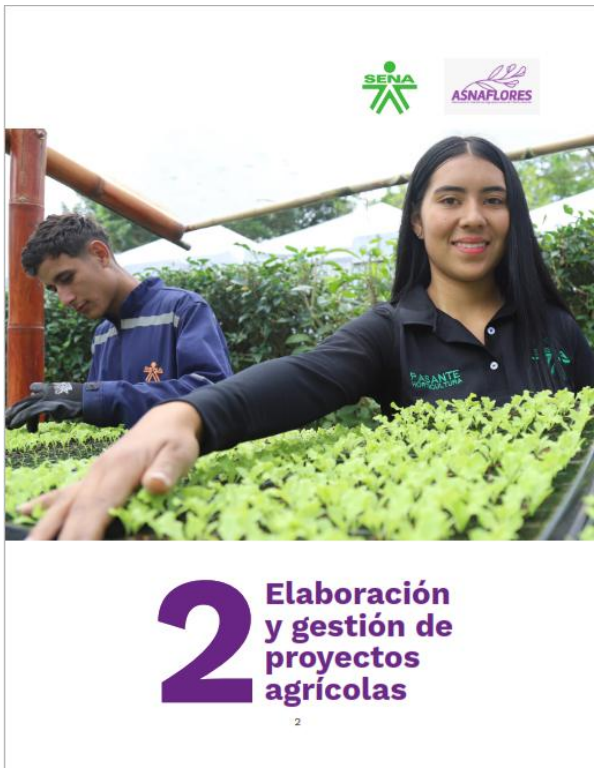
Evidencias del uso de la imagen corporativa

CARTILLAS DE FORMACIÓN

AF1



AF2


SENA
ASNAFLORES
2
Elaboración y gestión de proyectos agrícolas
2

AF3


SENA
ASNAFLORES
3
PLANIFICACIÓN DEL NEGOCIO AGRÍCOLA
2

AF4



AF5



INVITACIONES

ASNAFLORES
Asociación Nacional Agropecuaria de Floricultores





ASNAFLORES
Asociación Nacional Agropecuria de Floricultores





ASNAFLORES
Asociación Nacional Agropecuaria de Floricultores



ASNAFLORES

TE INVITA AL CAMPAMENTO DE FORMACIÓN:

-Estándares de calidad, sanidad e Inocuidad para flores y follajes tropicales.

-Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

-Planificación del negocio agrícola

-Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas

-Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

LUGAR: VALLEDUPAR-CESAR

AÑO 2024

"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".



ASNAFLORES

TE INVITA AL CAMPAMENTO DE FORMACIÓN:

-Estándares de calidad, sanidad e Inocuidad para flores y follajes tropicales.

-Elaboración y gestión de proyectos agrícolas

-Planificación del negocio agrícola

-Integración comercial y mercadeo de productos agrícolas

-Uso de tecnologías emergentes en comercialización y cadenas logísticas

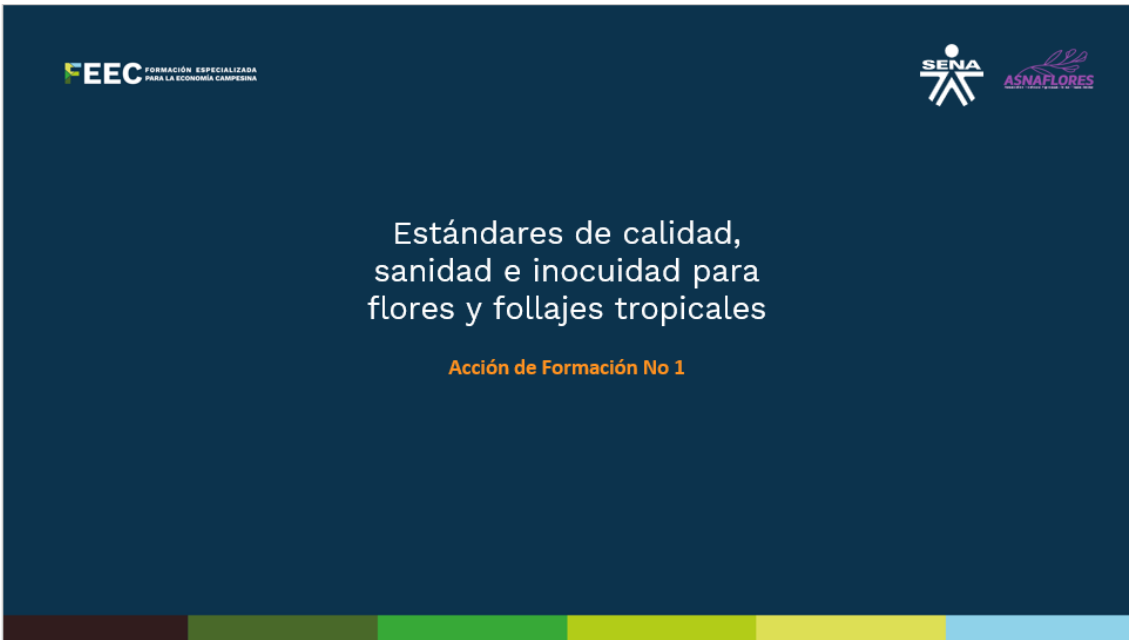
LUGAR: FACATATIVÁ-CUNDINAMARCA

AÑO 2024

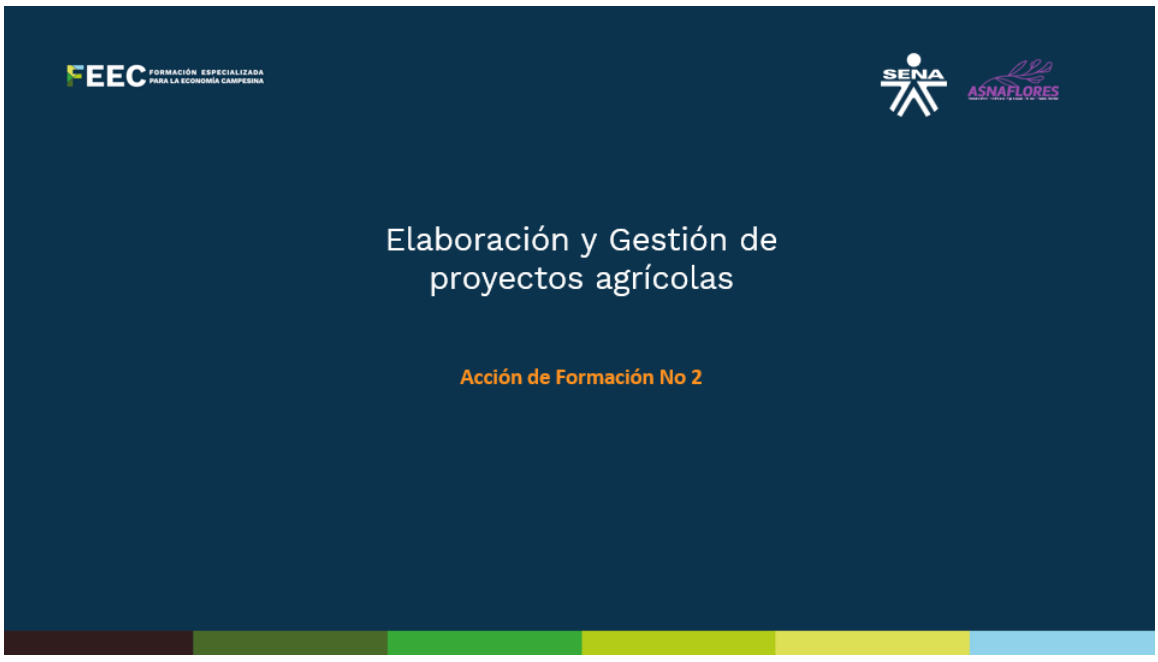
"Las acciones de formación ejecutadas en el marco del Programa de Formación Especializada para La Economía Campesina son gratuitas para las campesinas y campesinos beneficiarios".

DIAPOSITIVAS

AF1



AF2



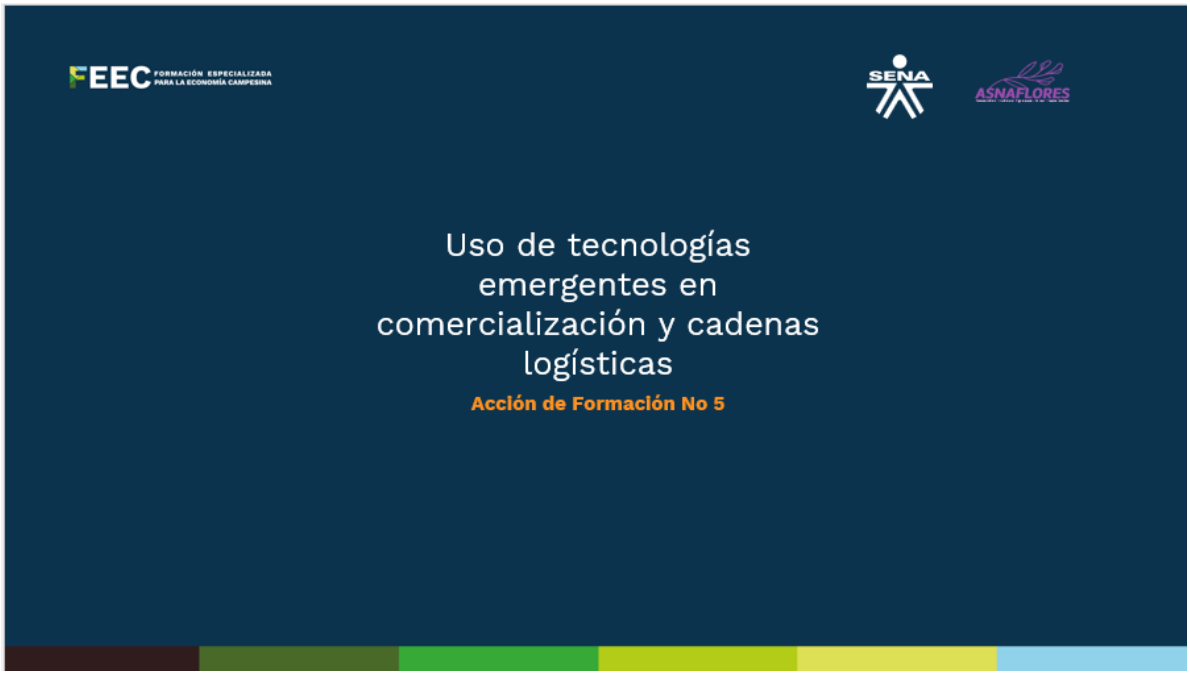
AF3


FEEC FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA ECONOMÍA CAMPESINA
SENA
ASNAFLORES
Planificación del negocio agrícola
Acción de Formación No 3

AF4


FEEC FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA ECONOMÍA CAMPESINA
SENA
ASNAFLORES
Integración comercial y de mercadeo de productos agrícolas
Acción de Formación No 4

AF5



Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología

La transferencia de conocimiento y tecnología se encuentra en proceso de realización según las indicaciones del SENA.