



---

## Informe final Fortalecimiento Empresarial vigencia 2025 - resultados evaluacion convocatoria No. 131 Economia Campesina

---

**Desde** Cristhian Camilo Daza Barrero <ccamilod@sena.edu.co>

**Fecha** Dom 14/12/2025 6:03 PM

**Para** colmena.nativa@gmail.com <colmena.nativa@gmail.com>

 2 archivos adjuntos (340 KB)

07 Informe Final Plan de Acción con Índice de Productividad.pdf; 79603937\_116758\_116758-Informe Evaluacion Conv 131-1C.pdf;

Estimada señora Sandra Largo,

Reciba un cordial saludo.

Por medio del presente, nos permitimos informarle los resultados de las asesorías realizadas a su empresa CORPORACION COLMENA NATIVA, dedicada a la elaboración y comercialización de productos a base de miel de abejas, las cuales estuvieron orientadas al fortalecimiento del área estratégica comercial, con el fin de mejorar su posicionamiento en el mercado y el desempeño comercial.

### **Actividades desarrolladas**

Durante el proceso de asesoría se llevaron a cabo las siguientes actividades:

Análisis del portafolio de productos a base de miel de abejas.

Revisión de los canales de comercialización actuales.

Diagnóstico de la estrategia de precios y propuesta de valor.

Identificación del mercado objetivo y perfil del cliente.

Evaluación de acciones de promoción y comunicación comercial.

Acompañamiento en la definición de estrategias comerciales acordes al tamaño y capacidad de la empresa.

### **Principales conclusiones**

Como resultado del diagnóstico y acompañamiento realizado, se concluye que:

La empresa cuenta con productos de calidad y alto potencial de diferenciación.

Existe una oportunidad de fortalecer la propuesta de valor y su comunicación al cliente.

Los canales comerciales pueden optimizarse para ampliar el alcance del mercado.

Se requiere una mayor planificación de las acciones comerciales para mejorar las ventas y la fidelización de clientes.

### **Recomendaciones**

Con base en los hallazgos obtenidos, se formulan las siguientes recomendaciones:

Definir y documentar una estrategia comercial clara y alineada con los objetivos del negocio.

Fortalecer la marca y el mensaje comercial resaltando los atributos naturales y diferenciales de la miel.

Diversificar y fortalecer los canales de venta (directos y digitales).

Establecer una estrategia de precios coherente con el mercado y los costos.

Implementar acciones de promoción y seguimiento a clientes de manera periódica.

Se informa además, que de acuerdo a su postulación a la convocatoria de Economía Campesina, estamos a la espera de que se emite el informe de priorización el cual define en ultima instancia las empresas que obtendrán recursos de la convocatoria antes mencionada. Adjunto podrá encontrar un archivo que refleja los resultados obtenidos, así como conclusiones y recomendaciones.

### **Cierre**

Agradecemos su disposición y compromiso durante el desarrollo de las asesorías. Quedamos atentos para brindar acompañamiento adicional en la implementación de las estrategias recomendadas.