

Anexo 1.

Informe Final del Trabajo de Campo con la Asociación Mar de Flor

1. Introducción

El presente informe presenta los hallazgos obtenidos durante el trabajo de campo realizado con la Asociación de Mujeres Mar de Flor, ubicada en el municipio de Florida, Valle del Cauca. El objetivo principal de esta intervención fue identificar percepciones, recursos y oportunidades para desarrollar nuevos emprendimientos comunitarios liderados por las mujeres de la asociación. Este análisis se basó en herramientas participativas como encuestas, lluvias de ideas, entrevistas semiestructuradas y el árbol de problemas, proporcionando una visión integral de los retos y oportunidades presentes.

2. Metodología

Se utilizaron diversas herramientas de diagnóstico participativo para captar las realidades y necesidades de las participantes:

- ❖ **Árbol de problemas:** Permitió identificar causas, consecuencias y posibles soluciones a las principales barreras enfrentadas en los emprendimientos.
- ❖ **Lluvia de ideas:** Generó propuestas para definir el público objetivo, canales de distribución y estrategias de comercialización.
- ❖ **Entrevistas semiestructuradas:** Proporcionaron un análisis profundo de las experiencias, motivaciones y aspiraciones de las participantes.

- ❖ **Encuestas:** Recolectaron datos cuantitativos sobre necesidades y capacidades, complementando el análisis cualitativo.

3. Principales hallazgos

3.1 Perfil de las participantes y recursos disponibles

Las integrantes de la Asociación son mujeres diversas en edad, nivel educativo y roles laborales. Aunque muchas son amas de casa o realizan oficios varios, también hay lideresas comunitarias y pequeñas emprendedoras. La diversidad demográfica resalta la necesidad de diseñar capacitaciones adaptadas a diferentes niveles de experiencia.

La asociación cuenta con recursos básicos como una nevera y un horno secador, pero estos no son suficientes para cubrir las demandas del mercado ni optimizar la producción. Asimismo, el manejo de redes sociales se limita a plataformas como WhatsApp y Facebook, lo que evidencia una necesidad de mejorar las capacidades tecnológicas y de marketing digital.

3.2 Problemáticas identificadas

A través del análisis del árbol de problemas y las entrevistas, se identificaron tres áreas críticas:

- ❖ Falta de recursos económicos:
 - Limitaciones para acceder a créditos y financiamiento.
 - Dificultades para adquirir maquinaria y mejorar infraestructura.

- ❖ Bajos niveles de comercialización:
 - Ausencia de un punto de venta físico y medios de transporte para distribuir los productos.
 - Competencia desleal y altos costos de materias primas.
- ❖ Capacitación insuficiente:
 - Carencias en habilidades empresariales, mercadeo y elaboración de proyectos.

3.3 Potencial y oportunidades del mercado

Las participantes identificaron que sus productos artesanales, como yogures y chorizos, tienen buena aceptación en el mercado local debido a su calidad y enfoque natural. También reconocieron oportunidades en la diversificación hacia productos innovadores como alimentos saludables y empaques ecológicos, que son tendencias en crecimiento.

Además, se propusieron nuevos modelos de negocio como servicios de catering y organización de eventos, mostrando su disposición a explorar áreas complementarias.

4. Impacto del emprendimiento en la comunidad

Las participantes destacaron que los emprendimientos no solo les proporcionan ingresos adicionales, sino que también fortalecen su autoestima y sentido de pertenencia. Estos proyectos tienen el potencial de generar empleo, mejorar la economía local y reducir problemas sociales como la pobreza y la deserción escolar.

El trabajo colectivo en la asociación fomenta la solidaridad y el aprendizaje mutuo, lo cual es esencial para superar barreras y alcanzar metas comunes.

5. Recomendaciones

- ❖ Capacitación integral: Diseñar programas de formación en áreas como gestión empresarial, mercadeo digital y optimización de procesos productivos.
- ❖ Fortalecimiento de infraestructura: Gestionar recursos para adquirir maquinaria especializada y acondicionar espacios adecuados para la producción.
- ❖ Estrategias de comercialización: Implementar campañas de marketing digital y participar en ferias locales para aumentar la visibilidad de los productos.
- ❖ Diversificación de productos: Explorar nuevas líneas de negocio como alimentos saludables y servicios relacionados con el catering.
- ❖ Establecimiento de alianzas: Buscar el apoyo de instituciones públicas y privadas para acceder a financiamiento y redes comerciales.
- ❖ Adopción de empaques sostenibles: Implementar empaques ecológicos como factor diferenciador en el mercado.

6. Conclusión

La Asociación de Mujeres Mar de Flor tiene un gran potencial para transformar la realidad económica y social de sus integrantes y la comunidad. Sin embargo, superar las barreras actuales requiere un enfoque estratégico que combine capacitación, financiamiento y



fortalecimiento de redes. Estos emprendimientos representan una oportunidad para empoderar a las mujeres, promover la equidad de género y contribuir al desarrollo sostenible del municipio de Florida, Valle del Cauca.

Anexo.

1. Distribución por rango de edad de las participantes

Rango de edad Número de participantes	
18-28	5
29-40	15
41-55	25
56-66	10

2. Principales problemáticas identificadas

Problema	Frecuencia
Falta de recursos económicos	35
Baja comercialización	25
Capacitación insuficiente	20

3. Oportunidades de mercado identificadas

Oportunidad	Potencial (%)
Productos artesanales	40%
Diversificación hacia alimentos saludables	30%
Empaques ecológicos	20%
Catering y eventos	10%