

Concepción, Santander, 12 de septiembre de 2021.

Señora  
**Diana María Melo Taborda**  
Instructora Técnica  
ADSI - 2374820  
Armenia, Q.

**Asunto:** Entrega de Informe con la evidencia EV01 – Identificación de las Necesidades de Sistema de Información.

Con base en las técnicas aprendidas en el Objeto de Aprendizaje “Técnicas de recolección de Datos”, disponible en el material de estudio, me permito relacionar cada uno de los ítems solicitados:

## **1. Ámbito Empresarial**

- **Reseña Histórica**

La agricultura ha sido practicada desde los inicios de la humanidad. Con la revolución industrial y la creciente necesidad de aumentar la producción de alimentos, la agricultura que hasta hace unos años se utilizaba de manera tradicional, ha sufrido cambios progresivos. El sector agropecuario es uno de los sectores más importantes para Colombia, además de ser la actividad económica más significativa para el medio rural y de las cadenas de producción, “El sector agrícola en Colombia tiene cuarenta (40) millones de hectáreas como potencial agrícola, es decir, esa es frontera agrícola, pero hoy en día apenas tenemos sembradas siete (7) millones de hectáreas”, aseguró al respecto el viceministro de asuntos agropecuarios del Ministerio de Agricultura, Juan Gonzalo Botero.

Actualmente, gracias a los medios de comunicación y la conectividad que permite el internet, se deja en evidencia la preocupación que sufren los pequeños agricultores por el abuso de los intermediarios, provocando que el agricultor reciba ganancias casi nulas por la compra de sus productos provenientes del sector agropecuario. Esto sumado a que, en Colombia más del 70% de los alimentos consumidos son producidos por economías agrícolas familiares o en minifundios, permitiendo conocer el gran tamaño de la problemática. Ante las diferentes acciones realizadas por cuerpos gubernamentales y activistas, aun no se ha dado

la solución que cumpla con la totalidad de las necesidades de los pequeños agricultores.

Esta idea de proyecto me surgió debido a la problemática que como agricultor he tenido, en el municipio de Concepción y la provincia de García Rovira del departamento de Santander, el 70% de la economía esta basada en la agricultura, el proceso de comercialización de la agricultura que lleva años vigente es la siguiente: El agricultor una vez que ha terminado el proceso de producción, no tiene la garantía de comercializar sus productos de manera directa, la mayor parte no encuentra espacios para acceder al consumidor final; lo que conlleva que en ocasiones pierda parcial o totalmente la producción y se encuentre obligado a vender sus productos a precios bajos ya que son entregados a intermediarios. También se da el caso que el producto se pierde por tenerlo almacenado por mucho tiempo.

El mayor problema son los constantes hechos de abuso de buena fe por los intermediarios en contra de los pequeños agricultores, provocando ganancias casi nulas por parte de los agricultores y generando en consecuencia la poca oportunidad de continuar con el negocio del campo y recurrir a otras actividades diferentes al sector agropecuario, en busca de mejores entradas financieras que permitan el sustento de sus familias y una mejor calidad de vida.

Debido a esto me di en la tarea de hacer una profunda investigación de las diferentes alternativas para la comercialización directa de los productos agrícolas entre el consumidor y el agricultor, con el fin de desarrollar una aplicación web y para dispositivos móviles con tecnología Android para el apoyo a las economías de los pequeños agricultores de la provincia de García Rovira.

## **2. Identificación del Problema o Necesidad:**

- Con base a la observación en el área donde vivo (Concepción, Santander), identifico que surge la necesidad de desarrollar una aplicación web y móvil que permita al agricultor comercializar sus productos a clientes potenciales, mediante una comunicación directa sin intermediarios para lograr el aumento de sus ingresos.

En los últimos años hemos presenciado el auge de la revolución tecnológica, abriendo paso a las soluciones informáticas para innovar el mundo, permitiendo mitigar problemáticas a las que diariamente nos encontramos, en consecuencia, ha hecho de la tecnología imprescindible en el día a día de la población. En el agro se debe de incorporar la tecnología, por lo que se debe fomentar el uso de la tecnología en el campo, para que así mismo, el sector agropecuario pueda gozar de los beneficios en esta nueva revolución.

En las últimas décadas han surgido diferentes aplicaciones para el apoyo de la negociación de los productos agrícolas sin intermediación, pero el agro se debe de trabajar de forma sectorizada, ya que se expone a las múltiples variables en el momento de comercializar los productos agrícolas en las diferentes regiones del territorio colombiano, además, también se pueden encontrar aplicaciones que no cumplen con la funcionalidad requerida por los agricultores.

Observando la gravedad del problema de la intermediación en la comercialización de los productos agrícolas para finalmente llegar al consumidor, actualmente en el territorio colombiano, en el mercado se encuentran en promedio siete intermediarios entre el agricultor y el consumidor final, adicionalmente resalta que los agricultores no se remuneraban en un precio justo por su trabajo; esta situación deja en externado la circunstancia que viven los agricultores cada día en la lucha de su supervivencia en el mercado agrícola. Según fuentes como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) describen cifras de 2,7 millones de agricultores en Colombia en donde 725.000 son residentes en el área rural dispersa, por lo cual se llega a afirmar que cerca del 26,7% por ciento han abandonado el trabajo del campo por las pocas garantías que tienen en el mercado, por lo que considera que seguir con esta tendencia aumentaría en su porcentaje en los siguientes años. Dependiendo de la temporada del año y la oferta, los comerciantes fijan los precios de los productos agrícolas, permitiendo en consecuencia un estado de incertidumbre a los agricultores durante la negociación con los intermediarios, acerca si tendrán o no ganancias, pero quienes se resignan ya que el mejor trato es adaptarse a la oferta 10 de aquellos intermediarios en vez de perder sus cosechas, abriendo brecha a los intermediarios de aprovecharse de esta situación sobre los agricultores. De acuerdo con los datos del Ministerio de Agricultura las unidades agrícolas familiares o en minifundios producen cerca del 70% de los vivires que son consumidos en Colombia, en donde los intermediarios negocian en efectivo con los supermercados de las grandes cadenas para resolver la falta de bancarización campesina o aportan el transporte para trasladar los productos agrícolas, cabe resaltar que el 75 % de las zonas rurales en Colombia está a más de cuatro horas de alguna de las 18 ciudades principales del país, lo cual pone en una situación difícil a un pequeño agricultor. En el caso del departamento de Santander, no es ajeno a esta situación, los pequeños agricultores dan a conocer que prefieren dejar sus productos a la entrada de sus fincas y desistir de los intermediarios, esperando que pase un transportista y compre sus productos a cualquier precio. Los intermediarios no agregan valor porque reducen la utilidad de los productos agrícolas a la más mínima. Existen muchos casos de desigualdad para el agricultor, tal es el caso en el sector agropecuario del municipio del Concepción, donde los pequeños agricultores dan a conocer su preocupación por el hecho de recibir ganancias casi nulas de sus productos agrícolas que incorporan en el mercado por medio de los intermediarios, dejando en consecuencia, la poca oportunidad de continuar con el negocio del campo y recurrir a otras actividades diferentes al sector agropecuario, en busca de mejores entradas financieras que permitan el sustento de sus familias y una mejor calidad de vida.

En un seguimiento hecho por el diario “PORTAFOLIO” más de la mitad de los productos perecederos siguen vendiéndose en pequeños expendios de barrio o en las plazas de mercado. Por ejemplo, Antonio Cuéllar es un pequeño productor de plátano y yuca en Quimbaya (Quindío). Para obtener una cosecha de cualquiera de los dos productos debe trabajar durante más de un año. Producir un kilo de plátano le cuesta alrededor de 300 pesos y uno de yuca 200 pesos. Sin embargo, al momento de vender estos alimentos se los pagan a 400 pesos el kilo de plátano y a 250 el de yuca, a precios de la semana pasada. En el primer producto obtiene una ganancia de 100 pesos por kilo, en tanto que en el segundo sólo alcanza un margen de 50 pesos. En Bogotá, los consumidores pagan 1.400 pesos por el kilo de plátano y un precio similar por la yuca, es decir, hasta cinco veces más de lo que recibió el campesino, quien trabajó durante un año y expuso su capital al sol y al agua para luego recoger su cosecha y obtener una utilidad del 10 o el 20 por ciento, cuando máximo. Esta rentabilidad sólo se logra en épocas como la actual en la que los precios de dichos productos están altos debido al invierno y a que no hay temporada de cosecha. Por lo general, la utilidad promedio del agro no supera el 3 o 4 por ciento. Incluso, hay épocas en que se trabaja a pérdida. En el caso de la yuca, los 1.200 pesos que hay de diferencia entre el valor que recibe el agricultor y lo que paga el consumidor no se los gana una sola persona. Una cosecha de yuca sale de la finca y pasa hasta por cinco dueños antes de llegar al consumidor.

### **3. Idea o Solución desde el punto de vista de Sistemas de Información**

Para dar solución al problema identificado, propongo diseñar, desarrollar e implementar una aplicación web y móvil que permita al agricultor de la provincia de García Rovira del departamento de Santander la comercialización de sus productos a clientes potenciales, mediante una comunicación directa sin intermediarios para lograr el aumento de sus ingresos, que efectivamente cumpla con normas de usabilidad y calidad, dando cumplimiento a los requerimientos identificados, además de la información recolectada en la investigación realizada donde se identificaron dichos requerimientos.

De igual manera, el desarrollo de la aplicación web y móvil pretende como primera medida llegar a los pequeños agricultores presentando las ventajas que le permite la herramienta tecnológica, para así mismo optimizar la aplicación de acuerdo con las necesidades específicas del agricultor y cuente con lo necesario para su implementación.

Este proyecto busca proporcionar información que será útil a toda la comunidad del municipio del Concepción para mejorar el conocimiento del alcance de la problemática y el cómo la aplicación web y móvil permitirá la mitigación de esta, siendo la solución informática el único intermediario entre el consumidor y el agricultor

#### 4. Validación de la Solución o Idea

En este ítem anexo el diseño del cuestionario con sus respectivas preguntas y se adjunta al final del documento.

#### 5. Tabulación de la Información

A continuación, anexo el gráfico correspondiente a cada pregunta realizada en el cuestionario, **aplicado a un total 30 de personas** dedicadas a la agricultura en el municipio de Concepción, Santander.

**Concepción, Santander 12 de septiembre de 2021**

## **CUESTIONARIO**

**TEMA:** Análisis De Datos Para El Desarrollo De Un Sistema De Información

**OBJETIVO:** Identificar los Posibles Requerimientos para el Diseño de un Sistema de Información

**RESPONSABLE:** JAES ANDERSON RAMIREZ SIERRA

**CARGO:** Aprendiz SENA – ADSI – Ficha: 2374820

Con la participación del siguiente cuestionario, se pretende diseñar, desarrollar e implementar una aplicación web y móvil que permita al agricultor de la provincia de García Rovira del departamento de Santander la comercialización de sus productos a clientes potenciales, mediante una comunicación directa sin intermediarios para lograr el aumento de sus ingresos, previo a los posibles requerimientos para su desarrollo.

1. **¿Alguna vez se ha sentido insatisfecho a la hora de vender sus productos agrícolas debido al precio?**
  - a. SI
  - b. NO
  
2. **¿Las ventas de sus productos se hacen por solicitud de algún medio tecnológico?**
  - a. SI
  - b. NO
  
3. **¿Cree usted que debido a los intermediarios se generan menos ingresos para los productores?**
  - a. SI
  - b. NO
  
4. **¿Cuál medio tecnológico usa para vender su producto?**
  - a. WhatsApp
  - b. Facebook
  - c. Página Web
  - d. Teléfono
  
5. **¿Utilizaría una página web o aplicación web enfocada en la comercialización directa de los productos agrícolas entre el consumidor y el agricultor?**
  - a. SI
  - b. NO

## GRÁFICOS

**Pregunta 1. ¿Alguna vez se ha sentido insatisfecho a la hora de vender sus productos agrícolas debido al precio?**



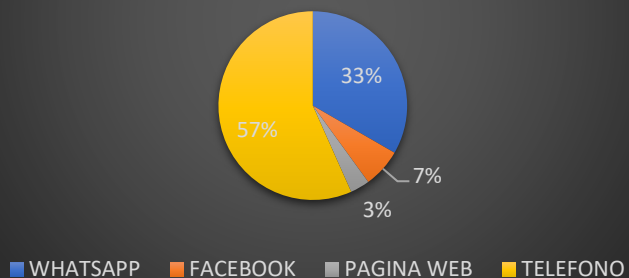
**Pregunta 5. ¿Utilizaría una página web o aplicación web enfocada en la comercialización directa de...**



**Pregunta 5. ¿Utilizaría una página web o aplicación web enfocada en la comercialización directa de...**



**Pregunta 4. ¿Cuál medio tecnológico usa para vender su producto?**



**Pregunta 5. ¿Utilizaría una página web o aplicación web enfocada en la comercialización directa de...**



Atentamente,

Jaes Anderson Ramirez Sierra  
C.C. 1098150644 de Concepción, Santander  
Aprendiz Sena  
ADSI – 2374820