Bogotá D.C., 23 de diciembre de 2024

CUARTO INFORME DE VISITA A LAS ACCIONES DE FORMACIÓN
INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente	ASOCIACIPÓN CAMPESINA PARA EL FOMENTO AGROPECUARIO NACIONAL - ASOCAFAN
Convenio n.°	C01.PCCNTR.6914085 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF3 Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola 2024
Modalidad	Virtual
Grupo	8
Unidad temática	UT5 - Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola
Tipo de evento formativo	CURSO
Lugar de ejecución	Magdalena-Santa Marta
Fecha de visita	04/12/2024
Hora de la visita	8:00 am a 10:00 am
Interventor que realiza la visita	Jhonny Alexander Aguilar Taborda

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría N.º C01.PCCNTR.6836437,** 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 la ASOCIACIÓN CAMPESINA PARA EL FOMENTO AGROPECUARIO NACIONAL – ASOCAFAN, se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Angela Liliana Colmenares Cajamarca
- Identificación: C.C. 52.450.677

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 las acciones de formación:

3. DESARROLLO DE LA VISITA

3.1. Detalles de la acción de formación: La acción de formación visitada es la AF3 "*Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola*" en su unidad temática 5 "*Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola*", la cual se imparte con metodología teórico-práctica.

El evento formativo busca desarrollar los conocimientos y capacidades de los campesinos y campesinas sobre las características y signos distintivos de sus productos, de acuerdo con las particularidades de sus productos y del mercado al que se dirigen, con el fin de aprovecharlas al máximo, mediante el diseño e implementación de técnicas y estrategias de marketing efectivas.

Al revisar el contenido dispuesto en la plataforma y lo impartido en la sesión sincrónica que tuvo lugar con la docente entorno a la temática objeto de la visita, se evidenció en materia de la unidad temática número 5, lo siguiente: importancia de las alianzas y redes de cooperación en el comercio agrícola, identificación de socios estratégicos y colaboradores en la cadena de valor agrícola, diseño y gestión de alianzas y redes de cooperación para productos agrícolas diferenciados, beneficios y desafíos de la cooperación internacional en la diferenciación del mercado agrícola, casos de estudio de colaboración exitosa entre productores, empresas y organizaciones en la diferenciación del mercado agrícola, entre otros.

Así las cosas, se constató que el curso ha sido estructurado en módulos sobre los temas determinados, con la información correspondiente a lo establecido en el proyecto aprobado bajo una metodología teórica y práctica para estimular la adquisición y desarrollo de conocimientos de forma dinámica y flexible.

Teniendo en cuenta que el evento formativo es en modalidad virtual se evidenció que se encuentra definido y disponible para interacción en la plataforma el foro como un espacio de encuentro y enriquecimiento colectivo de experiencias y aprendizaje.

3.2. Beneficiarios: El número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 30, en la visita se encontraron 36 personas matriculadas para la acción de formación y grupo objeto de revisión.

Los beneficiarios se encuentran registrados y asignados a los diferentes grupos de los eventos formativos de forma individual y/o masiva. Los beneficiarios registrados no se encontraron duplicados.

Los beneficiarios son campesinos y campesinas, particularmente trabajadores, productores agrícolas y emprendedores rurales que potencialmente requieren desarrollar sus capacidades para la gestión eficaz de recursos y habilidades financieras que les permitan garantizar la sostenibilidad económica de sus actividades agrícolas y la mejora de su calidad de vida.

3.3. Capacitador o tutor: La docente a cargo de la sesión formativa Angela Liliana Colmenares Cajamarca identificada con cedula No. 52.450.677, la cual fue aprobada por la interventoría y coincide con el registrado en el cronograma del proyecto

3.4. Centro de atención al usuario (CAU)

Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU),el cual se encuentra habilitado y es de fácil acceso para los beneficiarios.

4. VALIDACIÓN DE ASPECTOS VERIFICADOS Y APROBADOS

Aspecto	Validación durante la visita
Uso de imagen institucional del SENA	Se valida el uso de las piezas graficas aprobadas por el SENA, el uso de su la imagen institucional del SENA además de esto se encuentra cargados y disponibles para ser reproducidos el video de bienvenida del SENA y el JINGLE.

Aspecto	Validación durante la visita
	
Gratuidad de la formación:	En cumplimiento de lo establecido en la convocatoria y el convenio la leyenda “Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001-2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios” se evidenció en la página de inicio de la plataforma, al ingresar a la acción de formación objeto de la visita debajo del jingle del PFCE y antes del video de bienvenida del SENA. Adicionalmente, en el material de formación en la contraportada de la cartilla
Material de formación	El material de formación de la AF3 Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola se encuentra disponible para consulta y descarga en la plataforma educativa virtual, conforme fue aprobado por la Interventoría. no se encontraron diferencias entre el material aprobado y el consultado durante la visita.
	
Condiciones del ambiente de formación	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado, se encuentra en el enlace https://aulavirtualasodesing.org/course/view.php?id=697.La plataforma virtual tuvo un desempeño apropiado durante la visita, dado que el ingreso fue rápido y de fácil acceso, esta se encuentra disponible y en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana bajo condiciones apropiadas para el acceso de los beneficiarios, el tiempo de respuesta es corto, la parte grafica se carga de manera ágil y sin ningún inconveniente. Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU), en el margen izquierdo de la pantalla principal.

Aspecto	Validación durante la visita
	El ambiente virtual de aprendizaje es agradable, intuitivo y diseñado a la medida, en él se identificaron herramientas informáticas adicionales que permiten interactuar con el contenido, por ejemplo, videos introducción y desarrollo de la unidad temática, actividades, talleres, evaluaciones. ,

5. SEGUIMIENTO ACADÉMICO

5.1. Sesiones sincrónicas: Durante la visita se verificó que el conviniente almacenó en la plataforma virtual las grabaciones de las siguientes sesiones sincrónicas realizadas por el capacitador:

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	La presentación utilizada por el capacitador como apoyo para impartir la formación abordó los siguientes temas: a) Saludo de bienvenida. b) Explicación de las herramientas básicas de manejo e interacción con la plataforma virtual de aprendizaje. c) Las unidades y contenidos temáticos que serán abordados. d) Los resultados de aprendizaje esperados. e) Las evidencias de aprendizaje. f) Cronograma de aprendizaje: sesiones sincrónicas y entrega de actividades por parte del beneficiario para aprobar la acción de formación.
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	De acuerdo con el cronograma a la fecha de la presente visita han iniciado 1 unidades temáticas, se revisó que en la plataforma se encuentran disponibles para consulta las siguientes grabaciones: AF3 Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola - Fecha: 04/12/2024 – Duración: 120 minutos, durante la sesión transcurrida cabe resaltar que se encontraba direccionada hacia los temas que se encontraban en la propuesta aprobada, dando un espacio a los estudiantes de interacción directa con el docente para la solución de dudas que se podrían presentar durante el desarrollo de la unidad temática numero 5 Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola
Dudas e inquietudes	Las dudas e inquietudes son solucionadas por medio del foro , el cual se encuentra habilitado en la plataforma y es contestado por el docente de manera oportuna.

La Interventoría verificó adicionalmente para cada sesión el reporte de la asistencia correspondiente.

6. HALLAZGOS

No se encontraron hallazgos

7. RECOMENDACIONES

Dar continuidad a las labores de acompañamiento y apoyo a los beneficiarios que se brindan desde la coordinación de los eventos formativos, asegurando que el avance y culminación del diplomado sea satisfactorio y oportuno.

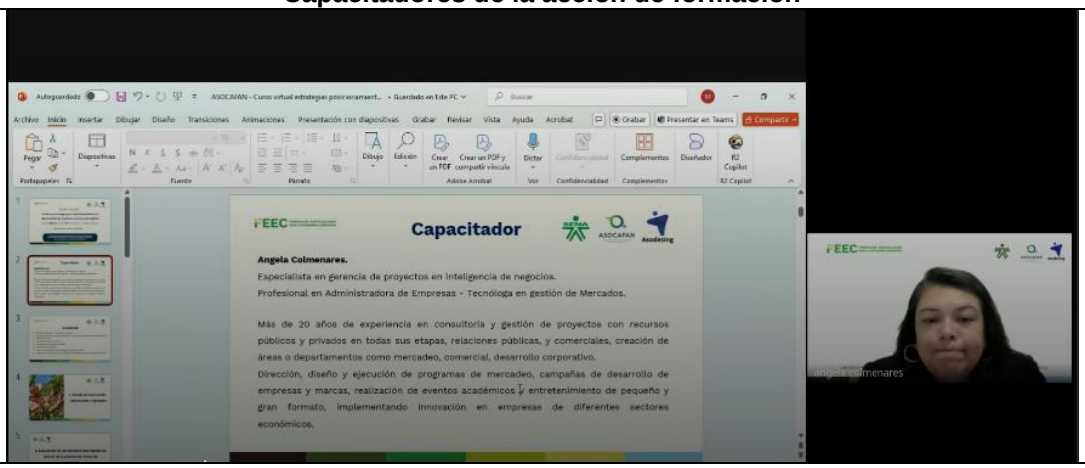
8. CONCLUSIONES

- La capacitación se llevó a cabo a través de la plataforma virtual con un momento sincrónico, de acuerdo a lo programado en el cronograma general detallado.
- La metodología utilizada en la sesión de formación se desarrolló en su componente teórico-práctico.
- La plataforma tuvo un óptimo desempeño en la ejecución de las actividades.
- La plataforma está diseñada de manera práctica y pedagógica de tal forma que los participantes puedan realizar la capacitación de manera eficiente.
- La acción de formación, así como la unidad temática respectiva, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado remitido por el conviniente.

9. REGISTRO VISUAL

A continuación, se detalla el registro visual recolectado durante la visita:

Capacitadores de la acción de formación





Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)



Unidad temática visitada








Beneficios de la cooperación internacional
Las alianzas internacionales permiten que los productos agrícolas diferenciados, como el café o el cacao, accedan a mercados con altos estándares de calidad y puedan cumplir con las regulaciones comerciales más exigentes.
• Cumplimiento de normativas internacionales.
• Mayor competitividad.
• Acceso a nuevos mercados.
SENA
ASOCAFAN
Asodesing


Diseño y gestión de alianzas
Para diseñar alianzas efectivas, es fundamental:
• Definir objetivos comunes.
• Establecer reglas claras de cooperación.
• Mantener una comunicación constante y transparente entre todos los actores.
SENA
ASOCAFAN
Asodesing



Material de formación

Clic para ver material de estudio Unidad 5

En el siguiente Objeto Virtual de Aprendizaje, encontrará todo lo relacionado con el contenido de la unidad 5.

Le invitamos a explorar todo su contenido.

Clic para ver "Infografía" del tema 5

Actividad Interactiva Unidad 5

UNIDAD TEMATICA 5: DESARROLLO DE ALIANZAS Y REDES DE COOPERACIÓN PARA LA DIFERENCIACIÓN EN EL MERCADO AGRICOLA

INTRODUCCIÓN

El **desarrollo de alianzas y redes de cooperación** es una estrategia clave para que les productores agrícolas puedan fortalecer la comercialización de sus productos diferenciados. Estas alianzas permiten acceder a nuevos mercados, compartir conocimientos, reducir costos y aumentar la competitividad. En esta unidad, se explorarán los beneficios de colaborar con socios estratégicos, tanto a nivel local como internacional, y cómo el trabajo en red puede potenciar la visibilidad y el valor agregado de los productos agrícolas en mercados globales.

5.1 Importancia de las alianzas y redes de cooperación en el comercio agrícola

Las alianzas y redes de cooperación son esenciales en el **comercio agrícola**, ya que permiten a les productores pequeños y medianos acceder a recursos, conocimientos y mercados que serían difíciles de alcanzar de manera individual. Estas redes fomentan la colaboración entre distintos actores, como productores, distribuidores, asociaciones y gobiernos, facilitando el intercambio de buenas prácticas, tecnología y financiamiento.

Al cooperar, les productores pueden consolidar sus esfuerzos en la **cadena de valor**, logrando una mayor competitividad y visibilidad de sus productos diferenciados. Las alianzas también permiten reducir costos de producción y transporte, al compartir recursos e infraestructuras. Además, la cooperación fortalece la capacidad de negociación frente a compradores y distribuidores, asegurando mejores condiciones comerciales para les productores rurales.

Por ejemplo, cooperativas agrícolas o asociaciones de productores pueden acceder a mercados internacionales más fácilmente a través de la unión de esfuerzos, aumentando el volumen de productos ofertados y mejorando la calidad y trazabilidad. La cooperación también permite que las

76

2. Beneficios de alianzas estratégicas

- **Acceso a mercados internacionales**: Los socios con experiencia y conexiones en el extranjero ayudan a abrir puertas en mercados con altos requisitos de calidad.
- **Reducción de costos**: Al compartir recursos e infraestructuras, es posible reducir los costos operativos y aumentar la eficiencia.
- **Innovación**: Colaborar con entidades tecnológicas puede permitir la adopción de nuevas herramientas de producción o comercialización que optimicen los procesos agrícolas.

5.3 Diseño y gestión de alianzas y redes de cooperación para productos agrícolas diferenciados

El **diseño y gestión de alianzas y redes de cooperación** son elementos cruciales para potenciar la competitividad y expansión de los productos agrícolas diferenciados. Estas alianzas permiten a les productores beneficiarse de recursos compartidos, como infraestructura, conocimientos técnicos y acceso a mercados globales. El éxito de una red de cooperación depende de la capacidad de planificación estratégica, donde se identifiquen claramente los roles y aportes de cada miembro, asegurando una sinergia efectiva entre todas las partes involucradas.

1. Diseño de alianzas estratégicas

Para diseñar alianzas efectivas, es fundamental que cada socio aporte un valor complementario al objetivo común. Esto implica identificar las fortalezas y debilidades de les productores y seleccionar socios que puedan cubrir esas áreas, ya sea en términos de tecnología, financiamiento, distribución o comercialización. Una planificación clara establece metas, plazos y beneficios mutuos, asegurando que la colaboración sea sostenible y productiva a largo plazo.

Por ejemplo, una alianza con instituciones financieras puede facilitar el acceso a créditos o subvenciones que permitan a les productores invertir en tecnología o certificaciones de calidad. A su vez, una colaboración con distribuidores internacionales puede abrir nuevas oportunidades de

78



mercado, permitiendo que los productos agrícolas diferenciados lleguen a consumidores con mayor poder adquisitivo y más conciencia sobre la sostenibilidad.

2. Gestión y seguimiento de alianzas

La **gestión eficaz** de las alianzas implica un monitoreo continuo de los objetivos establecidos, asegurando que todas las partes cumplan con sus responsabilidades. Las comunicaciones regulares y la transparencia son clave para mantener la confianza entre los socios. Además, se deben establecer mecanismos de resolución de conflictos y procesos de toma de decisiones conjuntos que permitan una gestión ágil y eficiente de la red de cooperación.

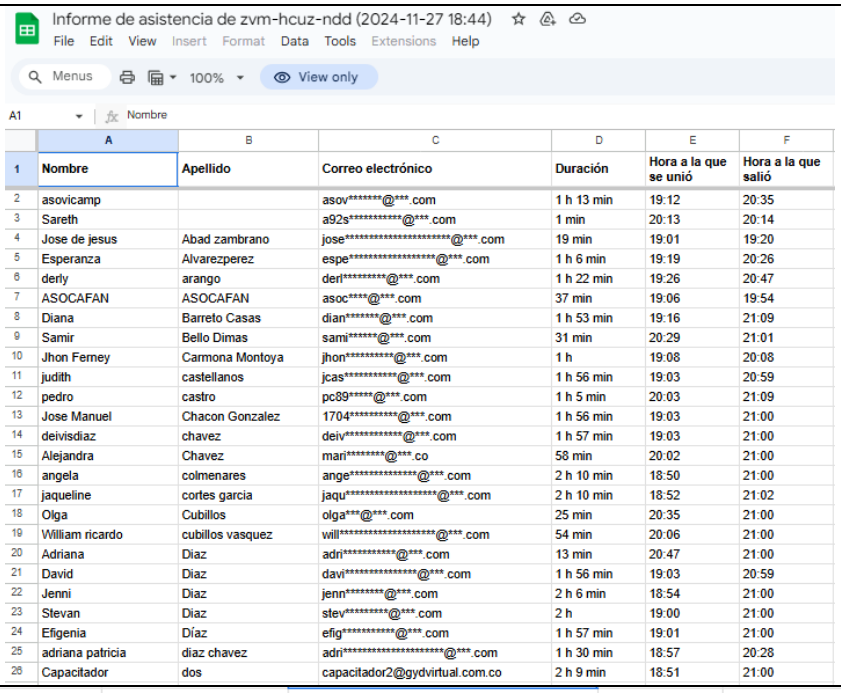
Los contratos o acuerdos formales son necesarios para definir los roles, responsabilidades y los resultados esperados de cada socio. Un buen seguimiento de estos acuerdos permite asegurar que la cooperación sea efectiva y que cada miembro de la alianza reciba los beneficios previstos. Además, estos acuerdos suelen ser fundamentales para obtener **certificaciones internacionales**, ya que permiten demostrar que se cumplen con los estándares globales de producción y distribución.

Ilustración 6 Diagrama de flujo. Cadena de valor agrícola. Angulo, A (2024)



Asistencia a las sesiones sincrónicas

Inicial



Informe de asistencia de zvm-hcuz-ndd (2024-11-27 18:44)

File Edit View Insert Format Data Tools Extensions Help

Menus 100% View only

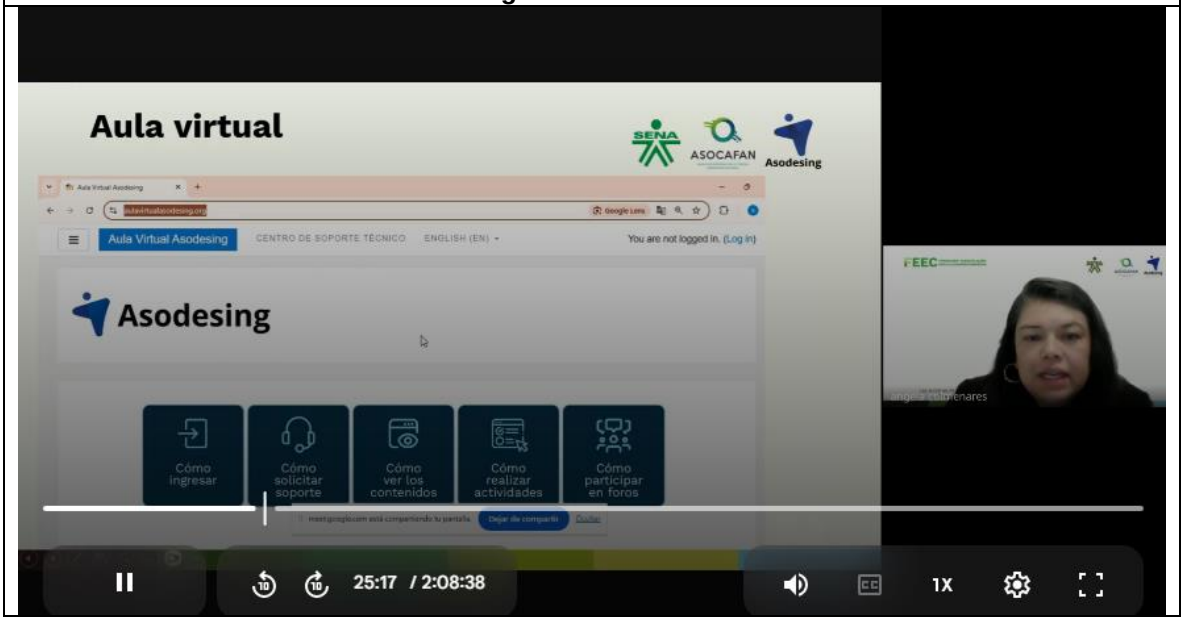
A1 Nombre

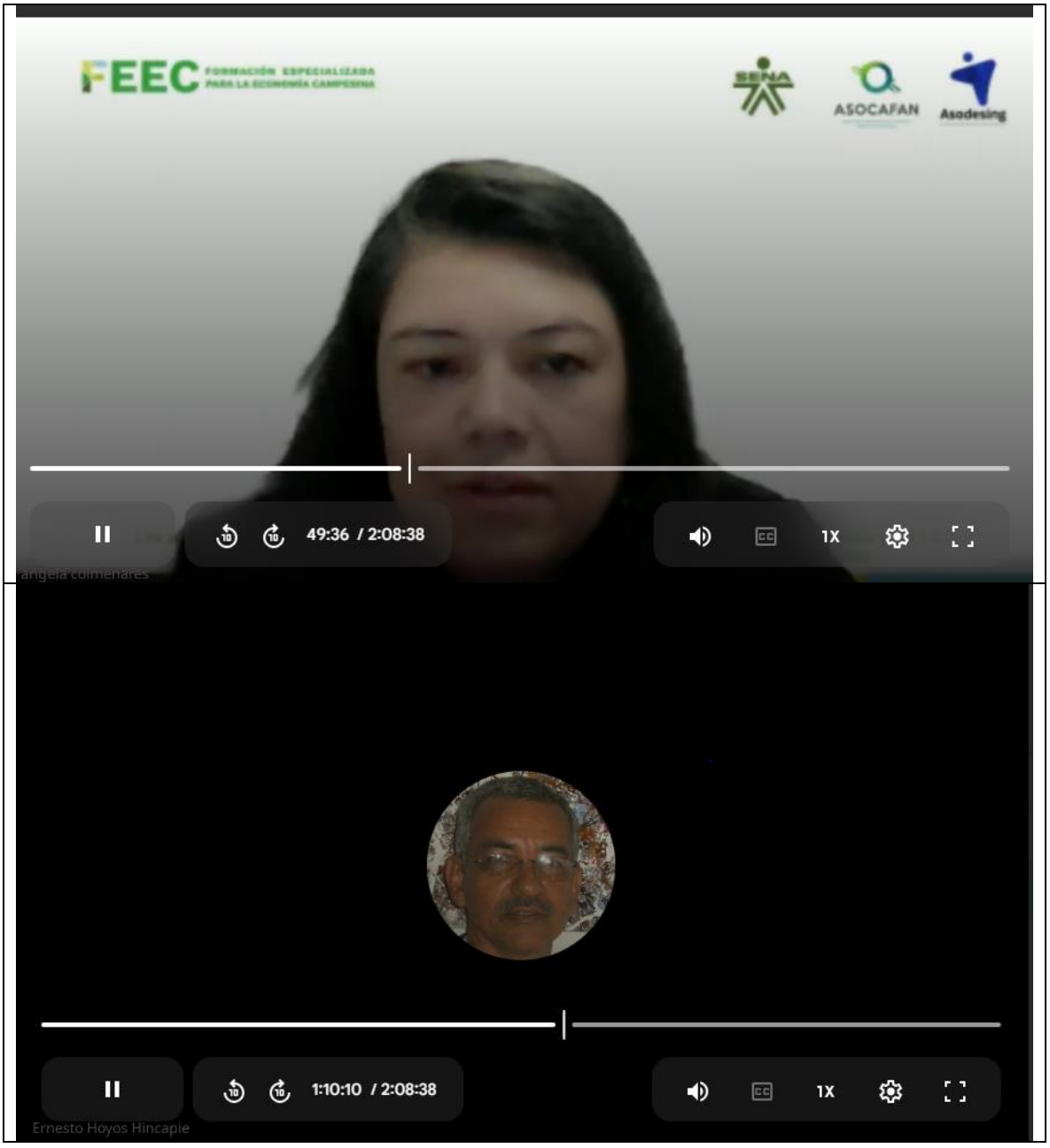
	A	B	C	D	E	F
1	Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración	Hora a la que se unió	Hora a la que salió
2	asovicamp		asov*******@***.com	1 h 13 min	19:12	20:35
3	Sareth		a92s**********@***.com	1 min	20:13	20:14
4	Jose de jesus	Abad zambrano	jose********************@***.com	19 min	19:01	19:20
5	Esperanza	Alvarezperez	espe****************@***.com	1 h 6 min	19:19	20:26
6	derly	arango	derl*********@***.com	1 h 22 min	19:26	20:47
7	ASOCAFAN	ASOCAFAN	asoc****@***.com	37 min	19:06	19:54
8	Diana	Barreto Casas	dian*******@***.com	1 h 53 min	19:16	21:09
9	Samir	Bello Dimas	sami******@***.com	31 min	20:29	21:01
10	Jhon Ferney	Carmona Montoya	jhon**********@***.com	1 h	19:08	20:08
11	judith	castellanos	jcas**********@***.com	1 h 56 min	19:03	20:59
12	pedro	castro	pc89*****@***.com	1 h 5 min	20:03	21:09
13	Jose Manuel	Chacon Gonzalez	1704**********@***.com	1 h 56 min	19:03	21:00
14	deivisdiaz	chavez	deiv**********@***.com	1 h 57 min	19:03	21:00
15	Alejandra	Chavez	mari********@***.co	58 min	20:02	21:00
16	angela	colmenares	ange**************@***.com	2 h 10 min	18:50	21:00
17	jaqueline	cortes garcia	jaqu*****************@***.com	2 h 10 min	18:52	21:02
18	Olga	Cubillos	olga***@***.com	25 min	20:35	21:00
19	William ricardo	cubillos vasquez	will********************@***.com	54 min	20:06	21:00
20	Adriana	Diaz	adri**********@***.com	13 min	20:47	21:00
21	David	Diaz	davi***************@***.com	1 h 56 min	19:03	20:59
22	Jenni	Diaz	jenn********@***.com	2 h 6 min	18:54	21:00
23	Stevan	Diaz	stev*********@***.com	2 h	19:00	21:00
24	Efigenia	Díaz	efig**********@***.com	1 h 57 min	19:01	21:00
25	adriana patricia	diaz chavez	adri*********************@***.com	1 h 30 min	18:57	20:28
26	Capacitador	dos	capacitador2@gydvirtual.com.co	2 h 9 min	18:51	21:00

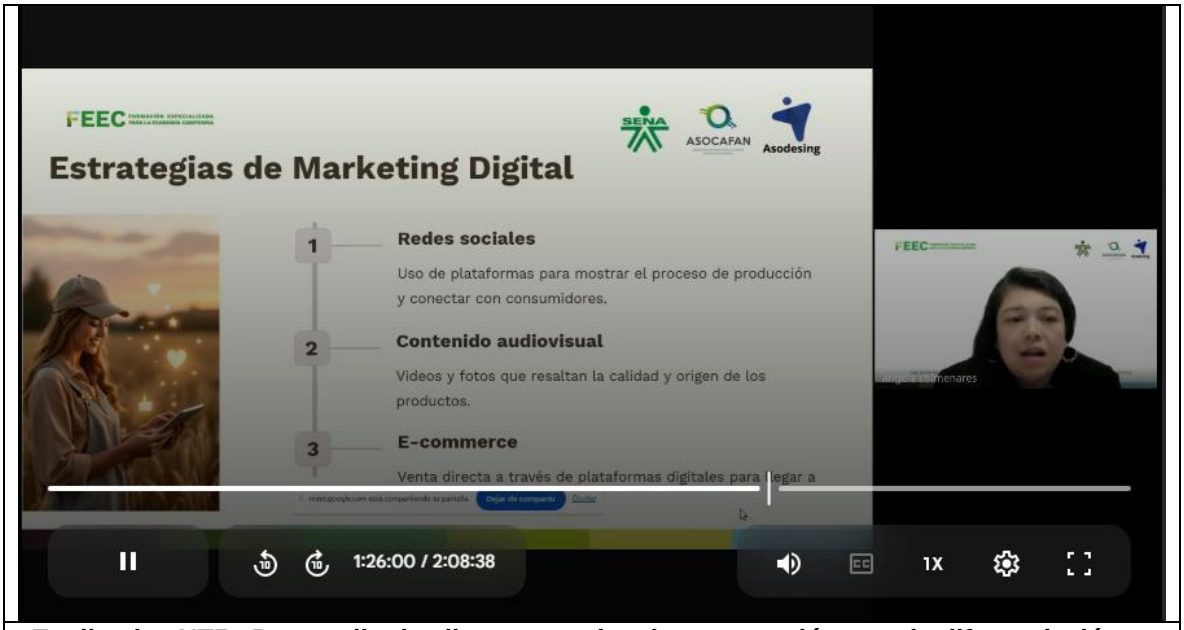
27	Diego León	García Galeano	dieg************@***.com	2 h 4 min	18:55	20:59
28	Ana	Gonzalez	anag********@***.com	15 min	18:59	19:52
29	Juan	González	dima*****@***.com	49 min	18:58	19:47
30	Juan Esteban	González galvis	juan**********************@***.com	1 h 7 min	19:52	21:00
31	CELIDETH	GONZALEZ ORTIZ	celi***@***.com	1 h 6 min	19:54	21:00
32	Gustavo	Hernandez	gust********************@***.com	55 min	18:59	19:54
33	Gustavo	Hernandez	gh75*****@***.com	1 h 46 min	19:10	21:00
34	Ernesto	Hoyos Hincapie	erne******@***.com	1 h 45 min	19:15	21:00
35	Leo	Kandela	leok********@***.com	2 h 3 min	18:56	20:59
36	Esteban	Lopez	lope************@***.com	1 h 38 min	19:22	21:00
37	Nelly	Martínez Sánchez	nell******@***.com	1 h 52 min	19:10	21:06
38	Viviana	Melo	sviv*************@***.com	1 h 6 min	19:54	21:00
39	Jean Carlos	Mercado Berrio	jean********************@***.com	7 min	19:37	19:44
40	Luis	Morris	luis*********@***.com	1 h 58 min	19:01	21:00
41	Sandra	Narvaez	narv************@***.com	1 h 54 min	19:06	21:00
42	Barranquillera	neta	tous********@***.com	2 h 4 min	18:56	21:00
43	Aladino	Ortiz	alad*********@***.com	2 h 27 min	18:59	21:26
44	Maria Enith	Ospina	mari********@***.com	1 h 19 min	19:49	21:07
45	Octavio	Pacheco	octa******************@***.com	2 h 7 min	18:52	20:59
46	Maribel	Parra	parr*********@***.com	1 h 56 min	18:49	20:59
47	Luis	Parrado	luis**********@***.com	37 min	20:24	21:01
48	Tania	Ramos	tani*******@***.com	8 min	19:31	19:39
49	yanitza	Rico	yani*******@***.com	1 min	19:26	19:27

50	Leidy Maryori	Ríos Porras	leid*********@***.com	1 h 25 min	19:16	20:41
51	Héctor julio	Santana Ramírez	hect*********@***.com	1 h 54 min	19:06	21:00
52	Esneider	serrano	serr*********@***.com	1 h 41 min	19:19	21:00
53	Denis	Silva	deni*********@***.com	42 min	20:18	21:00
54	Carmen tulia	Tamayo ramirez	carm*********@***.com	1 h 8 min	19:11	21:03
55	sebastian	v	seba*********@***.com	45 min	18:56	19:40
56	Yolemis	Vargas	yole*********@***.com	1 h 57 min	19:02	21:00
57	santiago	vega cortez	sant*********@***.com	11 min	18:59	19:11
58	Ailen Tatiana	Villadiegos Mejia	vill*********@***.com	1 h 22 min	19:38	20:59
59	Angelica	Villalba	ange*********@***.com	2 h 4 min	18:56	21:00
60	Sofia	Villalba	vill*********@***.com	2 h 1 min	18:56	20:59
61	Servilia Esther	Wedefor Arias	serv*********@***.com	1 h 59 min	19:02	21:01
62	Angely			23 min	19:37	20:00
63	Diana Guerrero			8 min	19:53	20:00
64	Duque rozo luisa fernanda			2 h 21 min	18:53	21:14
65	EMIRA VEGA			1 h 56 min	19:04	21:00
66	joha			9 min	19:52	20:00
67	luis f			8 min	19:52	20:00
68	luz angela			1 h 41 min	19:18	21:00
69	MARIA ANGELICA			25 min	19:36	20:00
70	Nelly Sanchez			1 h 10 min	19:03	20:12

Explicativa UT5 - Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola - Fecha: 04/12/ 2024




FEEC
FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA ECONOMÍA CAMPESINA
SENA
ASOCAFAN
Asodesing
49:36 / 2:08:38
1X
Angela Colmenares
1:10:10 / 2:08:38
1X
Ernesto Hoyos Hincapie



Explicativa UT5 - Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola - Fecha: 04/12/ 2024

```
00:12:55.220,00:12:58.220
Servilia Esther Wedefor Arias: Buenas noches desde Santa Marta Magdalena Colombia, un especial saludo

00:13:07.567,00:13:10.567
judith castellanos: Buenas noches
Alfonso Galvis conectado con el usuario jcastellanoscmt@gmail.com

00:13:50.889,00:13:53.889
Servilia Esther Wedefor Arias: Oí algo de voz entrevortada

00:13:57.580,00:14:00.580
Efigenia Díaz: Hola buenas noches

00:14:55.064,00:14:58.064
Leo Kandela: Buenas noches me conecto desde Pto López Meta Colombia saludos a todos Dios les bendiga

00:17:06.131,00:17:09.131
Duque rozo luisa fernanda: buenas noches

00:20:35.405,00:20:38.405
EMIRA VEGA: BUENAS NOCHES, ES MI PRIMERA CLASE.  ESTE FIN DE SEMANA REALIZARÉ LAS ACTIVIDADES DIOS MEDIANTE.

00:23:54.883,00:23:57.883
asovicamp: buenas noches para todos
```

00:12:55.220,00:12:58.220
Servilia Esther Wedefor Arias: Buenas noches desde Santa Marta Magdalena Colombia, un especial saludo

00:13:07.567,00:13:10.567
judith castellanos: Buenas noches
Alfonso Galvis conectado con el usuario jcastellanoscmt@gmail.com

00:13:50.889,00:13:53.889
Servilia Esther Wedefor Arias: Oí algo de voz entrevortada

00:13:57.580,00:14:00.580
Efigenia Díaz: Hola buenas noches

00:14:55.064,00:14:58.064
Leo Kandela: Buenas noches me conecto desde Pto López Meta Colombia saludos a todos Dios les bendiga

00:17:06.131,00:17:09.131
Duque rozo luisa fernanda: buenas noches

00:20:35.405,00:20:38.405
EMIRA VEGA: BUENAS NOCHES, ES MI PRIMERA CLASE. ESTE FIN DE SEMANA REALIZARÉ LAS ACTIVIDADES DIOS MEDIANTE.

00:23:54.883,00:23:57.883
asovicamp: buenas noches para todos

00:25:52.816,00:25:55.816
jaqueline cortes garcia: Buenas noches

00:26:48.584,00:26:51.584
Diana Barreto Casas: María Angelica Barreto

00:26:55.197,00:26:58.197
Diana Barreto Casas: Buenas noches

00:27:38.570,00:27:41.570
Diana Barreto Casas: Nancy Nieto Perez

00:27:43.328,00:27:46.328
Ernesto Hoyos Hincapie: Buenas noches para todos

00:27:50.664,00:27:53.664
Diana Barreto Casas: Buenas noches a todos

00:28:57.247,00:29:00.247
Gustavo Hernandez: No profe

00:29:39.512,00:29:42.512
Esperanza Alvarezperez: Hola buenas tardes

00:34:31.168,00:34:34.168
Leidy Maryori Ríos Porras: Hola, Soy Jhon Ferney Carmona, estoy inscripto en el curso pero aun no estoy en el grupo de whatsapp, por favor me agregan mi numero es 3113569514 y por favor me envían el link de la plataforma para poder ingresar al curso en la plataforma mi correo es jhonf.carmonam@gmail.com

00:34:45.464,00:34:48.464
Esneider serrano: Esneider serrano
3104011424

00:35:43.764,00:35:46.764
Sofia Villalba: yo ingrese con el correo de mi hija sofia villalba me presento soy sandra milena pacheco torres

00:36:30.880,00:36:33.880
Jose Manuel Chacon Gonzalez: Favor de agregarme al grupo de WhatsApp gracias y regalarme el nombre dela páginana he entrado en este momentoe es imposible anotarlo

00:45:18.866,00:45:21.866
angela colmenares: Link de acceso: https://aulavirtualasodesing.org/

00:45:58.150,00:46:01.150
Gustavo Hernandez: Buenas noches en mi caso. Yo no he podido ingresar a la plataforma del Aula virtual. Cuando ingreso mis datos me sale Datos erróneos.

00:50:03.424,00:50:06.424
EMIRA VEGA: NO SRA

Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

AF3 - Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola G8

Participantes

No se aplicaron filtros

Buscar palabra clave o seu

Nombre Todo A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
Apellido(s) Todo A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

1 2 »

Seleccionar	Nombre / Apellido(s)	Dirección de correo	Roles	Grupos	Último acceso al curso
	ALADINO ORTIZ CESPEDES	ALADINOORTIZ1@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días
	ALFONSO GALVIS LOPEZ	ALFONSOGALVISLOPEZ@HOTMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 12 horas
	AMILCAR LEONCIO CANDELA QUITIAM	LEOKANDELA81@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días 9 horas
	ANGELA LILIANA COLMENARES CAJAMARCA	ANGELACOLMENARESV@GMAIL.COM	Profesor	No hay grupos	9 días 9 horas
	AYDE IBARRA AREVALO	AYDEIBARRA073@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
	DAVID DIAZ LOPEZ	DAVIDDIAZLOPEZ.1970@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	12 días 8 horas
	EDSON ALEXANDER NEIRA ARCILA	ALEXNEIRA8809@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	4 días 3 horas

CALENDARIO

◄ diciembre 2024 ►

Dom Lun Mar Mie Jue Vie Sab

1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23 24 25 26 27 28 29
30 31

Ocultar eventos de sitio
Ocultar eventos de categoría
Ocultar eventos de curso
Ocultar eventos de grupo
Ocultar eventos de usuario

DESCRIPCIÓN

Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la

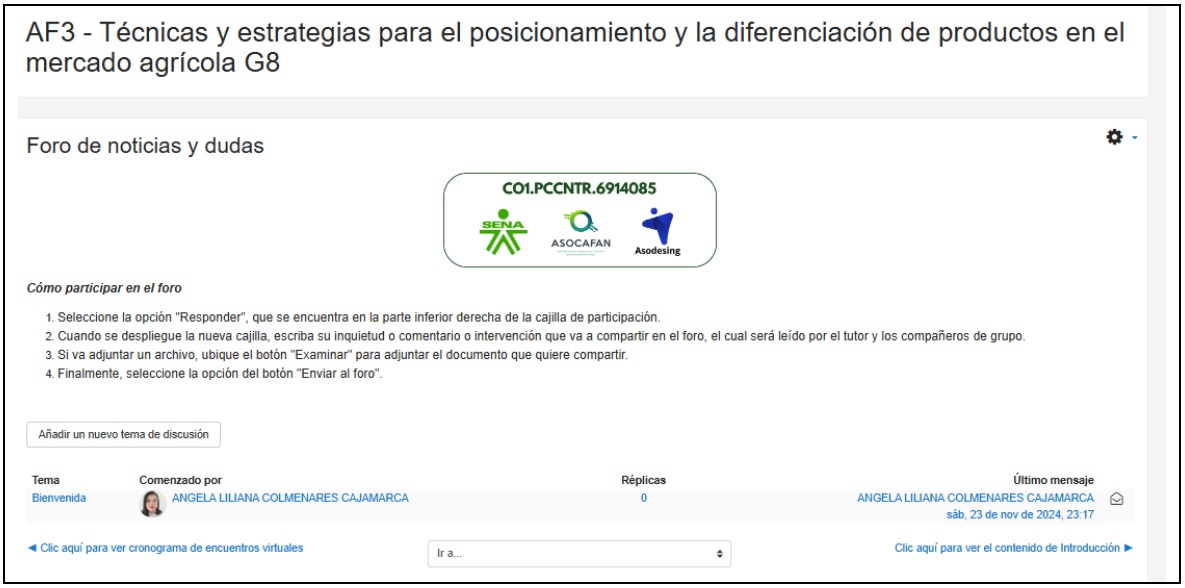
EFIGENIA DIAZ LOPEZ	EFIGENIADIAZ940@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	10 días 4 horas
ESTEBAN DIAZ HERRERA	STEBANDIAZ312@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días 23 horas
GUSTAVO HERNANDEZ HERNANDEZ	GH7502653@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	9 días 8 horas
HECTOR JULIO SANTANA RAMIREZ	HECTORJULIOSANTANARAMIREZ@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días
INGRID XIOMARA GARCIA TRIANA	XIOMARA.GARCIA.M@OUTLOOK.COM	Estudiante	No hay grupos	3 días 22 horas
JEIMY DAYANNA ARANGO DIAZ	JEIMMYARANGO45@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	10 días 4 horas
JENNI ANDREA DIAZ CHAVEZ	JENNIDIAZ735@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	13 días 1 hora
JOSE REINALDO BERNAL ROLDAN	BERNAL26168@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 4 horas
LEIDY PAOLA RAMIREZ FORERO	FAMERICA13@OUTLOOK.COM	Estudiante	No hay grupos	4 días 3 horas
LILIANA PEREZ AVENDAÑO	LILIANA.P0625@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
LINA VICTORIA GARCIA TRIANA	LIVI.9528@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	3 días 22 horas
LUIS ALFONSO PARRADO MUÑOZ	LUISPARRADO337@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	5 días
LUIS GUILLERMO PEREZ SANCHEZ	MEMOPEREZ0222@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	3 días 21 horas
LUISA FERNANDA DUQUE ROZO	LUISADUQUEROZO@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 5 horas
LUZ ANGELA BELLO HERNANDEZ	LANGELA.B@HOTMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días 23 horas
MARIA ALEJANDRA DIAZ CHAVEZ	MARIA.DIAZCH@CAMPUSUCC.EDU.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días 23 horas
MARIBEL PARRA BROCHERO	PARRAMARI0190@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	9 días 4 horas
NELLY MARINA MARTINEZ SANCHEZ	NELLYMARINAM@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
OCTAVIO PACHECO PARRA	OCTAVIOPACHECOPARRA71@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	7 días 11 horas
OMAR ALBERTO VALDERRAMA HOME	OMARALBERTOVALDERRAMAHOME@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días
OSIRIS GONZALO GUTIERREZ BUITRAGO	2417GUTIOSIRIS@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 4 horas
RAFAEL RICARDO MUÑOZ MARTINEZ	RAFAELRICARDORAMA@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
RICHARD FABIAN VALENCIA YASNO	RICHARDVALENCIA35@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 8 horas
SANDRA NARVAEZ GORDILLO	NARVAEZSANDRA438@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 1 hora
SANTIAGO VEGA CORTES	SANTIAGOVEGACORTEZ@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	4 días 3 horas
SEGUNDO LAUREANO MUÑOZ LUNA	SLAUREANOMUNOZ@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
SERVILIA ESTHER WEDEFOR ARIAS	SERVILIAWEDEFOR@YAHOO.ES	Estudiante	No hay grupos	4 días 2 horas
VIVIANA ALVAREZ PEREZ	ESPERANZAALVAREZPEREZ7@GAMIL.COM	Estudiante	No hay grupos	6 días 5 horas
YOLANDA TRIANA VARELA	YOLANDATRIANA2@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	8 días 1 hora
YULY ANDREA MUÑOZ MARTINEZ	JULIETA78@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca

Progreso académico de los beneficiarios

VIVIANA ALVAREZ PEREZ	ESPERANZAALVAREZPEREZ7@GAMIL.COM	9.00	5.00	10.00
JEIMY DAYANNA ARANGO DIAZ	JEIMMYARANGO45@GMAIL.COM	1.00	4.00	10.00
LUZ ANGELA BELLO HERNANDEZ	LANGELA.B@HOTMAIL.COM	8.00	1.00	10.00
JOSE REINALDO BERNAL ROLDAN	BERNAL26168@GMAIL.COM	7.00	2.00	10.00
AMILCAR LEONCIO CANDELA QUITIAM	LEOKANDELA81@GMAIL.COM	10.00	4.00	8.00
JENNI ANDREA DIAZ CHAVEZ	JENNIDIAZ735@GMAIL.COM	10.00	2.00	9.00
MARIA ALEJANDRA DIAZ CHAVEZ	MARIA.DIAZCH@CAMPUSUCC.EDU.COM	5.00	6.00	8.00
ESTEBAN DIAZ HERRERA	STEBANDIAZ312@GMAIL.COM	6.00	3.00	9.00
DAVID DIAZ LOPEZ	DAVIDDIAZLOPEZ.1970@GMAIL.COM	3.00	5.00	8.00
EFIGENIA DIAZ LOPEZ	EFIGENIADIAZ940@GMAIL.COM	6.00	2.00	7.00
LUISA FERNANDA DUQUE ROZO	LUISADUQUEROZO@GMAIL.COM	8.00	1.00	8.00
ALFONSO GALVIS LOPEZ	ALFONSOGALVISLOPEZ@HOTMAIL.COM	10.00	4.00	8.00
INGRID XIOMARA GARCIA TRIANA	XIOMARA.GARCIA.M@OUTLOOK.COM	8.00	2.00	7.00
LINA VICTORIA GARCIA TRIANA	LIVI.9528@GMAIL.COM	9.00	5.00	8.00
OSIRIS GONZALO GUTIERREZ BUITRAGO	2417GUTIOSIRIS@GMAIL.COM	5.00	2.00	10.00
GUSTAVO HERNANDEZ HERNANDEZ	GH7502653@GMAIL.COM	8.00	6.00	10.00
AYDE IBARRA AREVALO	AYDEIBARRA073@GMAIL.COM	4.00	3.00	10.00
NELLY MARINA MARTINEZ SANCHEZ	NELLYMARINAM@GMAIL.COM	7.00	3.00	9.00
SEGUNDO LAUREANO MUÑOZ LUNA	SLAUREANOMUNOZ@GMAIL.COM	8.00	4.00	8.00
RAFAEL RICARDO MUÑOZ MARTINEZ	RAFAELRICARDORAMA@GMAIL.COM	5.00	5.00	7.00
YULY ANDREA MUÑOZ MARTINEZ	JULIETA78@GMAIL.COM	4.00	1.00	8.00
SANDRA NARVAEZ GORDILLO	NARVAEZSANDRA438@GMAIL.COM	6.00	4.00	9.00

EDSON ALEXANDER NEIRA ARCILA	ALEXNEIRA8809@GMAIL.COM	7.00	2.00	
ALADINO ORTIZ CESPEDES	ALADINOORTIZ1@GMAIL.COM	10.00	5.00	
OCTAVIO PACHECO PARRA	OCTAVIOPACHECOPARRA71@GMAIL.COM	6.00	6.00	
MARIBEL PARRA BROCHERO	PARRAMARI0190@GMAIL.COM	8.00	2.00	
LUIS ALFONSO PARRADO MUÑOZ	LUISPARRADO337@GMAIL.COM	8.00	1.00	
LILIANA PEREZ AVENDAÑO	LILIANA.P0625@GMAIL.COM	9.00	4.00	
LUIS GUILLERMO PEREZ SANCHEZ	MEMOPEREZ0222@GMAIL.COM	5.00	5.00	
LEIDY PAOLA RAMIREZ FORERO	FAMERICA13@OUTLOOK.COM	4.00	2.00	
HECTOR JULIO SANTANA RAMIREZ	HECTORJULIOSANTANARAMIREZ@GMAIL.COM	6.00	1.00	
YOLANDA TRIANA VARELA	YOLANDATRIANA2@GMAIL.COM	7.00	4.00	
OMAR ALBERTO VALDERRAMA HOME	OMARALBERTOVALDERRAMAHOME@GMAIL.COM	5.00	2.00	
RICHARD FABIAN VALENCIA YASNO	RICHARDVALENCIA35@GMAIL.COM	10.00	5.00	10.00
SANTIAGO VEGA CORTES	SANTIAGOVEGACORTEZ@GMAIL.COM	-	-	-
SERVILIA ESTHER WEDEFOR ARIAS	SERVILIAWEDEFOR@YAHOO.ES	10.00	-	-

Interacciones capacitador y beneficiarios



10. CONCEPTO ACÁDEMICO

En esta plataforma virtual, cabe resaltar de manera positiva la organización y presentación de los contenidos y el diseño de las actividades pedagógicas para los beneficiarios y la Acción de Formación AF3 – "*Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola*".

Por otra parte, los beneficiarios tienen la posibilidad de participar del análisis de la información general y especifica prevista en el proyecto, con el acompañamiento y asesoramiento de la docente, quien de forma eficaz, dispuesta y con material concreto, define tareas para abordar los tópicos de la UT5 – "*Desarrollo de alianzas y redes de cooperación para la diferenciación en el mercado agrícola*", AF3 – "*Técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola*".

Con respecto a los temas educativos encontrados en la plataforma técnicas y estrategias para el posicionamiento y la diferenciación de productos en el mercado agrícola. Estos se encuentran organizados a través de los recursos que la misma plataforma provee para el montaje de contenidos, como cuestionarios, videos, foro además de la posibilidad de acceder a las secciones sincrónicas y enlaces a información interna y externa, que involucran de manera activa a los beneficiarios en su proceso de aprendizaje.

De otro lado, es evidente la correspondencia conceptual y la aplicación de las temáticas en cada una de las acciones ejecutadas, lo que contribuye a que los beneficiarios adquieran diversas competencias que les permite identificar las características distintivas de sus productos agrícolas, proponer estrategias efectivas para posicionar sus productos en el mercado agrícola, teniendo en cuenta sus características distintivas y la segmentación del mercado, reconocer las técnicas de diferenciación para destacar sus productos en un mercado competitivo, utilizando herramientas propias del marketing, comprender la importancia de la gestión de la calidad y la seguridad alimentaria en la cadena de producción y comercialización de sus productos agrícolas, asegurando que cumplan con los estándares requeridos e identificar los factores claves para la negociación y establecimiento de relaciones comerciales con intermediarios y compradores, que aseguren la distribución y venta efectiva de sus productos diferenciados. Conocimientos significativos para poder aplicarlos en su contexto laboral.

La acción de formación visitada y unidad temática analizada cumple y es integral en su contenido con el objetivo y temas del proyecto aprobado.

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

INGRID SULBARAN RODRÍGUEZ
Interventor académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Copia: Dra. Rusby Cecilia Vargas Almeida – Coordinadora del Grupo de Gestión para la Productividad y Competitividad

Proyectó: Jhonny Alexander Aguilar Taborda – Interventor(a)
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica