Bogotá D.C., 31 de marzo de 2025

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

Conviniente	Asociación de Mujeres Emprendedoras San Migueleñas-ASOMUESAN
Convenio n.°	CO1.PCCNTR 6914663 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF1 Fortalecimiento de la integración comercial en la economía campesina: estrategias y prácticas para el éxito
Modalidad	Presencial
Grupo	10
Unidad temática	UT2 - Desarrollo de estrategias comerciales.
Tipo de evento formativo	Taller
Lugar de ejecución	Centro-Parque educativo-Granada - Antioquia
Fecha de visita	28 de marzo del 2025
Hora de la visita	4:00 pm – 6:00 pm
Interventor que realiza la visita	Julián Daniel Garzón

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024**, 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 **Asociación de Mujeres Emprendedoras San Migueleñas-ASOMUESAN** se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Diego Giovanny Cárdenas Porras
- Identificación: C.C. 79.248.900

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 la acción de formación:

3. DESARROLLO DE LA VISITA

3.1. Detalles de la acción de formación: La acción formativa **AF1 " Fortalecimiento de la integración comercial en la economía campesina: estrategias y prácticas para el éxito."**, correspondiente a la unidad temática **"UT2 - Desarrollo de estrategias comerciales."**, se llevó a cabo bajo un enfoque teórico-práctico, utilizando como apoyo pedagógico la cartilla impresa asignada. La interventoría verificó que la jornada se desarrollara conforme a los lineamientos definidos en la propuesta aprobada y al procedimiento establecido para el seguimiento de las acciones formativas.

El objetivo de la acción de formación fue capacitar a las participantes de la ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS SAN MIGUELEÑAS, ASOMUESAN en estrategias de integración comercial para mejorar el acceso a mercados y la formación de redes comerciales efectivas, la formación proporcionó herramientas y técnicas modernas de comercialización, fomentó la creación de redes comerciales, y enseñó prácticas de agroecología y habilidades de gestión. Finalmente, se buscó que, al finalizar, las participantes mejoren la competitividad de sus productos, optimicen sus estrategias comerciales, fortalezcan la cooperación y adopten un enfoque empresarial sostenible, contribuyendo así a un desarrollo económico más eficiente y equitativo.

La unidad temática desarrollada corresponde a **UT2 Desarrollo de estrategias comerciales.** Se verificó que se abordaron los siguientes tópicos: Análisis del mercado local y regional, diseño de estrategias de marketing efectivas y simulación para establecer precios competitivos, considerando costos y márgenes de ganancia.

Ahora bien, la fecha y horario validado por la interventoría corresponde a lo establecido en el cronograma aprobado.

La sesión académica verificada fue realizada de manera adecuada en un mismo espacio para los 12 beneficiarios la cual fue dinámica a través de la exposición teórica. Lo anterior, de conformidad a lo establecido en los pliegos de condiciones de la convocatoria para este tipo de modelo de aprendizaje.

3.2. Uso de imagen institucional del SENA: Durante la visita se evidenció el uso de presentaciones en PowerPoint (diapositivas), con el diseño y disposición de las piezas gráficas las cuales corresponden al aprobado por el SENA. Por otro lado,

se pudo determinar el uso de la imagen institucional del SENA en la cartilla impresa, el cuaderno y el lapicero entregado a los participantes.

Al inicio del evento formativo se dio cumplimiento a la presentación del jingle. del programa.

3.3. Gratuidad de la formación: se evidenció el uso de la frase institucional del SENA *"Las acciones de formación ejecutadas en el marco del Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina son gratuitas para los campesinos y campesinas beneficiarios"* en la contraportada de la cartilla impresa.

Asimismo, durante la visita de campo, la interventoría consultó a los beneficiarios respecto a la existencia de algún cobro por parte del conveniente para su participación en el evento formativo; manifestando todos, que la capacitación se estaba desarrollando de manera gratuita, en cumplimiento del principio de gratuidad establecido para el programa.

3.4. Beneficiarios: El número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 12 personas, en la visita se encontraron 12 participantes para la acción de formación y grupo objeto de revisión, el conveniente está haciendo uso de lo pactado en la propuesta aprobada.

Los beneficiarios están principalmente dedicados a actividades agrícolas, que incluyen la siembra, cultivo y cosecha y comercio de productos agropecuarios, estas actividades abarcan desde la producción de alimentos básicos hasta el manejo de cultivos especializados, muchas de ellas también participan en la transformación de productos agrícolas, como la producción de conservas, mermeladas y productos artesanales, que se comercializan localmente.

La principal fuente de ingresos proviene de la venta de productos agrícolas y sus derivados, algunos generan ingresos adicionales mediante la prestación de servicios relacionados con la agricultura, como el asesoramiento en técnicas de cultivo o el alquiler de herramientas y equipos agrícolas.

El nivel de escolaridad entre las beneficiarias varía, en general, muchos tienen educación básica o secundaria incompleta, con un número reducido que ha alcanzado estudios técnicos o superiores, la formación adicional ofrecida busca mejorar las habilidades y conocimientos de aquellos con menor nivel educativo, proporcionando una base sólida para la implementación de prácticas comerciales más avanzadas.

El acceso a las TICs entre los beneficiarios es limitado, la mayoría tiene acceso básico a teléfonos móviles y, en algunos casos, a computadoras o tabletas, pero la conectividad a internet y el uso de herramientas digitales avanzadas son escasos, esto afecta su capacidad para acceder a información actualizada, participar en redes comerciales en línea y utilizar plataformas digitales para la venta de productos.

Los asociados y campesinos interesados en esta acción de formación, son campesinos mayores de 14 años, los cuales residen en municipios ZOMAC de 2 departamentos, Santander (Municipio de San Miguel, Municipio de Matanza, Municipio de Sucre, Municipio de Bolívar, Municipio Landázuri, Municipio de Abejorral, Municipio de Granada) y en el departamento de Antioquia (Municipio de Abejorral y Municipio de Granada).

3.5. Capacitador: El capacitador que dicto la sesión formativa fue el profesional Diego Giovanny Cárdenas Porras, identificado con C.C. 79.248.900, quien fue aprobado por la interventoría y coincide con lo establecido en el cronograma aprobado para la acción de formación. Durante su exposición se observó seguridad y buen manejo del tema, además de versatilidad en su método de enseñanza, manteniendo la atención y propiciando constantemente la participación de los beneficiarios, el capacitador contaba con la cedula de ciudadanía.

3.6. Material de formación: La interventoría valida el siguiente Material de formación entregado al momento de iniciar la sesión de la unidad temática:

- Cartilla impresa tamaño carta, en posición vertical, a full color en papel bond 75 g, carátula propalcote de 75 g.

La cartilla relaciona de manera sistemática y organizada información esencial sobre un tema específico a la acción de formación "**AF1 Fortalecimiento de la integración comercial en la economía campesina: estrategias y prácticas para el éxito**" aprobada en el proyecto y diseñada como una herramienta integral de aprendizaje, que combina la teoría y práctica.

4. CONDICIONES DEL AMBIENTE DE FORMACIÓN

4.1. Modalidad presencial

Durante la visita realizada por interventoría se observaron las condiciones físicas del espacio en el cual se desarrolló el evento formativo, en el que se pudo evidenciar, buena iluminación, ventilación, sillas y mobiliario requerido en buenas condiciones, y la implementación de herramientas técnicas y digitales como video

Beam, dispositivos de sonido y computador que permitieron la visualización de los contenidos estudiados.

El ambiente de formación fue apto para desarrollar la capacitación, toda vez que tenía las características propias para ofrecer a los beneficiarios las sesiones académicas sin ruidos, ni interrupciones.

Durante la visita se evidenció lo siguiente:

4.1.1 Ayudas y equipos para la formación: El formador hizo uso de un computador portátil y un video beam como soporte audiovisual, presentando los contenidos mediante diapositivas. Adicionalmente, empleó una cartilla impresa y recursos visuales como letreros didácticos, utilizados de forma secuencial para reforzar el aprendizaje de los participantes.

4.1.2 Aulas, salones y auditorios: La jornada tuvo lugar en la sede de la Junta de Acción Comunal JAC Urbana, un espacio amplio y adecuado para la formación, equipado con sillas, tablero de proyección y elementos acordes con las condiciones del entorno rural.

5. HALLAZGOS

Durante la visita no se evidenciaron hallazgos.

6. RECOMENDACIONES

Se sugiere mantener el proceso de acompañamiento y apoyo por parte de la coordinación, con el propósito de asegurar el seguimiento a los beneficiarios y propiciar el adecuado desarrollo y finalización del taller dentro de los plazos establecidos.

7. CONCLUSIONES

- El evento se cumplió de acuerdo con el cronograma aprobado.
- El capacitador fue el aprobado por la interventoría.
- El material de formación fue entregado oportunamente a los beneficiarios al inicio de la sesión de la Unidad temática y es coherente con la temática impartida y el proyecto aprobado.
- La unidad temática impartida **UT2 Desarrollo de estrategias comerciales**, corresponde a las AF1.

- Se evidenció la imagen institucional del Sena y la frase que hace referencia a la gratuidad de la formación.

- La metodología utilizada en la sesión de formación se desarrolló en su componente teórico-práctico; igualmente el docente compartió diferentes conocimientos y realizó una exposición organizada y congruente de los temas impartidos permitiendo la participación constante de los beneficiarios.

- Ningún participante manifestó realizar pago con recursos propios por la capacitación recibida.

8. REGISTRO VISUAL

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

Fachada del lugar donde se ejecuta la acción de formación

Capacitador



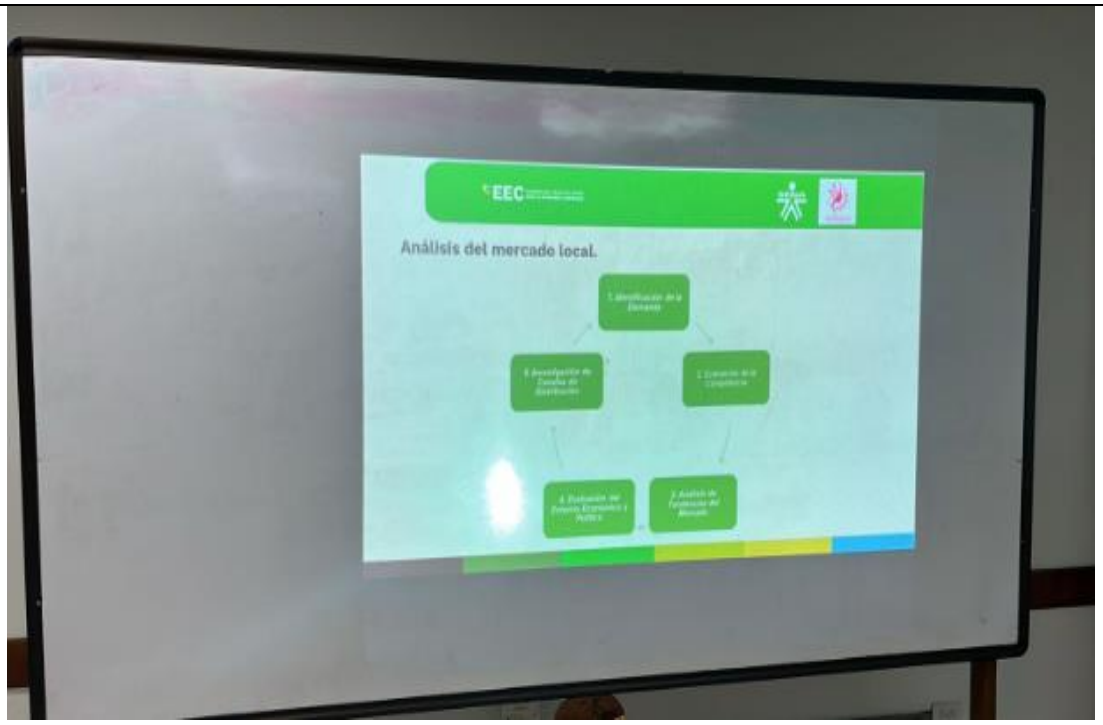
Cédula del capacitador

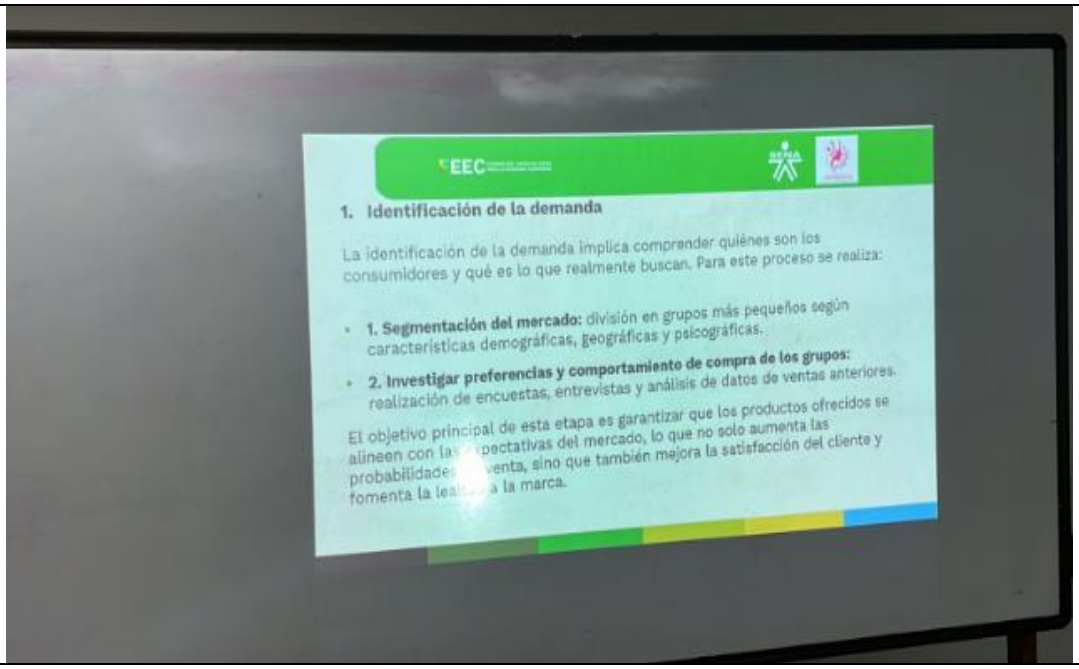


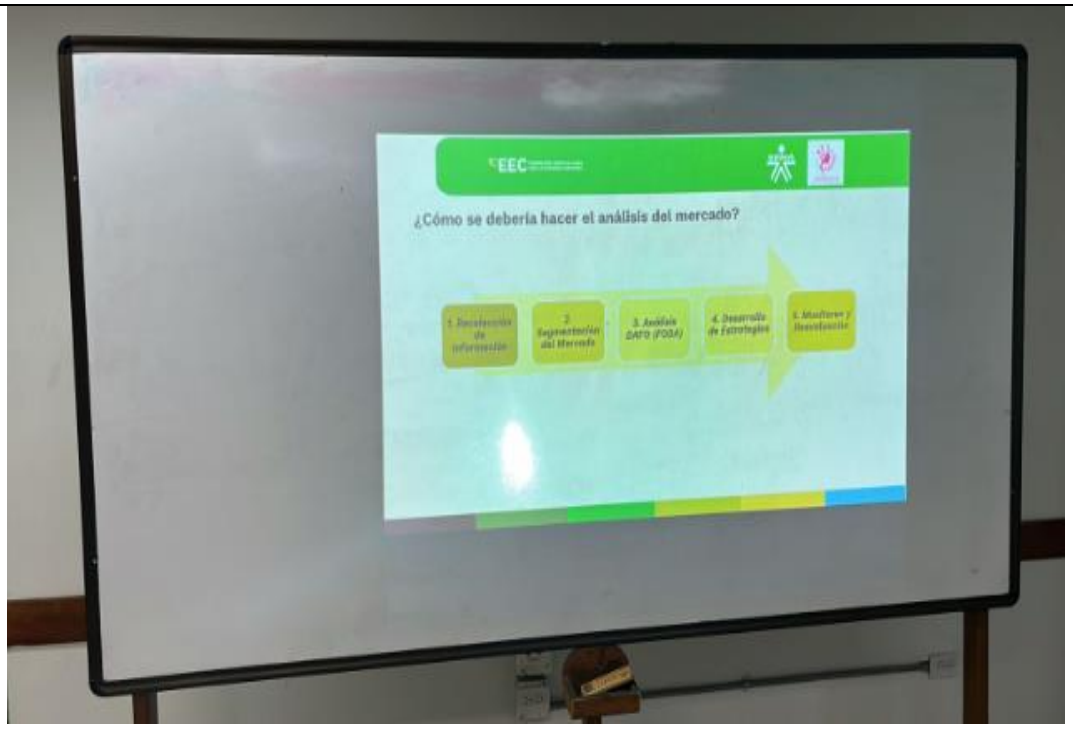
Unidad temática desarrollada en la sesión


FEEC
FORTALECIMIENTO DE LA INTEGRACIÓN
COMERCIAL EN LA ECONOMÍA CAMPESINA:
ESTRATEGIAS Y PRÁCTICAS PARA EL ÉXITO


Módulo 2: desarrollo
de estrategias
comerciales.


EEC
Análisis del mercado local.

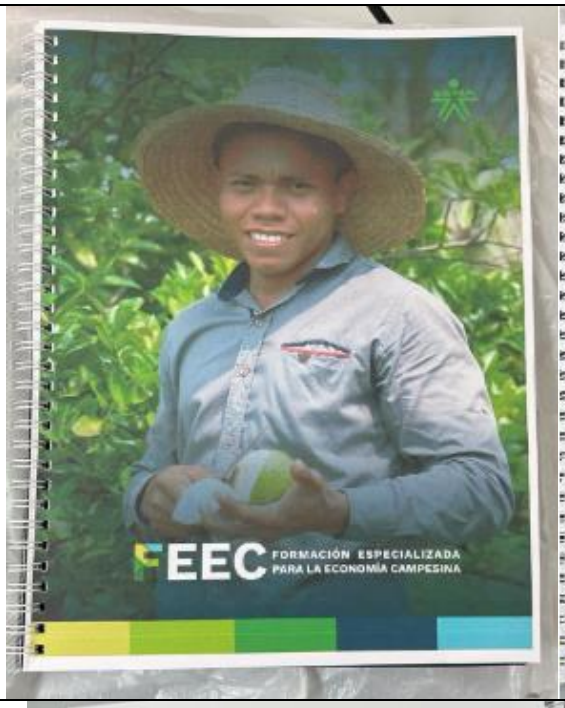

EEC
1. Identificación de la demanda
La identificación de la demanda implica comprender quiénes son los consumidores y qué es lo que realmente buscan. Para este proceso se realiza:
1. Segmentación del mercado: división en grupos más pequeños según características demográficas, geográficas y psicográficas.
2. Investigar preferencias y comportamiento de compra de los grupos: realización de encuestas, entrevistas y análisis de datos de ventas anteriores.
El objetivo principal de esta etapa es garantizar que los productos ofrecidos se alineen con las expectativas del mercado, lo que no solo aumenta las probabilidades de venta, sino que también mejora la satisfacción del cliente y fomenta la lealtad a la marca.



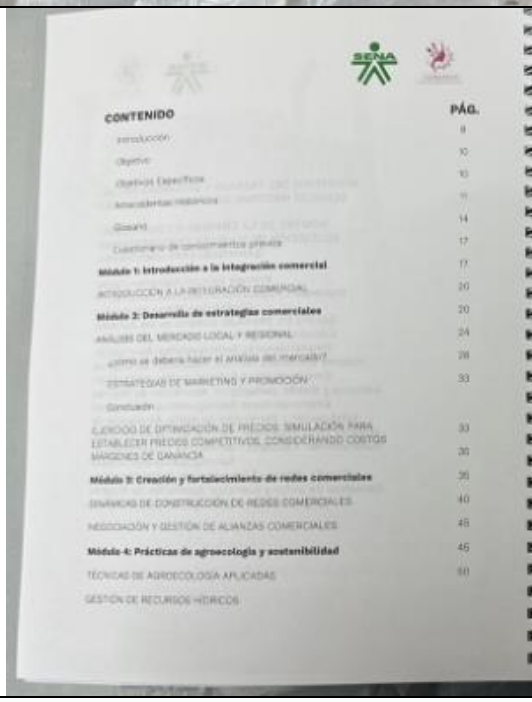
Beneficiarios asistentes a la acción de formación

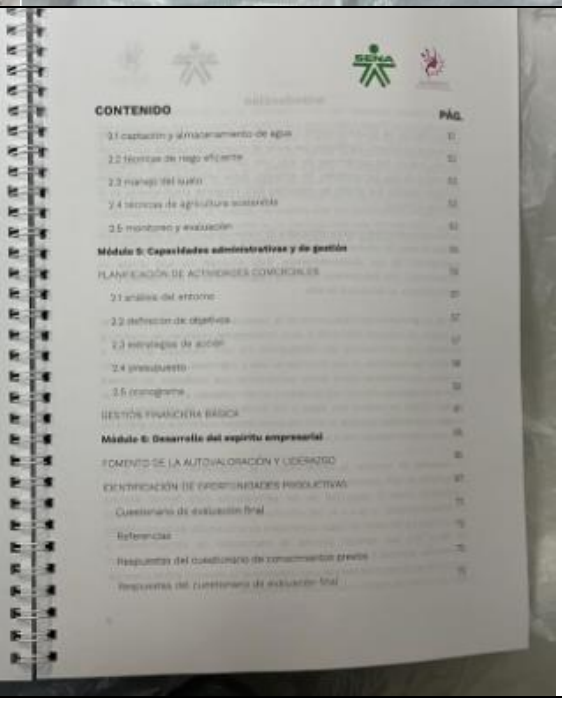


Material de formación (cubierta – contenido – contracubierta)


FEEC
FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA ECONOMÍA CAMPESINA


FORTALECIMIENTO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL EN LA ECONOMÍA CAMPESINA: ESTRATEGIAS Y PRÁCTICAS PARA EL ÉXITO


CONTENIDO
PÁG.
Módulo 1: Introducción a la integración comercial
Módulo 3: Desarrollo de estrategias comerciales
Módulo 3: Creación y fortalecimiento de redes comerciales
Módulo 4: Prácticas de agroecología y sostenibilidad


CONTENIDO
PÁG.
Módulo 5: Capacidades administrativas y de gestión
Módulo 6: Desarrollo del espíritu empresarial

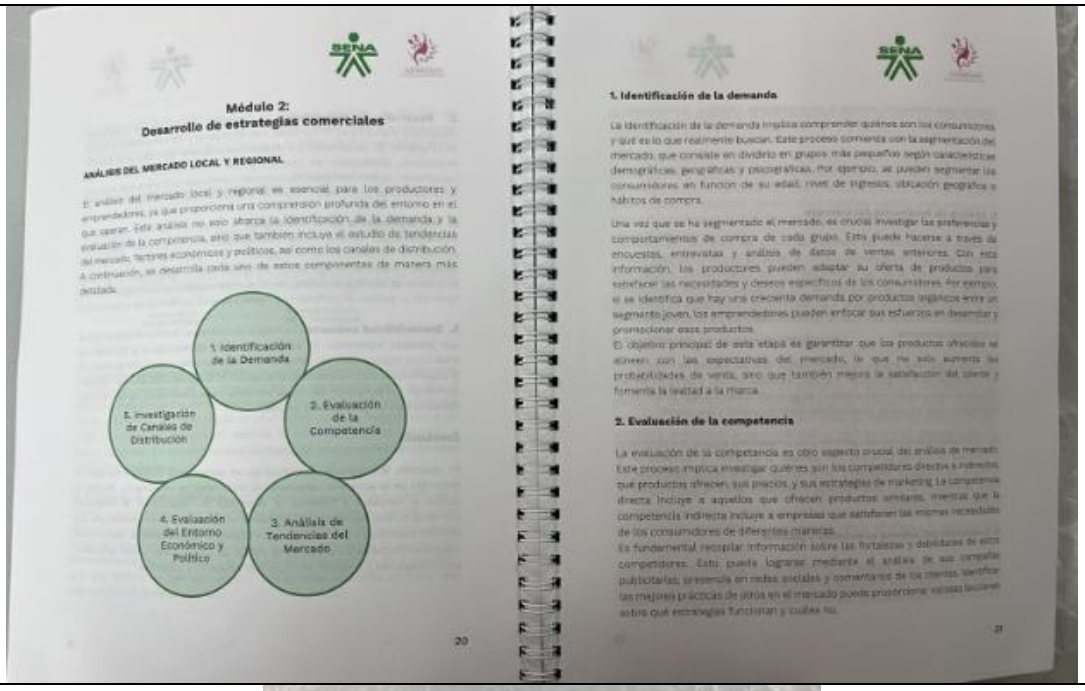
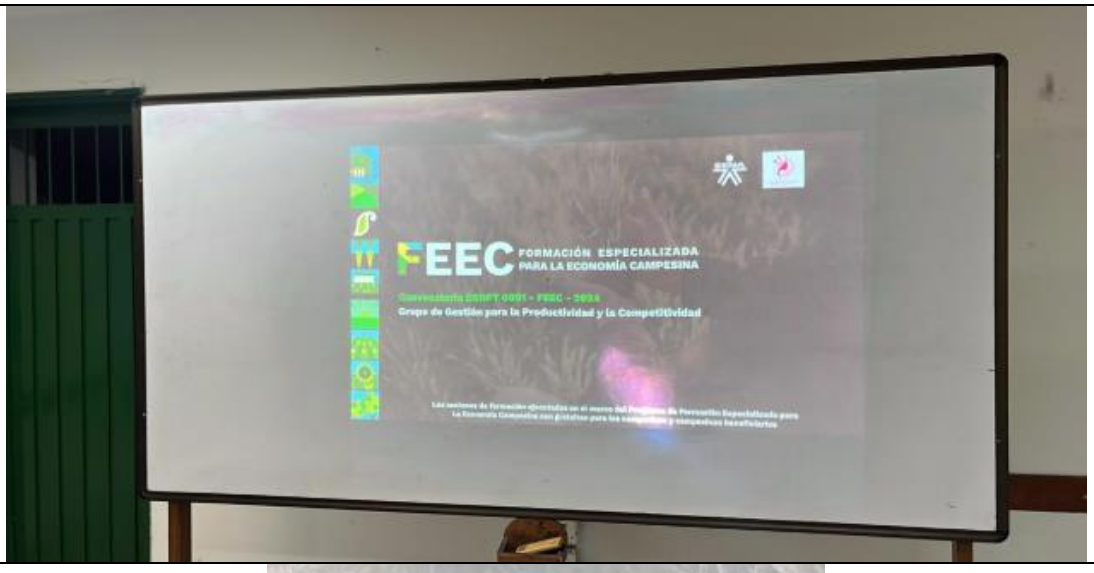




Imagen institucional SENA





Ayudas y equipos



Espacio de formación (salón, sillas, etc.)



9. CONCEPTO ACADÉMICO

Desde la perspectiva académica, la ejecución de la acción formativa **AF1 "Fortalecimiento de la integración comercial en la economía campesina: estrategias y prácticas para el éxito"**, en su **unidad temática UT2 - Desarrollo de estrategias**

comerciales, respondió adecuadamente a los criterios establecidos en el proyecto aprobado. La jornada formativa logró articular los componentes teóricos y prácticos de manera coherente, permitiendo una transferencia efectiva del conocimiento.

En términos generales, se evidenció una ejecución formativa bien estructurada, con un balance adecuado entre teoría y práctica. La utilización oportuna de los recursos didácticos y la participación activa de las beneficiarias contribuyeron al logro de los resultados de aprendizaje propuestos, consolidando competencias relevantes para su aplicación en entornos reales.

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

JULIÁN DANIEL GARZÓN
Interventor Lider
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Copia: Dra. Lady Beatriz Quevedo Cantor – Coordinadora del Grupo de Gestión para la Productividad y Competitividad

Proyectó: Julián Daniel Garzón – Interventor(a)
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica