Bogotá D.C., 27 de enero de 2025

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

Conviniente	TEJIENDO TERRITORIO PARA LA PAZ - TEJIPAZ
Convenio n.°	CO1.PCCNTR.7003642 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF4 Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios: análisis de mercados
Modalidad	Presencial
Grupo	1
Unidad temática	UT2 - Principios de Exportación
Tipo de evento formativo	Curso
Lugar de ejecución	Calle 21 N° 20 - 15 Parque Educativo Plaza Principal Granada Antioquia
Fecha de visita	24/01/2025
Hora de la visita	9:00 am a 12:00 m
Interventor que realiza la visita	Juan David Villa Urrego

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 TEJIENDO TERRITORIO PARA LA PAZ - TEJIPAZ, se permite presentar el segundo informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Claudia Elena Lukau Quintero
- Identificación: C.C. 43.251.732

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 de formación visitada es la AF4 – *"*Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios: análisis de mercados*"* en su unidad temática UT2 – *"Principios de exportación"*, la cual se imparte con metodología teórico-práctica.

Este evento formativo, se realizó de manera presencial en la Calle 21 N° 20 – 15 Parque Educativo Plaza Principal Granada Antioquia. No obstante, cabe señalar que inicialmente se hizo presencia en la Carrera 25 N° 21 - 30 Instalaciones de la asociación Tejipaz Granada Antioquia, el mismo día 24 de enero de 2025 (Fecha programada de visita),. Lo anterior, teniendo en cuenta que esta dirección registraba en el cronograma aprobado por interventoría para la realización del encuentro. Estando allí informan que TEJIPAZ se trasladó a la primera dirección descrita en este informe, pues, la asociación tuvo que entregar estas instalaciones, situación que no se notificó a la interventoría de manera oportuna, para realizar los cambios y ajustes pertinentes. Cabe anotar, que el traslado se dio en el mismo casco urbano del municipio de Granada Antioquia, por lo que realizo el traslado a dicho lugar para efectuar la respectiva visita.

Este curso busca desarrollar una formación en análisis de mercados internacionales para productos agropecuarios abordando temáticas de conocimiento de la competencia, adaptación a estándares internacionales de calidad, capacidad de comercialización y logística, buscando entregar a los asociados de Tejipaz herramientas para que puedan aprovechar las oportunidades de exportación y competir de manera efectiva en mercados internacionales, lo que contribuirá al desarrollo económico y social de los campesinos asociados y también de los aliados.

Por otra parte, se identifica que el nivel de escolaridad de los beneficiarios, aunque varía, en la mayoría de los casos es limitado, con un alto porcentaje que no ha completado la formación primaria o secundaria; existen también campesinos con formación técnica o universitaria, especialmente aquellos que han accedido a programas de formación agrícola o técnica en el sector rural. Los campesinos enfrentan desafíos en términos de acceso a crédito agrícola, asistencia técnica y mercados estables para sus productos.

La primera sesión de la unidad temática se realizó en la fecha y hora programada de 9:00 a.m. – 12:00 m. de acuerdo al cronograma aprobado por la interventoría, la cuales corresponden al evento de curso tres (3) horas impartidas de las cuarenta (40) horas programadas. Se ejecuto cambio de dirección sin notificación a la interventoría de la Carrera 25 N° 21 - 30 en las instalaciones asociación

Tejipaz Granada Antioquia a la Calle 21 N° 20 - 15 Parque Educativo Plaza Principal Granada Antioquia.

En la visita presencial 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 para estimular la adquisición y desarrollo de conocimientos de forma dinámica y flexible.

3.2. Uso de imagen institucional del SENA: En visita se observó el uso de diapositivas (presentaciones) con el diseño y disposición de las piezas gráficas que corresponde al aprobado por el SENA. Por otro lado, se pudo determinar el uso de la imagen institucional del SENA en la cartilla impresa, cuadernos y lapiceros.

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 las campesinas y campesinos beneficiarios",* en la contraportada de la cartilla impresa.

Asimismo, en la presentación por parte de la interventoría en la visita de campo, se indagó a los beneficiarios si el conviniente les había realizado cobro por la participación en el evento formativo, manifestando que la capacitación la están recibiendo de manera gratuita.

3.4. Beneficiarios: El número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 20 personas, en la visita se encontraron 16 participantes, los cuales no eran coherentes con el listado de asistencia de beneficiarios matriculados por parte del conviniente para la acción de formación y grupo objeto de revisión. Los beneficiarios son campesinos, particularmente trabajadores, productores agrícolas y emprendedores rurales del municipio de Granada - Municipio PDET.

3.5. Capacitador: La docente a cargo de la sesión es la profesional Claudia Elena Lukau Quintero identificada con C.C. 43.251.732, en la visita se pudo verificar sus documentos de identidad, que corresponden a lo aprobado por la interventoría y al registrado en el cronograma del proyecto.

3.6. Material de formación: En la propuesta aprobada se planteó como material de formación en su presupuesto R 5.1.2.1.1 – "*Impresión de Cartillas De 10 a 150 unidades*", con contenidos temáticos de: fundamentos de la formulación de herramientas de gestión de proyectos y evaluación y seguimiento de impacto de proyectos.

Durante la visita realizada a la acción de formación AF4 – ““Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios: análisis de mercados”, UT2 – *“Principios de exportación*”, se comprobó que el material entregado cumple con las expectativas y estándares requeridos para la acción formativa. Se trata de una cartilla impresa actualizada, con menos de dos años de producción, estructurada de forma secuencial para seguir la progresión de las diferentes unidades temáticas. Esto facilitó a los participantes la consolidación de conocimientos y les permitió retomar conceptos relevantes. Además, el material fue diseñado en coherencia con las necesidades del sector y las expectativas de las organizaciones beneficiarias, lo cual contribuye a que los participantes puedan aplicar lo aprendido de manera efectiva en su entorno laboral.

El material de formación observado en visita presencial es de tamaño carta, en posición vertical, a full color, en papel bond 75 g, carátula propalcote de 75 g y encuadernada a caballete con grapa, contiene el logo símbolo del SENA.

4. CONDICIONES DEL AMBIENTE DE FORMACIÓN

4.1. Modalidad presencial: Durante la sesión de capacitación se observó un salón amplio con capacidad para 30 personas, contando con excelente iluminación, ventilación, sillas rimax, contribuyendo al óptimo desarrollo de la acción de formación. Se observó la utilización de un computador, sonido y video beam donde se proyectaron los contenidos y videos que facilitaron la transmisión y difusión del conocimiento, además de captar el interés y atraer la atención de los beneficiarios. Estos elementos tecnológicos fueron utilizadas por el docente, como herramientas de apoyo para la interlocución con los beneficiarios y el desarrollo del curso.

Durante la visita se evidenció lo siguiente:

4.1.1. Ayudas y equipos para la formación: en la sesión de capacitación de la acción de formación se observó la utilización de un computador, sonido y video beam, por parte de la docente, como herramienta de apoyo a la interlocución con los beneficiarios, para el desarrollo de la capacitación. Por medio de una presentación de diapositivas la docente desarrolló la temática respectiva, estas diapositivas proyectadas contenían el logotipo del SENA.

4.1.2. Aulas, salones y auditorios: la capacitación se llevó a cabo en la Calle 21 N° 20 - 15 Parque Educativo Plaza Principal Granada Antioquia, el día 24 de enero de 2025 en el horario de 8:00 a.m. a 9:00 am., el lugar cumplió con las características exigidas como: la facilidad de acceso, buena iluminación, ventilación, sillas y con suficiente espacio para realizar las diferentes actividades propuestas por el capacitador.

5. HALLAZGOS

1. La primera sesión de la unidad temática se realizó en la fecha y horario programado de 9:00 a.m. – 12:00 m, de acuerdo al cronograma aprobado por la interventoría, la cual corresponde al evento de curso tres (3) horas impartidas de las cuarenta (40) horas programadas. **Se hizo cambio de lugar de ejecución de la formación sin previa notificación al SENA/Interventoría; de la Carrera 25 N° 21 - 30 en las instalaciones asociación Tejipaz Granada Antioquia a la Calle 21 N° 20 - 15 Parque Educativo Plaza Principal Granada Antioquia.**





Por lo anterior, es preciso recordar las obligaciones que se estarían incumpliendo si se sigue incurriendo en el hecho encontrado:

“ANEXO 12. GUÍA DE EJECUCIÓN DE CONVENIOS

3.19.2 Modificaciones que únicamente requieren aval de la interventoría.

Las siguientes modificaciones no podrán ser ejecutadas hasta tanto tengan aval de la interventoría. Estas modificaciones deben estar debidamente justificadas y ajustadas al pliego de condiciones de la convocatoria.
El conviniente podrá realizar la respectiva solicitud de modificación con cinco (5) días hábiles de antelación al inicio de la acción de formación y la interventoría emitirá concepto como máximo a los cinco (5) días calendario de radicada la solicitud; en el caso que se requiera aclaración por parte del conviniente, se ampliará el plazo en dos días (2) hábiles más.
Se deben indicar las razones que ocasionan los cambios y éstos no deben afectar la calidad ni el objetivo de la formación, la fuente de financiación de recursos o el presupuesto total del proyecto aprobado y el plazo de ejecución del convenio.

Nota 1: Tenga en cuenta que cualquier modificación solicitada no puede afectar ningún criterio establecido en el Anexo 11 y que haya sido objeto de puntuación.

Nota 2: Si el conviniente realiza modificaciones sin previo aval por parte de la interventoría, éstas no serán reconocidas.

4. Cambio de lugar de ejecución.

El conviniente podrá solicitar el cambio de lugar de ejecución teniendo en cuenta el grado de la asociación u organización; siempre y cuando sea justificada por condiciones de fuerza mayor o caso fortuito que se demuestra mediante la prueba de un hecho externo y concreto, el cual debe ser imprevisible e irresistible, es decir, que debe ser un hecho ajeno a las partes, que no fue posible contemplar su ocurrencia y que haya sido imposible para el sujeto representarse las consecuencias derivadas del hecho imprevisto.

- *Para asociaciones u organizaciones de primer grado: se podrá solicitar el cambio de vereda.*
- *Para asociaciones u organizaciones de segundo grado: se podrá solicitar el cambio de vereda y municipio, contemplando solo aquellos en los que ésta desarrolle actividades.*
- *Para asociaciones u organizaciones de tercer grado: se podrá solicitar el cambio de vereda, municipio y departamento, contemplando solamente aquellos en los que la asociación u organización desarrolle actividades".*

2. De acuerdo con la visita realizada, se constató la participación de 16 beneficiarios de un total de 20 aprobados.

LISTADO DE ASISTENCIA VISITA DE CAMPO

Contrato de Interventoría No CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia

ACCIÓN DE FORMACIÓN: Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios. Análisis de mercado **Fecha:** 24/01/2025

Los datos personales aquí registrados gozan de la protección de que trata la Ley Estatutaria 1581 del 17 de octubre de 2012, "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales".

Unidad temática: Principios de Exportación

Hora de inicio: 09:00 **Hora final:** 12:00 **Convenio** 7003692

	Cédula	Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono de contacto	Firma
1	1020[illegible]115	Juan Esteban Quebra Giraldo	juanesquigiraldo@gmail.com	3226129736	Juanes Quebra
2	1041208164	Diana Marcela Quiceno Giraldo	dianaquiceno1961@gmail.com	3233214480	Marcela Quiceno
3	43645032	Gloria eley salazar moreña		3146114756	Gloria Salazar
4	20879424	Pilar Herrero Abril	pilyleo@gmail.com	3508156276	Pilar Herrero A.
5	1001291296	Yuvany Arcelia Arcilla	archaria2016@gmail.com	3136889806	Yuvany Arcelia
6	1040352269	Camila Giraldo Ramirez	camigiraldo@gmail.com	3127174451	Camila G.
7	7088[illegible]01	Dubian Fredy Gomez Giraldo	dubiangomezgiraldo@hotmail.com	3116180606	
8	1041203993	Yuvany Alejandra Bedoya Betancur		314 7223895	Yuvany Bedoya B
9	1041203187	Dora Isabel Ocampo Ossa	dorisi7703@hotmail.com	3226992102	Dora Ocampo
10	70819305	Pablo Zuluaga	zuluagapablo622@gmail.com	3279079437	Pablo Z.
11	43646670	Luz Aida Parra Giraldo	zuluago parra@gmail.com	3128440640	Luz Aida Parra
12	43646716	Luz Marina Quintero R.	luzmarinaq1960@gmail.com	3218464787	Marina Quintero
13	70383438	Nelson Abad Clavijo Jr.	Nelsonabad1966@gmail.com	3128447455	Nelson Abad Clavijo Jr.
14	1040[illegible]894	Francisco Javier Granada M.	franjavier2019@gmail.com	3506824269	
15	1041204194	Yeimy Giraldo Giraldo	Yeimy.ty@agricil.com	3133307906	
16	43646636	Fanny Salazar Giraldo	Fannysalazar439	3122289858	Fanny S.
17					
18					
19					
20					

FIRMA DEL CAPACITADOR/A

Por lo anterior, es preciso recordar las obligaciones que se estarían incumpliendo si se sigue incurriendo en el hecho encontrado:

"ANEXO 12. GUÍA DE EJECUCIÓN DE CONVENIOS

3.10 Deserción Se entiende como el abandono de la acción de formación por parte del beneficiario cuando no alcanza el cumplimiento de porcentaje de participación.

Así mismo, el conviniente deberá garantizar que mínimo el 85% de los beneficiarios de cada grupo por acción de formación, cumplan con el porcentaje de asistencia para cada Modalidad de Formación, de lo contrario no se reconocerá la ejecución financiera del grupo de formación.

El conviniente no podrá exceder el porcentaje máximo de deserción permitido correspondiente al 3% por acción de formación, el cual para su reconocimiento debe estar fundamentado en circunstancias de fuerza mayor y/o caso fortuito.

La fuerza mayor o caso fortuito se demuestra mediante la prueba de un hecho externo y concreto, el cual debe ser imprevisible e irresistible, es decir, que debe ser un hecho ajeno a las partes, que no fue posible contemplar su ocurrencia y que haya sido imposible para el sujeto representarse las consecuencias derivadas del hecho imprevisto. Teniendo en cuenta lo anterior, para su reconocimiento el conviniente debe allegar documento escrito a la interventoría dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho, para su respectivo análisis y aval.

En el caso de que el conviniente sobrepase el porcentaje máximo de deserción, la interventoría procederá a realizar el reconocimiento correspondiente si hay lugar a ello, teniendo en cuenta el número total de beneficiarios certificados para la(s) acción(es) de formación y a lo estipulado la nota 1 del presente numeral respecto el reconocimiento financiero por grupo. Tanto en la etapa de ejecución como en la de liquidación y para efectos preventivos y correctivos en la aplicación de las cláusulas pertinentes del convenio, la interventoría verificará que el número de asistentes a las acciones de formación se ajuste de conformidad con lo estipulado en el proyecto y teniendo en cuenta las modificaciones a las que haya lugar. Cuando se identifique que el número de asistentes es menor al estipulado en el proyecto, la interventoría dentro del plazo de ejecución debe proponer acciones preventivas y correctivas para propender por el cumplimiento de esta obligación. La liquidación en el componente académico se realizará por costo beneficiario por acción de formación.

***Nota 1:** Para el reconocimiento del porcentaje de deserción, en los casos en que este haga referencia a un número de beneficiarios con decimales mayores o iguales a 0,5, se aproximará al número entero siguiente. (Ejemplo: 1,5 beneficiarios, se aproximará a 2*

beneficiarios). En el caso en que el porcentaje de deserción dé como resultado un número de beneficiarios menor o igual 0,4 se aproximará al número entero anterior (ejemplo: 1,4 beneficiarios, se aproximará a 1 beneficiario).

6. RECOMENDACIONES

Garantizar el aforo completo de los participantes y continuar en las labores de acompañamiento y apoyo que se brindan a los beneficiarios desde la coordinación de los eventos formativos, asegurando que el avance y culminación de la capacitación sea satisfactorio y oportuno.

Tener en cuenta la guía de ejecución de convenio Anexo 12, con el fin de no incurrir en hechos que lleven a un incumplimiento del convenio CO1.PCCNTR.7003642 de 2024.

7. CONCLUSIONES

- El conviniente realizó la presentación del curso de formación a impartir, donde explicó la importancia de su asistencia a la capacitación y el certificado que se le generaría a través de la plataforma del SENA.
- La capacitación de la AF4 – “Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios: análisis de mercados de la unidad temática Entendiendo el contexto” UT2 “Principios de exportación” se realizó de acuerdo con el cronograma aprobado en la fecha establecida.
- Se observó la utilización de un computador, sonido y video beam donde se proyectaron los contenidos y videos por parte de la docente Claudia Elena Lukau Quintero, como herramienta de apoyo a la interlocución con los beneficiarios y el desarrollo de la capacitación.
- En visita se observa la cartilla impresa, cuadernos y lapiceros entregados a los beneficiarios de acuerdo con el proyecto aprobado.
- La docente Claudia Elena Lukau Quintero quien impartió la capacitación corresponden al aprobado por la interventoría.
- La metodología utilizada en la sesión de formación se desarrolló en su componente teórico-práctico.
- Los contenidos temáticos tratados fueron pertinentes a lo indicado en el proyecto aprobado.
- El evento formativo se ejecutó en un lugar diferente al registrado en el cronograma. Lo anterior sin previo aviso a la interventoría.
- Asistieron al evento formativo 16 beneficiarios de los 20 aprobados por interventoría, para la AF4 UT2 objeto de revisión de esta visita.

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

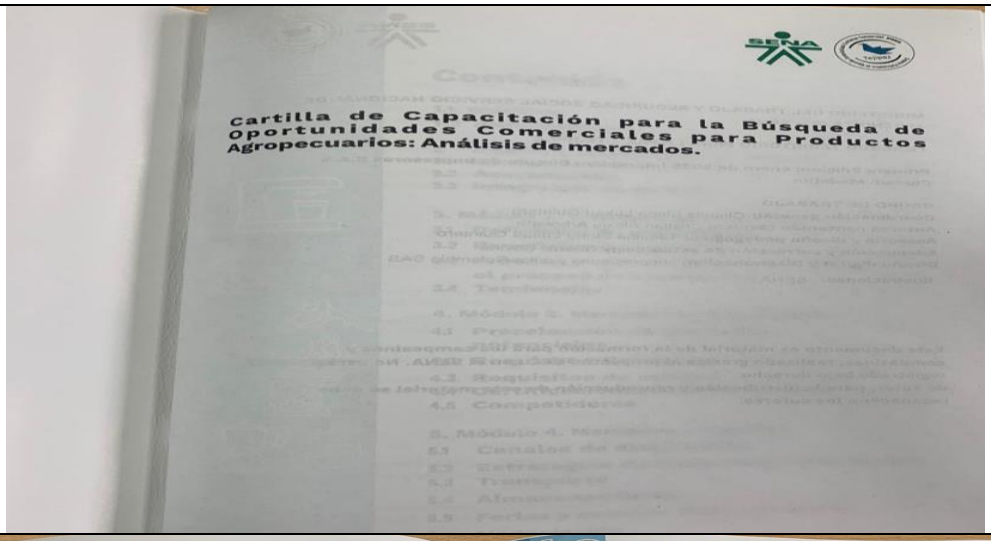


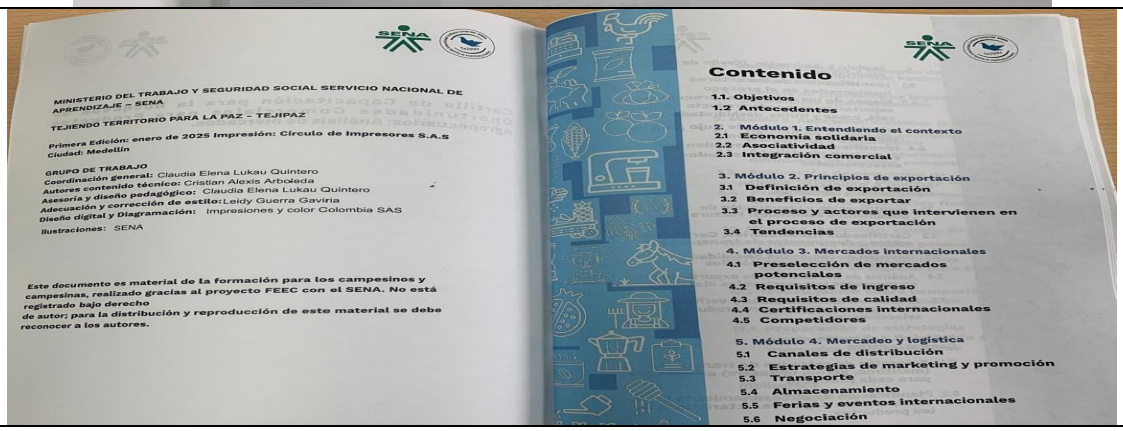
El interventor con el capacitador y el grupo visitado

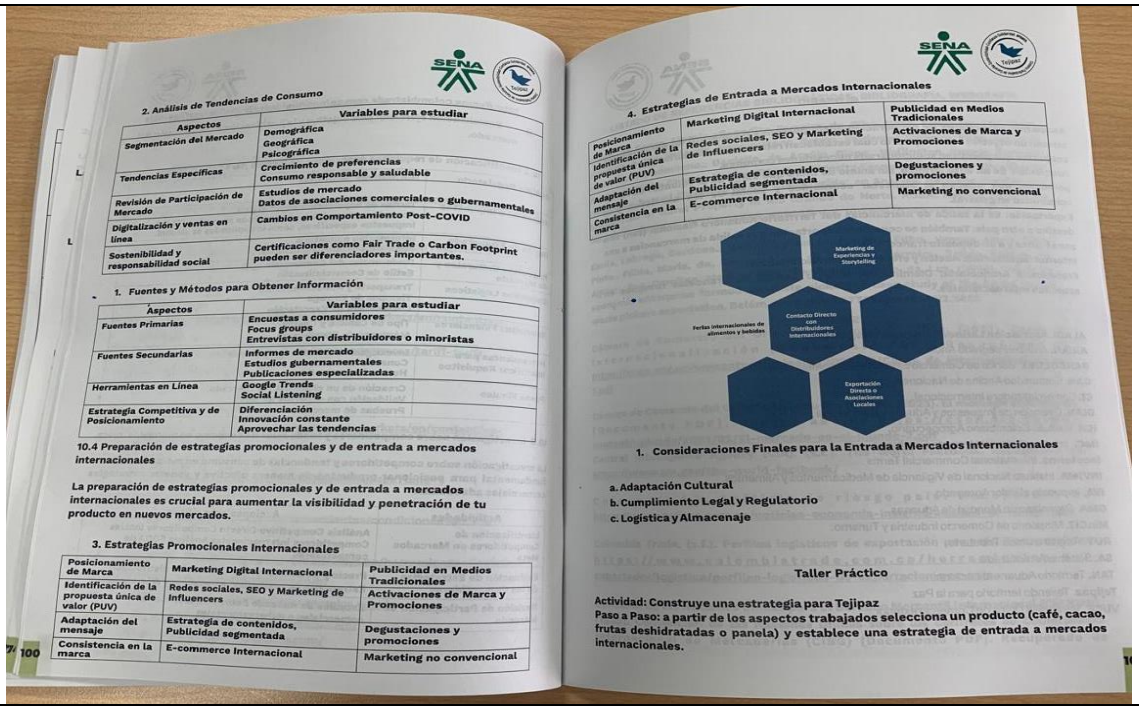




Unidad temática desarrollada en la sesión


Cartilla de Capacitación para la Búsqueda de Oportunidades Comerciales para Productos Agropecuarios: Análisis de mercados.


MINISTERIO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
TEJIENDO TERRITORIO PARA LA PAZ – TEJIPAZ
Primera Edición: enero de 2025 Impresión: Círculo de Impresores S.A.S
Ciudad: Medellín
GRUPO DE TRABAJO
Coordinación general: Claudia Elena Lukau Quintero
Autores contenido técnico: Cristian Alexis Arboleda
Asesoría y diseño pedagógico: Claudia Elena Lukau Quintero
Adecuación y corrección de estilo: Leidy Guerra Gaviria
Diseño digital y Diagramación: Impresiones y color Colombia SAS
Ilustraciones: SENA
Este documento es material de la formación para los campesinos y campesinas, realizado gracias al proyecto FEEC con el SENA. No está registrado bajo derecho de autor; para la distribución y reproducción de este material se debe reconocer a los autores.
Contenido
1.1. Objetivos
1.2 Antecedentes
2. Módulo 1. Entendiendo el contexto
2.1 Economía solidaria
2.2 Asociatividad
2.3 Integración comercial
3. Módulo 2. Principios de exportación
3.1 Definición de exportación
3.2 Beneficios de exportar
3.3 Proceso y actores que intervienen en el proceso de exportación
3.4 Tendencias
4. Módulo 3. Mercados internacionales
4.1 Preselección de mercados potenciales
4.2 Requisitos de ingreso
4.3 Requisitos de calidad
4.4 Certificaciones internacionales
4.5 Competidores
5. Módulo 4. Mercadeo y logística
5.1 Canales de distribución
5.2 Estrategias de marketing y promoción
5.3 Transporte
5.4 Almacenamiento
5.5 Ferias y eventos internacionales
5.6 Negociación



2. Análisis de Tendencias de Consumo

Aspectos	Variables para estudiar
Segmentación del Mercado	Demográfica Geográfica Psicográfica
Tendencias Específicas	Crecimiento de preferencias Consumo responsable y saludable
Revisión de Participación de Mercado	Estudios de mercado Datos de asociaciones comerciales o gubernamentales
Digitalización y ventas en línea	Cambios en Comportamiento Post-COVID
Sostenibilidad y responsabilidad social	Certificaciones como Fair Trade o Carbon Footprint pueden ser diferenciadores importantes.

1. Fuentes y Métodos para Obtener Información

Aspectos	Variables para estudiar
Fuentes Primarias	Encuestas a consumidores Focus groups Entrevistas con distribuidores o minoristas
Fuentes Secundarias	Informes de mercado Estudios gubernamentales Publicaciones especializadas
Herramientas en Línea	Google Trends Social Listening
Estrategia Competitiva y de Posicionamiento	Diferenciación Innovación constante Aprovechar las tendencias

10.4 Preparación de estrategias promocionales y de entrada a mercados internacionales

La preparación de estrategias promocionales y de entrada a mercados internacionales es crucial para aumentar la visibilidad y penetración de tu producto en nuevos mercados.

3. Estrategias Promocionales Internacionales

Posicionamiento de Marca	Marketing Digital Internacional	Publicidad en Medios Tradicionales
Identificación de la propuesta única de valor (PUV)	Redes sociales, SEO y Marketing de Influencers	Activaciones de Marca y Promociones
Adaptación del mensaje	Estrategia de contenidos, Publicidad segmentada	Degustaciones y promociones
Consistencia en la marca	E-commerce Internacional	Marketing no convencional

4. Estrategias de Entrada a Mercados Internacionales

Posicionamiento de Marca	Marketing Digital Internacional	Publicidad en Medios Tradicionales
Identificación de la propuesta única de valor (PUV)	Redes sociales, SEO y Marketing de Influencers	Activaciones de Marca y Promociones
Adaptación del mensaje	Estrategia de contenidos, Publicidad segmentada	Degustaciones y promociones
Consistencia en la marca	E-commerce Internacional	Marketing no convencional

1. Consideraciones Finales para la Entrada a Mercados Internacionales

a. Adaptación Cultural
b. Cumplimiento Legal y Regulatorio
c. Logística y Almacenaje

Taller Práctico

Actividad: Construye una estrategia para Tejipaz
Paso a Paso: a partir de los aspectos trabajados selecciona un producto (café, cacao, frutas deshidratadas o panela) y establece una estrategia de entrada a mercados internacionales.

Beneficiarios asistentes a la acción de formación

LISTADO DE ASISTENCIA VISITA DE CAMPO

Contrato de Interventoría No CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia

Dirección General

ACCIÓN DE FORMACIÓN: Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios. Análisis de mercado **Fecha:** 24/01/2025

Los datos personales aquí registrados gozan de la protección de que trata la Ley Estatutaria 1581 del 17 de octubre de 2012, "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales".

Unidad temática: Principios de Exportación | **Hora de inicio:** 09:00 | **Hora final:** 12:00 | **Convenio** 7003642

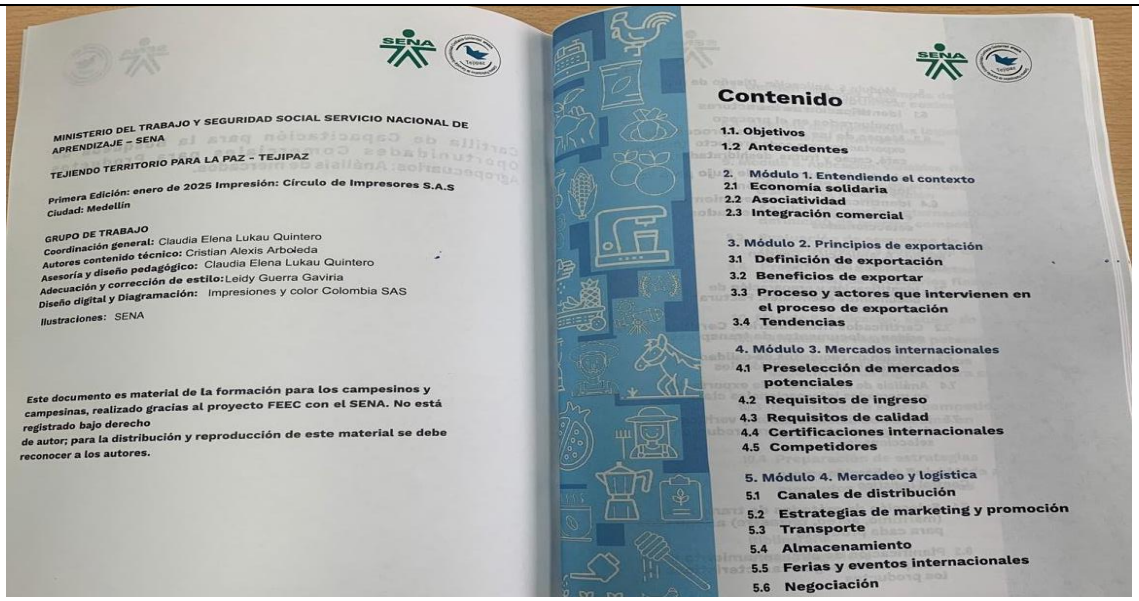
	Cédula	Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono de contacto	Firma
1	1070911115	Juan Esteban Quebro Giraldo	juanesquig.calle@gmail.com	3226929938	Juanes Quintero
2	1041208764	Diana Marcela Quiceno Giraldo	dianaquiceno247@gmail.com	3233124480	Marcela Quiceno
3	43645031	Gloria Elcy Salazar Moreno		3146114156	Gloria Salazar
4	20879424	Pilar Herrera Abril	pilyabo@gmail.com	3508156716	Pilar Herrera A
5	1007211218	Wilmy Atehortua Atehortua	atehortua7214@gmail.com	3103189906	Wilmy Atehortua
6	1040357269	Camila Giraldo Ramirez	camigiraldo@gmail.com	3127174451	Camila
7	70825101	Dubian Fredy Gomez Giraldo	dubiangomez@gmail.com	3116180606	
8	1041203493	Yuriany Alejandra Quiceno Quiceno		314 7223895	Yuriany Quiceno Q
9	1041203487	Dora Isabel Giraldo Ossa	dorisa7703@hotmail.com	3176979702	Dora Giraldo
10	70829305	David Zuluaga Ospina	zuluagaospinadavid@gmail.com	3279079437	David Z
11	43646670	Luz Aida Parra Giraldo	zuluaga parra@gmail.com	3128440640	Luz Aida Parra
12	43646716	Luz Marina Quintero R.	luzmarinaq716@gmail.com	3218964788	Marina Quintero
13	70333437	Nelson Abel Clavijo Sa	Nelsonabel337@yahoo.com	3127457238	Nelson Abel Clavijo Sa
14	43646493	Francia Jenith Granada M.	franciagranada2018@gmail.com	3506824269	
15	1041204194	Yoana Giraldo Giraldo	Yoanagiraldo@gmail.com	3133708906	
16	43646638	Fanny Salazar Giraldo	fannysalazar439	3122298328	Fanny S.
17					
18					
19					
20					

FIRMA DEL CAPACITADOR/A



Material de formación (cubierta – contenido – contracubierta)





MINISTERIO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA

TEJIENDO TERRITORIO PARA LA PAZ – TEJIPAZ

Primera Edición: enero de 2025 Impresión: Círculo de Impresores S.A.S
Ciudad: Medellín

GRUPO DE TRABAJO
Coordinación general: Claudia Elena Lukau Quintero
Autores contenido técnico: Cristian Alexis Arboleda
Asesoría y diseño pedagógico: Claudia Elena Lukau Quintero
Adecuación y corrección de estilo: Leidy Guerra Gaviria
Diseño digital y Diagramación: Impresiones y color Colombia SAS
Ilustraciones: SENA

Este documento es material de la formación para los campesinos y campesinas, realizado gracias al proyecto FEEC con el SENA. No está registrado bajo derecho de autor; para la distribución y reproducción de este material se debe reconocer a los autores.

Contenido

1.1. Objetivos
1.2 Antecedentes

2. Módulo 1. Entendiendo el contexto
2.1 Economía solidaria
2.2 Asociatividad
2.3 Integración comercial

3. Módulo 2. Principios de exportación
3.1 Definición de exportación
3.2 Beneficios de exportar
3.3 Proceso y actores que intervienen en el proceso de exportación
3.4 Tendencias

4. Módulo 3. Mercados internacionales
4.1 Preselección de mercados potenciales
4.2 Requisitos de ingreso
4.3 Requisitos de calidad
4.4 Certificaciones internacionales
4.5 Competidores

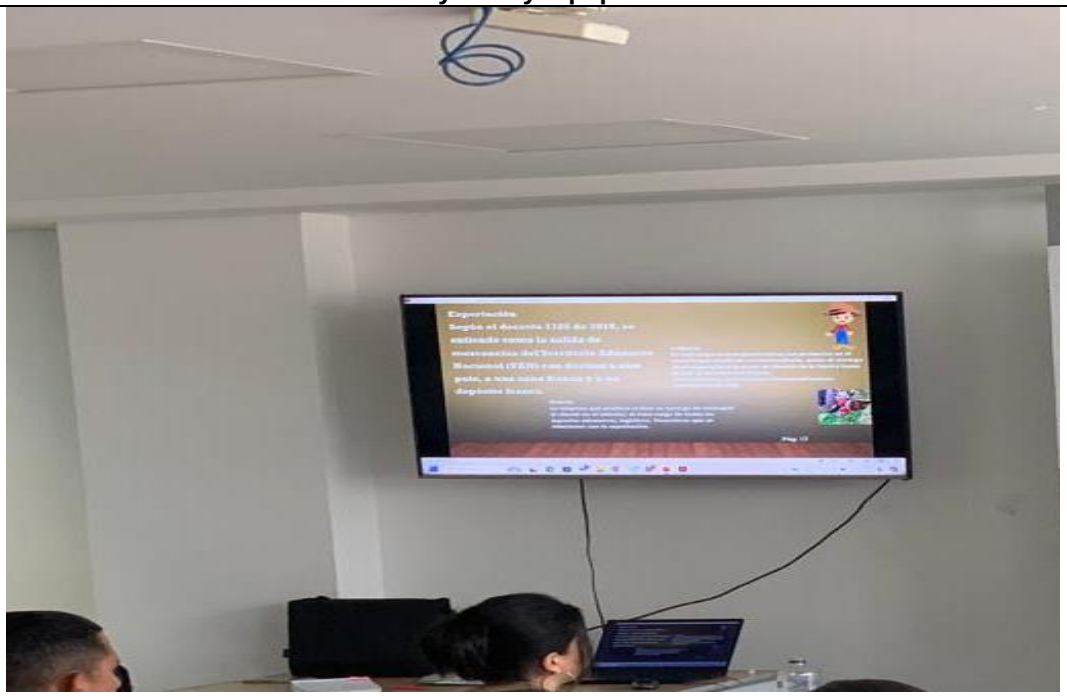
5. Módulo 4. Mercadeo y logística
5.1 Canales de distribución
5.2 Estrategias de marketing y promoción
5.3 Transporte
5.4 Almacenamiento
5.5 Ferias y eventos internacionales
5.6 Negociación

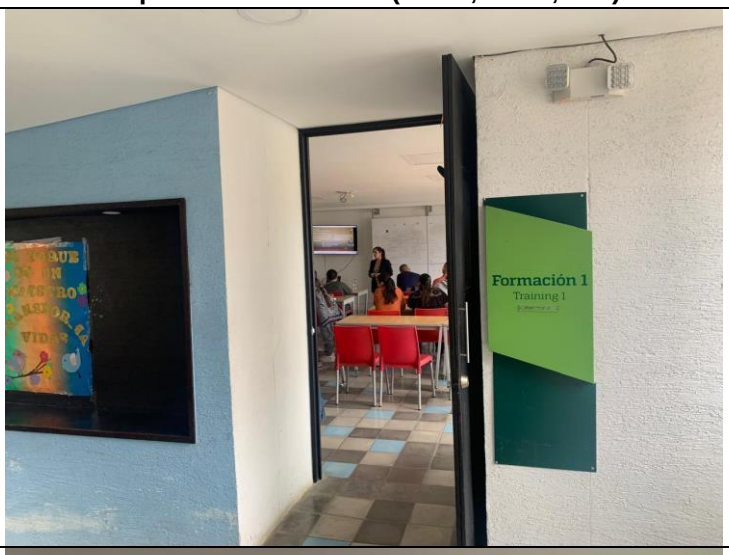


Imagen institucional SENA



Ayudas y equipos



Espacio de formación (salón, sillas, etc.)



9. CONCEPTO ACADÉMICO

La visita realizada al evento formativo curso AF4 – *"*Búsqueda de oportunidades comerciales para productos agropecuarios: análisis de mercados*"* en su unidad temática UT2 – *"*Principios de exportación*"*, permitió realizar un análisis detallado de la ejecución pedagógica y académica, destacando varios aspectos claves: se permitió verificar el cumplimiento de las actividades programadas en el cronograma, la presencia del capacitador aprobado y el uso adecuado de la imagen institucional del SENA en el material utilizado. Durante la visita se corrobora cumplimiento con el objetivo de la AF4

que busca desarrollar una formación en análisis de mercados internacionales para productos agropecuarios abordando temáticas de conocimiento de la competencia, adaptación a estándares internacionales de calidad, capacidad de comercialización y logística. Desarrollar una formación en análisis de mercados internacionales para productos agropecuarios abordando temáticas de conocimiento de la competencia, adaptación a estándares internacionales de calidad, capacidad de comercialización y logística, buscando entregar a los asociados de Tejipaz herramientas para que puedan aprovechar las oportunidades de exportación y competir de manera efectiva en mercados internacionales, lo que contribuirá al desarrollo económico y social de los campesinos asociados y también de los aliados.

En cuanto a los recursos, se constató que los beneficiarios disponían del material de formación, cartilla impresa, diseñada con contenido de manera secuencial para facilitar la comprensión y aplicación de los conceptos. Este material incluyó ejercicios, ejemplos e ilustraciones didácticas, que fomentó un entorno dinámico de aprendizaje y permitió a los participantes tener una comprensión más completa y contextualizada de los desafíos de los campesinos que están involucrados en la producción agrícola, tales como la identificación de oportunidades agrícolas, el análisis de las tendencias del mercado local y la gestión de recursos en zonas rurales. En la visita también se pudo evidenciar, que los beneficiarios contaban con sus cuadernos y lapiceros para relacionar los apuntes más relevantes por parte de las docentes.

Es preciso resaltar que se abordó todo el contenido sobre los temas determinados, con la información correspondiente a lo establecido en el proyecto aprobado bajo una metodología teórica y práctica. Esta acción de formación generó un impacto tangible, práctico y significativo en el desarrollo rural, al fortalecer la capacidad de los participantes para elaborar propuestas persuasivas y sostenibles a largo plazo que contribuyan directamente al impulso de la economía rural y a la mejora de la calidad de vida en las comunidades.

No obstante, es importante tener en cuenta las observaciones de hallazgo descritas en el punto 5 de este informe, con el fin de lograr oportunidades de mejora.

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

JUAN DAVID VILLA URREGO
Interventor Líder
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

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

Proyectó: Juan David Villa Urrego– Interventor(a)
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica