

CIRCULAR

038 -

3000

Bogotá, D.C. 05 ABR. 2019

PARA UNIDADES TÉCNICAS TERRITORIALES

ASUNTO Plan de Acción 2019 - Dirección de Comercialización

Cordial saludo,

La Dirección de Comercialización ha elaborado la matriz del Plan de Acción de la vigencia 2019 a nivel de tareas, las cuales se realizarán con el compromiso y apoyo de las Unidades Técnicas Territoriales.

Este ejercicio de planeación, contiene los componentes de la cadena de valor del proyecto de inversión, para financiar el modelo de atención y prestación de servicios de apoyo a la comercialización, propuesto para las vigencias 2019 a 2023.

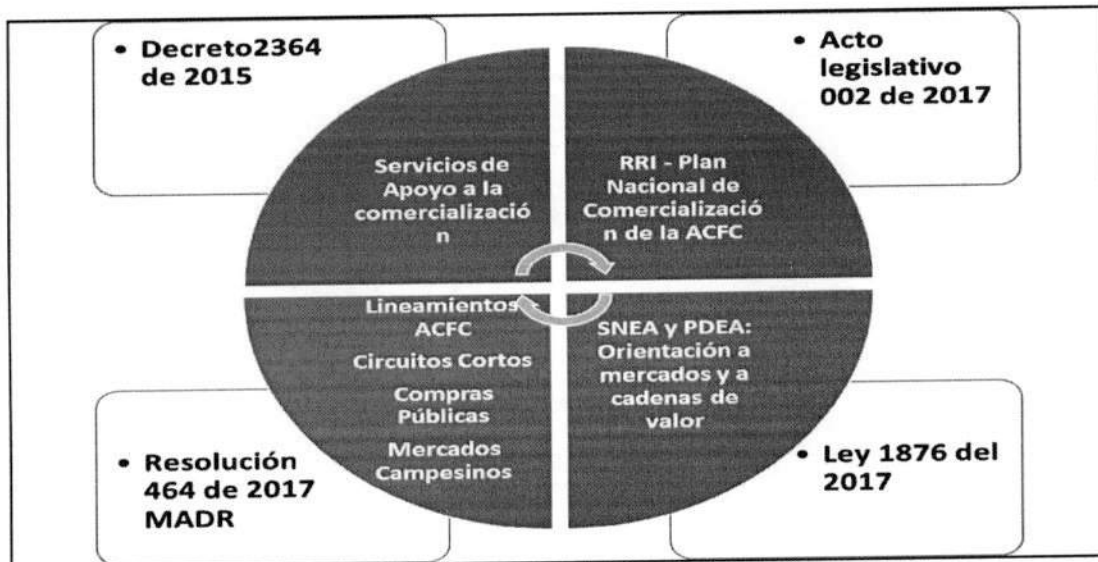
El proyecto comprende un objetivo general definido como *“Mejorar la capacidad de respuesta de los productores agropecuarios a necesidades de desarrollo comercial”*, y tres (3) objetivos específicos con sus respectivos productos y actividades generales, que se registran en la siguiente tabla:

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PRODUCTOS	INDICADORES PRODUCTO			ACTIVIDADES
		Nombre	Unidad de Medida	Meta 2019	
1. Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	1.1. Servicios de apoyo a la comercialización	Organizaciones de productores formales apoyadas	Número	95	1.1.1. Determinar requerimientos y rutas de atención de las iniciativas.
					1.1.2. Ejecutar los servicios definidos en la rutas de atención de las iniciativas.
					1.1.3. Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales
2. Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	2.1. Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Grupos fortalecidos	Número	64	2.1.1. Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.
					2.1.2. Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación
3. Aprovechar la Información comercial y de mercados	3.1. Servicios de educación informal en comercialización	Productores con transferencia de conocimiento en el uso de información comercial atendidos	Número	388	3.1.1. Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.
					3.1.2. Preparar información especializada (perfil de mercado; perfil de producto; análisis de precios y proyecciones entre otros).
					3.1.3. Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.

En el Plan de Acción Territorial, las actividades se desagregan a nivel de tareas en orden secuencial, con indicadores y metas claves de gestión para las Unidades Técnicas Territoriales.

Los registros referidos son los documentos de trazabilidad de la gestión que se adelantará, y un cronograma ajustado al tiempo previsto a partir de la disponibilidad presupuestal.

El alcance y cadena de valor del proyecto, responden a las funciones y competencias de la Dirección de Comercialización de la Agencia, conforme a lo establecido en el Decreto Ley 2364 de 2015 demás nomas sectoriales que regulan los servicios y apoyos a la comercialización, detalladas en el siguiente diagrama:



Es importante señalar que las metas del proyecto y plan operativo territorial, son funcionales a las metas del Plan Nacional de Desarrollo "Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad", referidas a la agricultura por contrato y esquemas asociativos así:

Sector	Indicador PND	Meta Nacional - Cuatrienio ¹	Aportes del Proyecto				
			2019	2020	2021	2022	Total
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	Productores vinculados a la estrategia de Agricultura por Contrato	300.000	2.375	7.260	8.670	8.580	26.885
	Esquemas asociativos fortalecidos ²	1.798	76	211	231	211	729

¹ Meta compartida con MADR-ADR-FINAGRO-URT-AUNAP-ART

² Esquemas asociativos fortalecidos en capacidades comerciales de acceso a mercados.

Para cualquier aclaración o comentario en relación al Plan Operativo de la Territorial, se podrán comunicar con los profesionales de la Dirección de Comercialización, enlaces definidos para cada Unidad Técnica Territorial, los cuales se relacionan a continuación:

Unidades Técnicas Territoriales	Departamentos de Cobertura	Profesionales enlaces de la Dirección de Comercialización
1	Magdalena, Cesar, Guajira	Edna Margarita Quintero Rojas
2	Bolívar - Atlántico - San Andrés y Providencia	Martha Patricia Cortázar Sánchez
3	Córdoba - Sucre	Luis Urquijo Melchor
4	Norte de Santander y Santander	Edgar Humberto Torres Torres
5	Antioquia - Chocó	Patricia Ma. Assis Doria
6	Caldas, Quindío y Risaralda	Henry Bernal Cocunubo
7	Boyacá, Casanare y Arauca	Diana Patricia Martínez
8	Tolima	Edna Yisela Molano
9	Cauca - Valle del Cauca	Esperanza Sánchez Jaramillo
		Adriana Lorena Moreno Sarmiento
10	Nariño - Putumayo	Rodolfo Acevedo Strauch
		Ricardo Aristizábal Díaz
11	Huila - Caquetá	Luis Felipe Duarte Martínez
12	Meta - Vichada	Diana Villada Marín
13	Cundinamarca, Guaviare, Vaupés, Amazonas, Guainía	Natalia Clavijo Sánchez

En los próximos días estaremos compartiendo el esquema para el seguimiento periódico en el cumplimiento de las metas de gestión de comercialización, trazadas para cada Unidad Técnica Territorial.

Atentamente

MAURICIO CAMPOS VARGAS
Vicepresidente de Integración Productiva

Anexo: Matriz de Plan Operativo (2 folios)

Copia: Dr. Javier Pérez Jorge Burgos / Presidente de la Agencia de Desarrollo Rural (E)

Elaboró: Patricia María Assis Doria - Dirección de Comercialización

Revisó: Edison Javier Bravo Mira, Contratista VIP

Aprobó: N/A

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando fuente de información)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172	
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT		
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de Insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización		
				4. Realizar el encuentro con la organización a caracterizar: a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 8 por la UTT)	8	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				5. Concepto general de la situación y las competencias y capacidades comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Cotero remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT		
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaborar el plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización		
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT		
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP		
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización		
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.		
				Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
		Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.		Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)		Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
				Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.		Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en	Servicio de fortalecimiento de capacidades	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019		Equipo de la UTT Comercialización
					Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019		Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de Comercialización
					Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019		Equipo de la UTT Comercialización
					Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019		Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
	los territorios	locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.			Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTI Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTI Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTI Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTI Comercialización y Dirección de Comercialización	
	Aprovechar la Información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización. Transferir y apropiación información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTI Comercialización	
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link: (https://goo.gl/forms/dx1BvmSxVDhggG1E2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTI)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTI Comercialización	
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.			Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTI Comercialización	
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados			comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTI Comercialización	
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTI)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTI Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTI Comercialización	

Proceso	Objetivo Especifico (Viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando fuente de información)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				4. Realizar el encuentro con la organización a caracterizar: a. Diligenciar participativamente el formulario caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				5. Concepto general de la situación y las competencias y capacidades comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.	
				Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias-compras públicas (3) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	5	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
					Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	7	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de Comercialización	
				Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando fuente de información)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL. CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de Insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				4. Realizar el encuentro con la organización a caracterizar: a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				5. Concepto general de la situación y las competencias y capacidades comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Comeo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.	
				Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitido a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en los	Servicio de fortalecimiento de	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuario y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de Comercialización		
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		

Proceso	Objetivo Específico (Viene de la Dirección)	Producto	Actividades	Temas	Nombre	Meta Vigencia	Registros	Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN		
Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Informar en comercialización	Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el link (https://goo.gl/forms/dk1bvn5xVdhgGtE2 menos 7 organizaciones por UTT)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	Reporte de caracterización de organizaciones y productores aprobada	Solicitud de apoyo logístico	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización		
								02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
								01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
								20/08/2019	16/12/2019	Y Dirección de Comercialización			
								17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
								Informe de resultado de resultado	1	Informe de resultado de resultado			
	territorios	capacidades locales	Amortizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agrobusiness y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agrobusiness y de exportación del territorio. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización. Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención. Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de Plan para la recolección de experiencias apoyado	Forcentaje de requerimientos atendidos	Plan de recolección de experiencias y acopio de experiencias	Respuesta a requerimientos	Plan de recolección y acopio de experiencias	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización	
									22/07/2019	31/10/2019	Dirección de Comercialización Y		
									02/07/2019	19/07/2019	Dirección de Comercialización Y		
									25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y		
									04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y		
									Lista de Organizaciones, empresas agrobusiness del territorio	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	Comunicación de la convocatoria		Plan de recolección y acopio de experiencias
Indicador Claves de Gestión y Meta	Registros	Cronograma de Ejecución	Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	Nombre	Meta Vigencia	Registros	Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN

Proceso	Objetivo Específico (viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				4. Realizar el encuentro con la organización a caracterizar: a. Diligenciar participativamente el formulario caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				5. Elaborar el informe de valoración de las organizaciones convocadas y el informe de valoración de las organizaciones comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaborar el plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
				4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.	
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias-compras públicas (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
					Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de	

Proceso	Objetivo Específico (viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta		Fecha Inicial (D-M- A)	Fecha Final (D-M- A)		
Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en los teritorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.	Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	1	02/07/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Comunicación de la convocatoria	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.	Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres o la Dirección de Comercialización.	1	25/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.	1	04/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Lista de organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.	Acompañar el desarrollo del taller y copiar la información de trazabilidad.	1	22/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.	Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	1	02/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Comunicación de la convocatoria	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	1	22/07/2019	Dirección de Comercialización Y Equipo UTT Comercialización	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	31/10/2019	Dirección de Comercialización Y Equipo UTT Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	100	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Porcentaje de requerimientos atendidos	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Recoger y copiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.	7	04/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link https://go.gl/forms/dxIbvm5xVdHggGE2	7	04/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.	1	02/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Solicitud de apoyo logístico aprobada	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Realizar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados	1	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	comunicación de convocatoria	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	1	20/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización				
Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	1	17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización				

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				4. Generar el plan de asesoría comercial, el presupuesto, el cronograma y el plan de actividades de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
				4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.	
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
					Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
			Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuario	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de	
				Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	

Proceso	Objetivo Especifico (Viene el Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta	Nombre	Meta	Registros	Cronograma de Ejecución	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con Cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Y otros espacios institucionales.	Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de	PROYECTO DE INVERSIÓN
			Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.		Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de	Equipo UTT Comercialización y Dirección de			
			Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.		Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de	Equipo UTT Comercialización y Dirección de			
			Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.		Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de	Equipo UTT Comercialización y Dirección de			
			Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de	Equipo UTT Comercialización y Dirección de			
			Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.		Respuesta a requerimientos	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización			
			Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	100	Porcentaje de requerimientos atendidos						
			Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dx1BvmsXVDhggGtE2)	7	Reporte de organizaciones y caracterización de organizaciones por UTT)	04/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización			
			Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.		Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización			
			Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados		comunicación de convocatoria	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización			
			Transferir y apropiar información		Reporte de asistencia e Informe de delimitado.	20/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de			
			Realizar la adaptación del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	1	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)						
			Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	1	Informe de resultado (uno por taller)	17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	Equipo de la UTT Comercialización			

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (clicando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL. CODIGO BPIN 2018011001172	
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT		
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización		
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 8 por la UTT)	8	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT		
				1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización		
			2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT			
			3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP			
			4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización			
			4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.			
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
					Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
	Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados		5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.		Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de				
		Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
		Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización				
	Promover articulación											

Proceso	Objetivo Específico (Viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta	Registro	Cronograma de Ejecución	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia	Fecha Inicial (D-M- A) Fecha Final (D-M- A)		
	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización. Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención. Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
					Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
					Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
					Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.		Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias. Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Reporte de requerimientos	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
	Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxBvm5xVdhggGtE2)		Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones Y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
	Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Servicios de educación informal en comercialización	Realizar la solicitud de insumos, presupuestos Y cronograma en los formatos de la metodología. Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados.				02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización
	Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.		Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización Y Dirección de Comercialización	
	Elaborar Informe de resultados para la Dirección de Comercialización		Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UIT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL. CODIGO BPIN 2018011001172	
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UIT		
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UIT y Enlace Dirección Comercialización		
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UIT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UIT Comercialización		
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UIT Comercialización		
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UIT		
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UIT Comercialización		
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UIT		
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP		
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización		
				4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UIT Comercialización y Dirección de Comercialización.		
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UIT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)			Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019		10/06/2019
	Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.				Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UIT Comercialización		
	Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.		3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UIT Comercialización				
		Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas		2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UIT Comercialización				
	Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados		5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UIT Comercialización				
	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.				Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019		Equipo de la UIT Comercialización
		Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UIT Comercialización y enlace Dirección de		
		Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria		Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UIT Comercialización		
		Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UIT Comercialización y Dirección de Comercialización				
	Promover articulación											

Proceso	Objetivo Específico (Viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta	Registros	Cronograma de Ejecución	Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	fortalecimiento de capacidades locales	Servicio de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.	Nombre	Libro de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	PROYECTO DE INVERSIÓN
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	22/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link https://go.gl/forms/dxIbvm5xVdHgGfE2	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	04/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.	Solicitud de apoyo productores		02/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados	comunicación de convocatoria		01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Registro de asistencia e Informe de detallado.	1	20/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Elaborar Informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
	Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.			
		Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
			Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Promover articulación	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de		
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.			Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		
	Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019		Equipo de la UTT Comercialización
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxt8vm8xVDhggGIE2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.			Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados			comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172	
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT		
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización		
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 8 por la UTT)	8	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				5. Concepto general de la situación y las competencias y capacidades comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT		
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaborar el plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización		
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT		
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP		
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización		
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.		
				Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias-compras públicas (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
					Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
				Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Promover articulación	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019		Equipo de la UTT Comercialización
					Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019		Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de
	Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.					Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones publicas realizado			1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			

Proceso	Objetivo Específico (Viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta	Nombre	Meta	Registros	Programa de Elección	Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)	Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
PROYECTO DE INVERSIÓN	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con codenas productivas agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.	Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio		04/06/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización	Congrama de Elección	21/06/2019		Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C		28/06/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización		19/07/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización		
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.	Comunicación de la convocatoria		02/07/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización		31/10/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización		
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	22/07/2019	Equipo UTT Dirección de Comercialización y Comercialización					
				Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización					
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxtBvmsXVDhgGtE2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	04/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
	y de mercados	Servicios de Información en comercialización	Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.	Solicitud de apoyo logístico aprobada		02/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización					
				Ejecutar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados	comunicación de convocatoria		01/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	16/12/2019	Equipo de la UTT Dirección de Comercialización y Comercialización			
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	20/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización					
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización					
					Informe de resultado		17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización					
					Informe de resultado		17/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización					

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL. CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de Insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				5. Concepto general de la situación y las competencias y capacidades comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaborar el plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
				4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.	
				Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	
	Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1		Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3		Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2		Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5		Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuaria	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado		1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
		Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de			
		Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización			

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Promover articulación de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	y otros espacios interinstitucionales.	Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.		Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.		Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.		Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización			
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019		Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
	Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019		Equipo de la UTT Comercialización	
					Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxt8vmSxVDhggG1E2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019		28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización
					Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.		Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019		Equipo de la UTT Comercialización	
					Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados		comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019		Equipo de la UTT Comercialización	
					Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019		16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización
Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización						

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de Insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				a. Diligenciar participativamente el formulario caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
	Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.			
		Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
			Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Promover articulación	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuario y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de		
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.			Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
	Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización. Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxt8vmSxVDhggGIE2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.			Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados			comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN	
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)			
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172	
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT		
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de Insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización		
				a. Diligenciar participativamente el formulario de caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 7 por UTT.)	7	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización		
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT		
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaboración del plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización		
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT		
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP		
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización		
				4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.		
			Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
	Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada		1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
	Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.		3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
		Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas		2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
	Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados		5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuario y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.		Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de				
		Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización				
		Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones públicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización				
	Promover articulación											

Proceso	Objetivo Especifico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.			Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
	Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización. Transferir y apropiarse información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxt8vmSxVDhggGIE2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.			Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados			comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	

Proceso	Objetivo Especifico (viene del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
Fortalecimiento competitivo para la comercialización de productos de origen agropecuario.	Desarrollar competencias comerciales de organizaciones con pequeños productores	Servicios de Apoyo a la Comercialización (Funcional con agricultura por contrato)	Realizar la caracterización y valoración de las organizaciones convocadas	1. Identificar y seleccionar las organizaciones	Organizaciones identificadas y seleccionadas	15	Listado de organizaciones seleccionadas (citando)	15/05/2019	23/05/2019	Director y equipo UTT	IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN, NIVEL NACIONAL, CODIGO BPIN 2018011001172
				2. Realizar la convocatoria de las organizaciones a caracterizar			Comunicación de convocatoria	27/05/2019	30/05/2019	Equipo Comercialización UTT	
				3. Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de la actividad, a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuestos	04/06/2019	10/06/2019	Equipo comercialización UTT y Enlace Dirección Comercialización	
				a. Diligenciar participativamente el formulario caracterización de la oferta. b. Resolver con los productores las preguntas Orientadoras (aspectos organizacional, productivo, comercial y financiero). c. Plenaria y Cierre: revisar en plenaria las respuestas desarrolladas por los grupos de productores, y cierre de la actividad con los productores.	Organizaciones con caracterización realizada (al menos 8 por la UTT)	8	Formulario de caracterización diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				comerciales de la organización (El equipo de la ADR desarrolla la valoración, DOFA y Conclusiones).			Formulario de valoración diligenciado	17/06/2019	16/08/2019	Equipo UTT Comercialización	
				6. Presentar a revisión el formularios de caracterización y valoración diligenciado.			Correo remitido a D.C	20/08/2019	09/09/2019	Director UTT	
			Ejecutar los servicios definidos en la ruta de atención	1. Atender requerimientos para la elaborar el plan de asesoría comercial por organización.			Comunicación respuesta a requerimientos	20/08/2019	09/09/2019	Equipo UTT Comercialización	
				2. Apoyar en la revisión y ajuste del plan de asesoría comercial con las organizaciones involucradas.			Acta de revisión y ajustes Registro de asistencia	10/09/2019	30/09/2019	Dirección de Comercialización y Equipos UTT	
				3. Revisar y aprobar la gestión e inversión requeridas para la implementación de los planes de asesoría comercial.			Acta de aprobación del plan de gestión e inversión	26/08/2019	30/08/2019	Dirección de Comercialización y VIP	
				4. Implementar el plan de asesoría comercial especializada.	Plan de asesoría comercial implementado	6	Plan de asesoría aprobado	02/09/2019	20/12/2019	Dirección de Comercialización	
	Articular las iniciativas con encadenamientos comerciales	4. Realizar el seguimiento a la ejecución del plan de asesoría comercial.	Informe de seguimiento realizado (al menos 2 informes por organización asesorada)	12	Informe de seguimiento	10/09/2019	23/12/2019	Supervisor UTT Comercialización y Dirección de Comercialización.			
		Elaborar un plan de actividades y cronograma de la UTT para el desarrollo de las estrategias (circuitos cortos y encadenamientos comerciales)	Plan de actividades y cronograma elaborado	1	Plan de actividades y cronograma	04/06/2019	10/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo del plan a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos aprobada	11/06/2019	14/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Acompañar el desarrollo de la estrategia metodológica, dispuestos en el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, de productos de origen agropecuario así: a. Mercado Campesino (1) b. Ruedas de Negocio Agroalimentarias (1) c. Ferias Comerciales (1) d. Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación (1) e. Construcción y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización (1) f. Conformación de Alianzas Público Privadas - APP (0)	Circuitos cortos para los encadenamientos comerciales realizados.	3	Instrumentos diligenciados por cada metodología.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
			Estructuras para fortalecer los encadenamientos comerciales conformadas	2	Actas de reunión e instrumentos diligenciados.	17/06/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
		Elaborar informe consolidado de resultados en el desarrollo de la estrategia, remitirlo a la Dirección de Comercialización.	Informe consolidado de resultados	5	Informe consolidado de resultados	17/06/2019	23/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización			
	Promover articulación	Articular el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización a nivel territorial, a través del servicio de extensión agropecuario y otros espacios interinstitucionales.	Identificar los actores e instituciones públicas del territorio.	Lista de actores locales e instituciones públicas del territorio realizado	1	Listado de actores e instituciones públicas del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Presentar la solicitud de insumos, presupuesto y cronograma para el desarrollo de los talleres, a la Dirección de Comercialización.	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	1	Solicitud de insumos y presupuesto aprobada	25/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización y enlace Dirección de		
			Realizar la convocatoria para el taller de articulación del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización		
			Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Taller de articulación con actores e instituciones publicas realizado	1	Registro de asistencia participantes taller	22/07/2019	31/10/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización		

Proceso	Objetivo Específico (vienen del Plan de Acción consolidado de la Dirección)	Producto	Actividades	Tareas	Indicador Claves de Gestión y Meta		Registros	Cronograma de Ejecución		Responsable Actividad	PROYECTO DE INVERSIÓN
					Nombre	Meta Vigencia		Fecha Inicial (D-M-A)	Fecha Final (D-M-A)		
	de los actores con incidencia en la comercialización en los territorios	Servicio de fortalecimiento de capacidades locales	Armonizar el Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Comercialización con cadenas productivas, agroindustriales y de exportación	Identificar las organizaciones de productores, empresas agroindustriales y de exportación del territorio.			Lista de Organizaciones, empresas agroindustriales del territorio	04/06/2019	21/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Presentar la solicitud de insumos y presupuesto para el desarrollo de los talleres a la Dirección de Comercialización.			Solicitud de insumos y presupuesto aprobada D.C	25/06/2019	28/06/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Realizar la convocatoria para el taller de armonización del modelo de atención.			Comunicación de la convocatoria	02/07/2019	19/07/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Acompañar el desarrollo del taller y acopiar la información de trazabilidad.	Plan para la recolección de experiencias apoyado implementado	1	Plan de recolección y acopio de experiencias	22/07/2019	31/10/2019	Equipo UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
	Aprovechar la información comercial y de mercados	Servicios de educación informal en comercialización	Recoger y acopiar experiencias referentes para la adaptación de los servicios de apoyo a la comercialización. Transferir y apropiar información especializada de carácter comercial a los usuarios y prestadores de servicios de apoyo a la comercialización.	Atender los requerimientos de información en la implementación del plan para la recolección y acopio de experiencias.	Porcentaje de requerimientos atendidos	100	Respuesta a requerimientos	01/08/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Identificar y caracterizar las organizaciones - productores, utilizando el Link (https://goo.gl/forms/dxtBvm\$xDhggGfE2)	Organizaciones caracterizadas (al menos 7 organizaciones por UTT)	7	Reporte de caracterización de organizaciones y productores	04/06/2019	28/06/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Realizar la solicitud de insumos, presupuestos y cronograma en los formatos de la metodología.			Solicitud de apoyo logístico aprobada	02/07/2019	29/07/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Efectuar la convocatoria y confirmación de la asistencia de los productores e invitados			comunicación de convocatoria	01/08/2019	16/08/2019	Equipo de la UTT Comercialización	
				Apoyar la realización del taller en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.	Taller de alfabetización digital con enfoque comercial realizado (al menos un taller por UTT)	1	Registro de asistencia e Informe de detallado.	20/08/2019	16/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización y Dirección de Comercialización	
				Elaborar informe de resultados para la Dirección de Comercialización	Informe de resultado (uno por taller)	1	Informe de resultado	17/12/2019	27/12/2019	Equipo de la UTT Comercialización	