Asunto: **PLAN DE TRABAJO DE DOS (2) MESES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ESCUELAS DE CAMPO, PROCESOS DE EXTENSIONISMO, ENTREGA DE INSUMOS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

1. 1. ESCUELA DE CAMPO No. 4 (Semana 1)

Eje temático: Marketing y estructuración del plan de negocio

- **Objetivo**

Fortalecer capacidades de los beneficiarios en mercadeo, servicio al cliente y estructuración de planes de negocio, incorporando herramientas de marketing digital para mejorar la comercialización de productos rurales.

- **Temas a desarrollar**

- Mercadeo y servicio al cliente
- Identificación de mercados y segmentación de clientes
- Propuesta de valor diferenciada
- Marketing digital aplicado a unidades productivas (redes sociales y catálogos digitales)
- Construcción de catálogos de productos

- **Actividades**

- Desarrollo de taller teórico–práctico con productores rurales
- Ejercicios de identificación de cliente objetivo y análisis de mercado
- Construcción guiada del plan de negocio con acompañamiento técnico de la ULATA y equipo contratista
- Diseño preliminar de catálogo de productos y servicios por unidad productiva

- **Productos esperados**

- Planes de negocio estructurados por cada unidad productiva
- Catálogos preliminares de productos (digitales o impresos)
- Registro de asistencia y evidencias pedagógicas

FASE DE EXTENSIONISMO – DIAGNÓSTICO (Semanas 2 y 3)

- **Objetivo**

Identificar el estado actual de las unidades productivas mediante visitas técnicas que permitan establecer necesidades, potencialidades y lineamientos para la formulación de los paquetes tecnológicos.

Semana 2 – Visita técnica No. 1 (Diagnóstico inicial)

1. Actividades

- Visitas a las 27 unidades productivas seleccionadas
- Aplicación de instrumentos de diagnóstico rural participativo
- Identificación de:
  - Fortalezas productivas
  - Debilidades técnicas y organizacionales
  - Oportunidades de mercado
  - Amenazas del entorno (DOFA)
- Verificación de cumplimiento de requisitos y aval de la CAR

- **Productos**

- 27 diagnósticos individuales consolidados
- Informe técnico de visita No. 1
- Registro fotográfico y georreferenciado de unidades productivas

Semana 3 – Consolidación diagnóstica y estructuración técnica

- **Actividades**

- Sistematización de la información recolectada en campo
- Definición preliminar de paquetes tecnológicos por unidad productiva
- Avance en la formulación de planes de negocio
- Continuación del estudio de mercado para insumos (mínimo 3 cotizaciones por componente)
- Análisis de precios de referencia y canasta de insumos

- **Productos**

- Propuesta técnica de insumos por unidad productiva
- Borrador de plan financiero operacional
- Matriz consolidada de necesidades productivas

FASE DE APROBACIÓN Y COMPRA DE INSUMOS (Semanas 5 y 6)

- **Objetivo**

Garantizar la viabilidad técnica, financiera y administrativa de los paquetes tecnológicos mediante la revisión y aprobación del comité técnico.

- **Actividades**

- Elaboración y presentación de planes financieros por unidad productiva
- Consolidación de cotizaciones (mínimo tres por cada insumo o paquete)
- Presentación oficial ante comité técnico
- Ajustes técnicos y presupuestales según observaciones del comité
- Aprobación final de los planes y paquetes tecnológicos
- Inicio del proceso de adquisición de insumos

- **Productos**

- Planes de negocio y financieros aprobados
- Actas de comité técnico
- Estudio de mercado consolidado
- Órdenes de compra o documentos de adquisición

FASE DE EXTENSIONISMO – SEGUIMIENTO (Semanas 6 y 7)

- **Objetivo**

Evaluar la implementación inicial de los paquetes tecnológicos y el impacto en las unidades productivas, asegurando el uso adecuado de los insumos entregados.

Visita técnica No. 2

- **Actividades**

- Verificación en campo del uso de insumos entregados
- Evaluación del impacto inicial en la producción
- Identificación de mejoras técnicas requeridas
- Acompañamiento y asistencia técnica personalizada

- **Productos**

- Informes de seguimiento por unidad productiva
- Registro de evidencias fotográficas comparativas
- Recomendaciones técnicas de mejora productiva

FASE DE ENTREGA DE INSUMOS (Semanas 7 y 8)

- **Objetivo**

Implementar los paquetes tecnológicos definidos en los planes de negocio, fortaleciendo la capacidad productiva de las unidades rurales.

- **Actividades**

- Entrega formal de insumos y paquetes tecnológicos
- Capacitación en el uso adecuado de los insumos entregados
- Registro de entrega mediante actas firmadas
- Evidencia fotográfica y documental del proceso

- **Productos**

- 27 unidades productivas con insumos entregados
- Actas de entrega firmadas
- Soportes fotográficos y documentales
- Registro consolidado de implementación

FASE DE EVENTOS Y COMERCIALIZACIÓN (Semana 8)

ENCUENTRO DE NEGOCIOS – PRODUCCIÓN RURAL Y RESTAURANTES

Actividad / Fase	16 de mayo y al 23 de mayo	24 de mayo al 31 de mayo	1 de junio al 7 junio	8 de junio al 14 junio	15 de junio al 21 junio	22 de junio al 29 junio	30 de junio al 5 julio	6 de julio al 16 julio
Escuela de Campo 4	✓							
Visita técnica 1 (diagnóstico)		✓						
Consolidación diagnóstica		✓	✓					
Formulación planes de negocio		✓	✓					
Estudio de mercado (cotizaciones)		✓	✓	✓	✓			
Definición paquetes tecnológicos			✓	✓				
Presentación comité técnico					✓			
Aprobación y compra de insumos					✓	✓	✓	
Visita técnica 2 (seguimiento)							✓	✓
Entrega de insumos					✓	✓	✓	✓
Capacitación uso insumos							✓	✓
Encuentro de negocios					✓			
Feria de comercialización								✓

.

Agradecemos la atención prestada a la presente solicitud y quedamos atentos a cualquier observación o requerimiento adicional.

Atentamente.



KAREN KATHERINE RODRIGUEZ RODRIGUEZ

C.C 40.342.543

Representante Legal