



Ficha resumen de proyecto 2019

I. IDENTIFICACIÓN Idea de proyecto o alternativa de solución.	
1. Comuna / Corregimiento.	50-PALMITAS
2. Idea de proyecto o alternativa de solución.	Asistencia técnica calificada permanente para el corregimiento de manera diversificada.
3. Ubicación en el Plan de Desarrollo Local de la comuna o corregimiento.	Línea estratégica N° 4: Desarrollo económico e innovación. Componente: Tecnología y emprendimiento con dos programas. Programa: Desarrollo, innovación y nuevas tecnologías.
4. Posición en el programa de ejecución.	9
5. Dependencia ejecutora.	Secretaría Desarrollo Economico
II. FORMULACIÓN de la Idea de proyecto o alternativa de solución.	
6. Nombre MGA.	ASISTENCIA técnica en comercialización a las unidades productivas del corregimiento. OCCIDENTE ANTIOQUIA MEDELLÍN
7. Descripción del problema.	El sector rural agropecuario del municipio de Medellín, se caracteriza por presentar, una baja competitividad en el mercado y una alta intermediación en la comercialización de los productos agropecuarios, en este sentido el acceso a nuevos espacios de comercialización le permitirá a los productores comercializar sus productos de forma directa, disminuir la intermediación, y así aumentar los ingresos a las unidades productivas agropecuarias.
8. Población objetivo.	10
9. Objetivo general.	Aumentar los niveles de rentabilidad de las unidades agropecuarias.
10. Objetivos específicos.	
1. . Aumentar los canales de comercialización de los productos agropecuarios.	
11. Descripción de la alternativa de solución.	

La Subsecretaría de Desarrollo Rural realizará visitas de selección y acompañamiento a los pequeños y medianos productores interesados en ser beneficiarios en la comercialización de sus productos, en la cual se verificarán condiciones productivas como: área disponible, producción actual (cantidad y productos), canales de comercialización actuales.

Los productores que sean beneficiarios se acompañarán semanalmente en la convocatoria y seguimiento de la estrategia de comercialización de sus productos en la cual se verificará su participación y que los elementos logísticos solicitados para la operación del espacio de comercialización hayan llegado en las cantidades y condiciones solicitadas.

12.Actividades

Actividades	Costo.
Identificación, capacitación y cualificación de los participantes para la generación de valor agregado.	\$47.500.000
Desarrollar espacios comerciales con mercados y vitrinas.	\$95.000.000
Acompañar los participantes en el diseño e implementación de estrategias de comercialización.	\$47.500.000

13.Costo total.

\$190.000.000