

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 1 de 22

1. OBJETIVO

Documentar el proceso de implementación de la sublínea de comercialización, contenida en la línea de encadenamiento del Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas, mediante la descripción de las acciones de desarrollo de proveedores y ferias comerciales, con el fin de propiciar la comercialización de productos y/o servicios de emprendimientos de víctimas, a partir de la identificación de oportunidades de mercado, la articulación con clientes potenciales y la generación efectiva de ventas.

2. ALCANCE

El presente instructivo cubre el paso a paso para la ejecución de las acciones de desarrollo de proveedores y ferias comerciales, es entonces que para la acción de Desarrollo de proveedores se inicia con la búsqueda de demanda, seguido de la identificación de la oferta, para que posterior al establecimiento de la relación oferta-demanda, se avance con la discusión de acuerdos entre las partes interesadas. Con base en esto se procede a la elaboración de la propuesta comercial, teniendo como etapa opcional la gestión de muestras previo a la transacción comercial, que una vez efectuada da origen a la retroalimentación final del proceso.

Para el caso de las Ferias comerciales, el instructivo indica el inicio según la planeación del evento o feria comercial, seguido del diligenciamiento del formato de requerimiento a operador logístico y la sesión de orientación con el nivel nacional para la resolución de dudas y validación de lineamientos operativos. A partir de esto se realiza el trámite formal del requerimiento ante el operador logístico y luego de su aprobación, se da paso a la ejecución del evento o feria comercial y al cierre mediante el cargue de evidencias.

3. DEFINICIONES

- **GFEEV:** Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas.
- **Aliado:** Es una persona natural o jurídica, del sector público o privado cuya misionalidad permite realizar y/o complementar acciones contempladas dentro de las líneas de trabajo del GFEEV. Es entonces que la versatilidad en la articulación es tan amplia como para participar de numerosas acciones en conjunto, como la gestión de recursos para la ejecución de acciones de fortalecimiento y/o encadenamiento, la oferta de plataformas de visibilización, el enlace con otros aliados, la compra y promoción de la oferta de emprendimientos, etc.
- **Alianza Estratégica:** Es el acto de enlazar dos o más partes (entidades, empresas, personas, organizaciones, gobiernos, etc.) en la búsqueda de la consecución de un fin conjunto mediante un plan de acción previamente definido, el cual busca interconectar las áreas fuertes de cada una de las partes y así lograr los objetivos comunes.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 2 de 22

- **Comercialización:** Es la acción y efecto de poner a la venta un producto o servicio, o darle las condiciones y vías de distribución para su venta. Es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto o servicio, llegue finalmente al consumidor.
- **Conexión:** Conexión de emprendimientos de víctimas con el ecosistema empresarial: Proceso de articulación estratégica que facilita la difusión de oferta y el acceso a redes y aliados comerciales y de cooperación, permitiendo su integración en cadenas de valor, la ampliación de sus oportunidades de mercado, el fortalecimiento de sus capacidades de negocio y la promoción de la sostenibilidad de los emprendimientos.
- **Criterios de priorización de encadenamiento:** Conjunto de condiciones definidas en el procedimiento de encadenamiento que permiten determinar la idoneidad de un emprendimiento para ser vinculado en acciones de encadenamiento, se incluyen formalización, modelo operativo, capacidad productiva, identidad de marca y manejo de redes sociales.
- **Desarrollo de Emprendimientos:** Se refiere a la gestión multidisciplinar para la definición de productos y servicios, encaminada a reforzar su comercialización. Definición de nuevas oportunidades, creación de necesidades y diseño de una estrategia de alianzas.
- **Desarrollo de proveedores:** proceso enfocado en el establecimiento de relaciones comerciales entre emprendimientos de víctimas y clientes potenciales mediante la gestión directa del GFEEV, a partir de la identificación de oportunidades de comercialización basadas en la búsqueda de demanda, la identificación de brechas y/o dificultades que deban ser mitigadas para posibilitar el relacionamiento, así como el acompañamiento a la generación de acuerdos entre las partes y la asesoría necesaria para la adopción de requerimientos técnicos, logísticos y administrativos por los emprendimientos.
- **E-commerce o comercio electrónico:** Actividad de comprar y vender de manera electrónica productos o servicios a través de Internet.
- **Emprendedor:** Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva (Congreso de Colombia, 2006).
- **Emprendimiento:** La Ley 1014 del 26 de enero de 2006 le define como: “: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”
- **Emprendimiento Social:** La Ley 2234 de 8 de julio de 2022 le define como: “Es una clase de emprendimiento adelantado por personas naturales o jurídicas con o sin ánimo de lucro que mediante el empleo de técnicas empresariales y de mercado, busca

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 3 de 22

solucionar problemáticas, así como atender y/o fortalecer procesos que afectan diversos ámbitos de las comunidades, beneficiando principalmente, aunque no de manera exclusiva a comunidades y/o poblaciones en condición de vulnerabilidad. El Emprendimiento Social contribuye al desarrollo sostenible, al fortalecimiento económico de las comunidades, a la generación de oportunidades, así como a la creación de valor económico y/o social y al crecimiento económico sostenible, en muchos casos mediando para ello la innovación.”

- **Emprendimiento Individual:** O autónomo es una persona física que realiza tradicionalmente por cuenta propia sin dirección de otra persona, una actividad profesional a fin de lucrarse, y que puede o no ocupar trabajadores ajenos.
- **Emprendimiento Colectivo, comunitario o Asociativo:** Son experiencias grupales en las que el trabajo y la cooperación ocupan el lugar central; en donde las decisiones se toman de manera relativamente participativa y democrática; en las que se producen bienes o servicios destinados a su venta para generar ingresos en dinero, y cuyo fin y sentido último es la reproducción de la vida de sus integrantes y de sus familias, es decir que están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la acumulación de capital.
- **Enfoque Diferencial y de Género:** Resumiendo lo establecido en el artículo 9 de la Ley 2421, el enfoque diferencial es una perspectiva de análisis que permite obtener y difundir información sobre grupos poblacionales con características particulares en razón de ciclo de vida (jóvenes, niños y niñas, personas mayores), sexo, orientación sexual e identidad de género diversa - LGBTIQ+, discapacidad, orfandad, creencias, origen nacional, diversidad étnica (indígenas, afro, raizales, palenqueros, Rrom), cultural y territorial, personas campesinas, líderes y lideresas sociales defensores y defensoras de DDHH, líderes religiosos, líderes y lideresas ambientales, integrantes de organizaciones sindicales, víctimas del confinamiento, de desplazamiento forzado interno, rural y transnacional, entre otras características; para promover la visibilización de situaciones de vida particulares y brechas existentes, y guiar la toma de decisiones públicas y privadas.
- **Encadenamiento:** Es realizar enlaces entre los distintos conjuntos de empresas que componen cada etapa o eslabón de un determinado proceso productivo, y articularlos según sus capacidades, con el fin de que las empresas ganen competitividad en los mercados.
- **Ferias comerciales:** Eventos planificados para visibilizar la oferta de emprendimientos de víctimas ante posibles compradores, con el objetivo de promover ventas, contactos comerciales y posicionamiento de marca.
- **Feria Virtual:** Es un complemento ideal a la feria presencial, que permite al organizador reducir costes, maximizar la difusión, y llegar a un número mucho mayor de asistentes. Los “asistentes virtuales” podrán disfrutar de la feria digital desde su casa o trabajo independientemente de su localización geográfica.
- **Fortalecimiento:** Es el diseño y la implementación de una metodología orientada

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 4 de 22

a acompañar procesos de emprendimiento que permita identificar necesidades para fortalecer y conectarlos hacia las entidades público privadas que puedan aportar a sus necesidades propias del emprendimiento.

- **Gestión de muestras:** Envío de productos por parte del emprendimiento al cliente potencial como herramienta opcional para facilitar la validación de calidad y aumentar la probabilidad de concreción de la venta.
- **Gestor de acciones de encadenamiento:** Persona o equipo encargado de coordinar y acompañar las acciones propias de la línea de encadenamiento, orientadas a establecer conexiones estratégicas entre los emprendimientos y el ecosistema empresarial.
- **Mapeo de aliados:** El mapeo de aliados resulta ser una actividad transversal a la ejecución de todas las líneas del GFEEV; sin embargo, goza de especial importancia para la línea de encadenamiento, en cuanto el propósito principal de esta es conectar a emprendedores con el ecosistema empresarial y eso implica de manera directa la interacción con aliados.
- **Oferta:** hace referencia al conjunto de bienes y servicios que un actor ha diseñado para circularlos y provocar el consumo de estos en un espacio físico o virtual.
- **Operador logístico (OPL):** Entidad contratada por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, encargada de proveer los recursos físicos, humanos y logísticos necesarios para la realización de eventos o ferias comerciales, previa solicitud formal y validación por parte del GFEEV.
- **Personas cuidadoras:** de acuerdo con el CONPES 4143 de la Política Nacional de Cuidado, las personas que realizan trabajos de cuidado directo o indirecto, remunerados o no remunerados. Pueden ser personas cuidadoras de personas con discapacidad, cuidadoras de personas con bajos niveles de autonomía, cuidadoras del hogar no remuneradas, madres y padres comunitarios, promotoras y dinamizadoras comunitarias, personas cuidadoras de organizaciones LGBTQ+, cuidadoras del ambiente y el territorio, personas trabajadoras domésticas, enfermeras y técnicos de la salud, asistencia social, docentes y agentes educativos que realizan actividades de cuidado, entre otras. Así mismo, pueden ser personas cuidadoras de niños y niñas, brindar asistencia o apoyo a personas mayores o personas con discapacidad, apoyo a personas con afecciones en salud en todas sus dimensiones, sabedoras y sabedores, médicos tradicionales, autoridades propias de pueblos étnicos que cuidan, personas que ejercen la partería, y personas que protegen y preservan la sabiduría ancestral para el cuidado del cuerpo, el territorio y la mente, entre otras (Ministerio de Igualdad y Equidad, 2024).
- **Producto:** Es una cosa o un objeto producido o fabricado, algo material que se elabora de manera natural o industrial mediante un proceso, para el consumo o utilidad de las personas.
- **Propuesta comercial:** Documento formal presentado por el emprendimiento/unidad

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN		Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS		Fecha: 26/08/2025
			Página 5 de 22

productiva en el que se detallan las condiciones de la oferta, incluyendo características del producto/servicio, precios, tiempos de entrega y condiciones logísticas y administrativas acordadas.

- **Sujeto de Reparación Colectiva (SRC):** los Sujetos de Reparación Colectiva son aquellos colectivos que han sufrido daños colectivos, en términos del artículo 3 y específicamente el artículo 151 de la Ley 1448 de 2011; el artículo 152 de la Ley 1448 de 2011; asimismo, el Decreto 1084 de 2015 en el artículo 2.2.7.8.2, reconoce la existencia de tres tipos de sujetos colectivos susceptibles de ser reparados colectivamente: comunidades (étnicas y no étnicas), grupos y organizaciones (sociales, sindicales o políticas).
- **Transacción comercial:** Concreción del acuerdo entre cliente y proveedor/emprendimiento, que involucra la entrega de bienes o servicios y el respectivo pago por parte del comprador.
- **Unidad Productiva:** Es una estructura económica organizada y autosostenible, conformada por recursos humanos, materiales, financieros e intangibles, que permite el desarrollo de actividades orientadas a la producción, transformación, comercialización de bienes y/o prestación de servicios. Puede estar integrada por una o varias personas, cuya gestión autónoma se enfoca en generar ingresos y mejorar las condiciones de vida de sus integrantes a partir de la identificación de oportunidades en el entorno, atendiendo criterios de desarrollo social, económico y/o sostenible. Las unidades productivas se articulan a cadenas de valor, respondiendo a las demandas del mercado.

4. ACTIVIDADES:

La sublínea de comercialización comprende acciones enfocadas en propiciar la comercialización de los productos y/o servicios de emprendimientos de víctimas, de tal forma el GFEEV ha identificado dos mecanismos de comercialización, la ejecución de ferias comerciales y el desarrollo de proveedores.

4.1. Desarrollo de proveedores

El desarrollo de proveedores es un proceso enfocado en el establecimiento de relaciones comerciales entre emprendimientos de víctimas y clientes potenciales mediante la gestión directa del GFEEV. Razón por la cual el gestor de acciones de encadenamiento cobra un papel clave en el proceso en el cual debe mapear oportunidades de comercialización mediante la consulta de demanda y vincularla con emprendimientos en capacidad de satisfacerla.

Es entonces que dicho proceso exige identificar brechas y/o dificultades que deban ser mitigadas para posibilitar el relacionamiento, así como brindar apoyo en, la generación de acuerdos entre las partes, la orientación que requiera el emprendimiento para la generación de propuestas comerciales y la adopción de requerimientos técnicos, logísticos y administrativos al momento de efectuar la transacción comercial.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN		Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS		Fecha: 26/08/2025
			Página 6 de 22

En adelante se exponen las 7 etapas propuestas para la ejecución de una acción de Desarrollo de proveedores, cuyo avance deberá diligenciarse en el Anexo 1 Formato Bitácora Desarrollo de proveedores, teniendo en cuenta que cada uno de los puntos relacionados en adelante poseen un espacio para su consigna en dicho Anexo y que estos se encuentran delimitados de la misma forma a como se encuentran expresados en el presente instructivo.

4.1.1. Búsqueda de demanda

Inicialmente, se requiere que el gestor de acciones de encadenamiento avance en la búsqueda de demanda, lo cual consiste en el acercamiento a compradores potenciales de la oferta de emprendimientos de víctimas; los cuales pueden estar interesados en adquirir dichos productos y/o servicios como parte de sus procesos de abastecimiento de áreas misionales o de apoyo, los cuales representan dos oportunidades de comercialización con criterios, retos y necesidades de acompañamiento distintas.

Una vez identificada la demanda que puede ser satisfecha por la oferta de un emprendimiento de víctimas, se requiere concertar con el cliente las especificaciones (principalmente cantidad, calidad, tiempo de entrega y precio estimado) que posee sobre el producto en proceso de compra; información que debe ser diligenciada en la Tabla 1. Descripción de la demanda. También es posible consultar al cliente por la ficha técnica del producto, en especial cuando la compra corresponde a una operación misional.

Tabla 1. Descripción de la demanda

Fecha	Empresa	Producto	Requisitos técnicos y de calidad ¹	Volumen requerido	Frecuencia de compra	Consumo total de producto en el último año	Lugar donde requiere el producto	Empaque y embalaje del producto	Valor de compra actual
11/02/2025	Jugos Ricos	Naranja	Variedad sweety - Diámetro no mayor a 8cm y peso máximo por unidad de 170g	500kg	semanal	40000kg	Cota, Cundinamarca	Se requiere entregar el producto en canastillas plásticas de 20kg de capacidad	\$13000/kg
<i>Nota: Fecha de diligenciamiento de la información</i>	<i>Nota: Digite el nombre de la entidad aliada o empresa a la que se le mapea su demanda</i>	<i>Nota: Relacione el producto que la entidad aliada o empresa está interesado en adquirir. La información de cada producto deberá ser diligenciada en</i>	<i>Nota: Describa parámetros técnicos y de calidad bajo los cuales la entidad aliada o empresa requiere comprar el producto. Aquí puede incluir información de variedad técnica,</i>	<i>Nota: Detalle la cantidad y medida del volumen de compra requerido</i>	<i>Nota: Describa la frecuencia de compra del volumen referenciado.</i>	<i>Nota: Solicite el volumen total comprado en el último año. En caso tal de ser una compra nueva, omita esta información.</i>	<i>Nota: Describa el municipio y departamento en el cual la entidad aliada o empresa requiere percibir el producto.</i>	<i>Nota: Detalle las condiciones de empaque y embalaje que se requieren para la manipulación y traslado de la mercancía.</i>	<i>Nota: Corresponde al valor de compra actual, si la entidad aliada o empresa no entrega esta información, intente obtener al menos una</i>

¹ Hace referencia a los requisitos técnicos y de calidad exigidos por el cliente para la compra del producto, los cuales pueden incluir: registros o notificaciones sanitarias (como los emitidos por el INVIMA), permisos o licencias de funcionamiento, adopción de fichas técnicas, certificaciones de origen o calidad, análisis físico-químicos o microbiológicos, dimensiones y características físicas específicas (peso, tamaño, forma, color), condiciones de empaque y embalaje, así como cualquier otro estándar que el cliente considere aplicable.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN		Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS		Fecha: 26/08/2025 Página 7 de 22

Fecha	Empresa	Producto	Requisitos técnicos y de calidad ¹	Volumen requerido	Frecuencia de compra	Consumo total de producto en el último año	Lugar donde requiere el producto	Empaque y embalaje del producto	Valor de compra actual
		una fila completa, agregue cuantas filas sean necesarias.	condiciones físicas, etc.						referencia del precio techo de compra.

Durante el mapeo de la demanda también resulta clave conocer las motivaciones y expectativas del cliente sobre el proceso de compra, esto mediante preguntas tales como ¿Por qué le interesa comprar a emprendimientos de víctimas? ¿Ha tenido experiencia comprando a este tipo de proveedores? ¿Cuáles han sido los resultados de esos ejercicios? **¿Cuenta con una política de compras inclusivas o incorpora condiciones diferenciales**, tales como variedad en los medios de pago o menor periodo de pago? ¿Su equipo de compras y abastecimiento se encuentra familiarizado con este tipo de ejercicios?, etc.

Además, es necesario consignar la información de las personas que se encuentran atendiendo el proceso de parte del cliente, de modo tal que sea posible tener una interacción clara y directa con un interlocutor con conocimiento del contexto que rodea el proceso y con capacidad de toma de decisiones; para esto se solicita diligenciar la Tabla 2. Datos de contacto Demanda.

Tabla 2. Datos de contacto Demanda

Nombre enlace	Cargo o Rol	Número de teléfono	Correo electrónico	Anexos
Andrés Parra	Jefe de abastecimiento negocio dulces	3E+09	ejemplo@ejemplo.com	Ficha técnica de producto remitida por la empresa
<i>Nota: Relacione el nombre de las personas que sirven de enlace, agregue cuantas filas sean necesarias.</i>	<i>Nota: Relaciones el cargo o rol de las personas que sirven de enlace, agregue cuantas filas sean necesarias.</i>	<i>Nota: Relacione el número de teléfono de contacto de las personas que sirven de enlace, agregue cuantas filas sean necesarias.</i>	<i>Nota: Relacione el correo electrónico, preferiblemente institucional de las personas que sirven de enlace, agregue cuantas filas sean necesarias.</i>	<i>Nota: Se puede anexas el Acta de reunión sostenida con el cliente y si aplica, la ficha técnica del producto demandado</i>

4.1.2. Identificación de la oferta

Una vez mapeada la demanda se espera que el gestor de acciones de encadenamiento acuda a la base de datos de emprendimientos del GFEEV, de modo tal que pueda identificar cuáles de estos se encuentran en condiciones de satisfacer la demanda documentada; para ello es necesario tomar en consideración emprendimientos con una oferta pertinente, las condiciones de calidad que emplea, su capacidad de producción y la posibilidad de que pueda adquirir compromisos comerciales a corto y mediano plazo.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN		Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS		Fecha: 26/08/2025
			Página 8 de 22

También resulta importante indagar por la ubicación precisa del emprendimiento y su experiencia comercial, pues estos son elementos que podrán generar ventajas o desventajas en términos económicos. A pesar de la posibilidad de contar con información provista por la caracterización previa de la unidad productiva; lo anterior, deberá ser consultado con el emprendimiento en paralelo al avance del proceso, dado que se requiere garantizar la validez y vigencia de la información que será registrada en la Tabla 3. Descripción de la Oferta.

Lo anterior, supone la ejecución de una sesión de trabajo con el emprendimiento, en la que se requiere realizar una validación de la estructura de costo que soporta el portafolio de productos, pues errores en su estimación pueden comprometer el principio gana gana de este tipo de ejercicios. Adicionalmente, se sugiere realizar una indagación cualitativa acerca de la experiencia e idoneidad del emprendimiento, mediante preguntas como ¿cuál es la mayor cantidad de producto que ha vendido? ¿cuáles suelen ser los requisitos de calidad que exigen sus clientes? ¿Cuáles son las consideraciones que tiene en cuenta a la hora de preparar y entregar pedidos de gran volumen? ¿tiene experiencia en la generación de cotizaciones y propuestas comerciales? Etc.

Tabla 3. Descripción de la Oferta

Producto	Descripción técnica y de calidad²	Volumen de producción	Frecuencia de producción / cosecha	Lugar donde se oferta el producto	Precio de venta	Anexos
Naranja	Variedad valencia	100kg	Semestral	Mesetas, Meta	\$15000/kg en casco urbano de Mesetas, Meta	Fotos de producto
<i>Nota: Relacione el producto que oferta.</i>	<i>Nota: Describa las condiciones técnicas y de calidad que caracterizan el producto ofertado.</i>	<i>Nota: Detalle la cantidad y unidad de medida de la producción</i>	<i>Nota: Describa la frecuencia de la producción o cosecha.</i>	<i>Nota: Describa el municipio y departamento en el cual la unidad productiva oferta el producto.</i>	<i>Nota: Corresponde al valor de venta actual, este puede obtenerse de ventas recientes. Es necesario aclarar si el precio incluye alguna clase de flete o envío.</i>	<i>Nota: Se puede enviar como anexo el Acta de reunión correspondiente o las fotos de producto</i>

Sumado a la documentación de la oferta del emprendimiento se necesita realizar la actualización de datos de contacto del emprendimiento en la Tabla 4. Datos de contacto Oferta.

Tabla 4. Datos de contacto Oferta

² Se espera que la descripción técnica y de calidad proporcione respuesta a los requisitos ingresados en la tabla 1.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN		Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS		Fecha: 26/08/2025 Página 9 de 22

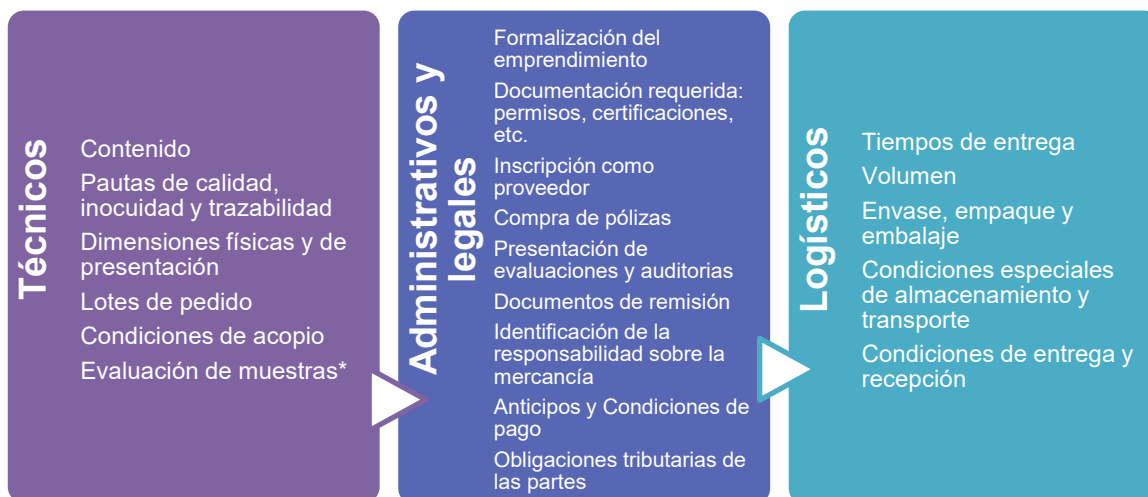
Unidad Productiva	NIT	Nombre representante	Número de identificación	Número de teléfono	Correo electrónico
Asopromet	9E+08	Andrés Parra	Representante legal	3E+09	ejemplo@ejemplo.com
<i>Nota: Digite el nombre de la unidad productiva.</i>	<i>Nota: Relacione el NIT de la unidad productiva</i>	<i>Nota: Relacione el nombre de la persona víctima que representa esta unidad productiva.</i>	<i>Nota: Relacione el número de identificación del representante.</i>	<i>Nota: Relacione el número de teléfono de contacto del representante relacionado.</i>	<i>Nota: Relacione el correo electrónico de la unidad productiva.</i>

4.1.3. Discusión de acuerdos

Posterior a la identificación de emprendimientos con oferta acorde a la demanda mapeada, se requiere realizar una presentación inicial del emprendimiento ya sea de modo presencial o remoto, y en la que se especifiquen las condiciones de funcionamiento y oferta del emprendimiento.

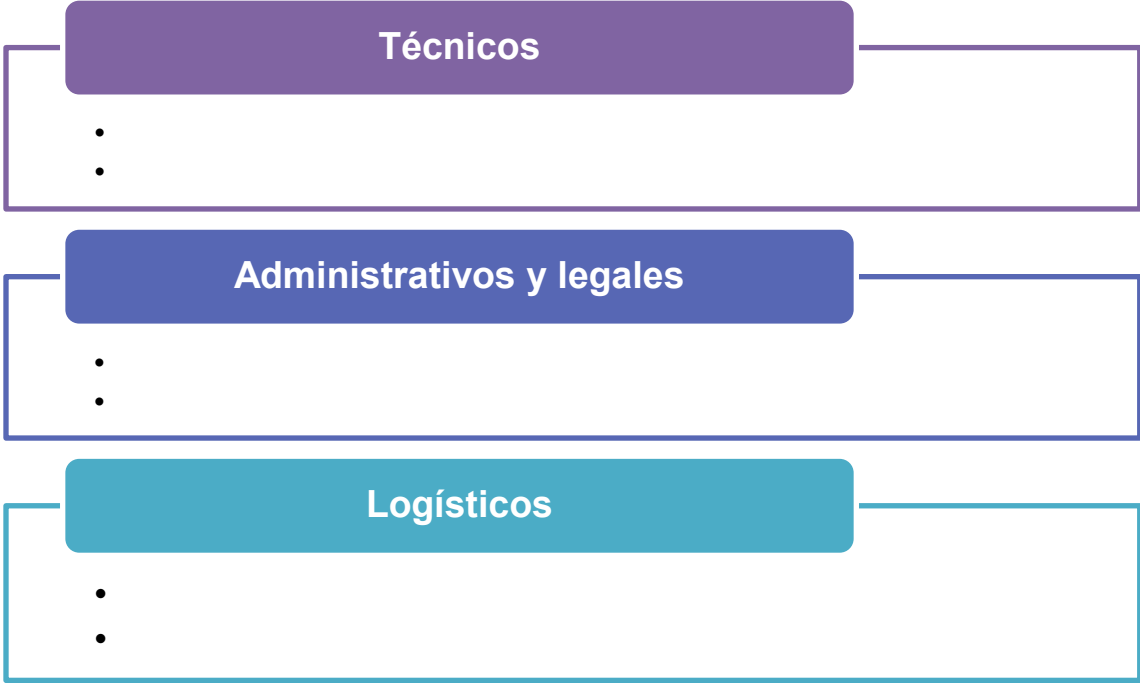
Es entonces que en caso tal de que el cliente manifieste estar interesado en acceder a la oferta del emprendimiento, se sugiere iniciar la documentación del proceso de compra mediante el reconocimiento de las condiciones técnicas, administrativas y logísticas que deban ser atendidas por el emprendimiento con el fin de conseguir su vinculación como proveedor; de esta forma se desarrolla el proceso de generación de acuerdos con base en la adopción o ajuste de las condiciones de compra.

Ilustración 1. Opciones de Condiciones de compra



 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 10 de 22

Ilustración 2. Condiciones de compra



Una vez se han aclarado las condiciones de compra y estas se han consignado en Ilustración 2. Condiciones de compra es necesario que desde el GFEEV se oriente al emprendimiento acerca de la magnitud y alcance de cada una de estas, en función de determinar junto a los emprendedores las acciones que se requiere desarrollar en términos de orientación y capacitación para garantizar su adopción. Una vez se concreten las acciones necesarias y se establezca la responsabilidad de su ejecución, se solicita consignar la información en la siguiente tabla.

Ilustración 3. Necesidades de acompañamiento y fortalecimiento

Condición de compra	Necesidad de acompañamiento y fortalecimiento	Responsable

Nota: Tenga en cuenta que las acciones relacionadas pueden ser apoyadas por la línea de fortalecimiento del GFEEV, así como por el equipo del nivel nacional y entidades aliadas. Además, dado que estas necesidades de acompañamiento surgen de demandas ciertas, se

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 11 de 22

requiere actuar con la mayor prontitud para no perturbar el correcto desarrollo de la acción de comercialización.

4.1.4. Propuesta comercial

Posterior a la confirmación de la intención de compra por parte del cliente y la voluntad de venta por parte del emprendimiento, se recomienda que este último realice la presentación formal de una propuesta comercial acorde con los acuerdos a los que haya llegado a lo largo del relacionamiento cliente – emprendimiento. Para ello se recomienda tener en cuenta los siguientes atributos:

- Datos de identificación y contacto del emprendimiento y comprador
- Descripción del producto o del servicio
- Precio por unidad y valor total con base en la(s) cantidad(es) solicitada(s)
- Nota aclaratoria acerca de si los precios que expone en el documento incluyen o no impuestos
- Vigencia de la oferta
- Métodos de pago
- Descripción de las condiciones técnicas, administrativas y logísticas acordadas entre las partes

Así, es de gran importancia que el gestor de acciones de encadenamiento acompañe la formulación y entrega de esta propuesta, en función de favorecer la comprensión y entrega de toda la información que sea necesaria, de modo que la ejecución de una primera compra exitosa genere las bases para la consolidación de una relación comercial a largo plazo basada en la comunicación y transparencia.

Además, se debe constatar la recepción y aprobación de esta propuesta comercial previo al inicio de algún tipo de proceso de alistamiento, abastecimiento o producción por parte del emprendimiento; en caso tal de recibir de manera oportuna comentarios favorables y el aval sobre la compra, el proceso continuo sin alteraciones mediante la entrega de productos y servicios, y la ejecución de la transacción comercial.

Al cierre de esta etapa se solicita diligenciar la información más importante en la Tabla 5. Información Propuesta Comercial, además se solicita agregar una copia de la propuesta original como anexo a la bitácora de Desarrollo de proveedores correspondiente.

Tabla 5. Información Propuesta Comercial

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 12 de 22

Propuesta comercial	
Fecha presentación	
Descripción del producto o servicio	
Cantidad ofertada	
Precio por unidad	
Valor total de la compra	
Vigencia de la oferta	
Resultado de la evaluación por parte del cliente <i>(Aceptada, con comentarios o no aceptada)</i>	

4.1.5. * Gestión de muestras - opcional

El envío de una muestra de producto puede ser una herramienta clave para facilitar la conversión de un cliente potencial en uno real, al permitir interactuar y evaluar una muestra de producto bajo un acuerdo ágil que propenda por la satisfacción del cliente. No obstante, no todos los procesos de desarrollo de proveedores pueden requerirlo, por lo tanto, resulta ser una etapa opcional.

Así previo a la gestión de una muestra se requiere garantizar que:

- El cliente posea una necesidad de compra manifiesta
- Exista viabilidad de compra en el corto y mediano plazo
- El emprendimiento cuente con un producto estandarizado y con la capacidad de entregar una propuesta comercial que acompañe la muestra en referencia.

En caso tal de que sea viable efectuar la gestión de muestras, este proceso requiere un acompañamiento y seguimiento permanente al envío, pago y responsabilidad sobre la mercancía, para ello resulta relevante puntualizar lo siguiente.

- Identificación y descripción clara del producto objeto de muestra
- Valor comercial
- Condiciones especiales de manipulación y/o almacenamiento

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 13 de 22

- Fecha estimada de despacho por el emprendimiento
- Fecha estimada de la recepción por el cliente
- Contacto responsable del despacho
- Contacto responsable de la recepción
- Opcional: fecha de devolución

También es imprescindible que en toda gestión de muestras se discuta si esta se realiza bajo pago del cliente, cesión de producto por el emprendedor o mediante consigna; este último en caso tal de que la naturaleza del producto lo permita exceptuando los productos perecederos o con un alto grado de personalización.

De igual forma, es necesario concretar con el cliente las fechas estimadas de evaluación de la muestra y los criterios en los que se soporta, de modo tal que en el seguimiento al proceso no se presenten novedades o irregularidades.

4.1.6. Transacción comercial

La transacción comercial corresponde al periodo en el que ambas partes, comprador y emprendimiento, se encuentran llevando a cabo las acciones necesarias para entregar valor a su contraparte. Es decir, el emprendimiento desarrollará la producción y entrega de su oferta, mientras el comprador realizará la gestión del pago correspondiente a la recepción a satisfacción del producto o servicio.

Así desde el GFEEV el gestor de acciones de encadenamiento llevará a cabo una labor de monitoreo en función de garantizar el flujo normal del proceso y mitigar posibles hallazgos que dificulten la transacción, por lo cual se recomienda tener en cuenta:

- Acompañar la ejecución y vigilar el cumplimiento de los acuerdos entre las partes, de modo que en caso tal de ser necesario, sea posible elevar las alertas de manera oportuna.
- Soportar las formalidades de la transacción como:
 - Generación de una remisión de entrega de producto o prestación de servicio como documento anexo emitido por el emprendimiento, el cual debe ser radicado ante el comprador al momento de efectuar la entrega del producto o prestación del servicio.
 - Emisión de una cuenta de cobro o factura por parte del emprendimiento y solicitud del soporte de pago.
- Favorecer la comunicación entre los interlocutores del cliente y el emprendimiento, en función de que sea esta una oportunidad para establecer un intercambio asertivo y eficiente.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 14 de 22

4.1.7. Retroalimentación del proceso

Posterior a la ejecución de la compra, se espera que el emprendedor ahora proveedor, pueda continuar con el desarrollo de su relación comercial de manera independiente. Por lo cual desde el GFEEV se realiza un rápido proceso de cierre en el que se documentan las consideraciones y la retroalimentación de las partes respecto al proceso en general con énfasis en los hallazgos, los resultados y lecciones aprendidas.

4.2. Ferias comerciales

Este tipo de acción corresponde a eventos desarrollados para la difusión de la oferta de emprendimientos y el favorecimiento de su contacto con clientes potenciales; bajo el principal propósito de generar ventas.

Ahora, si bien todos los emprendimientos son susceptibles de participar en una feria comercial, no todos cuentan con las herramientas necesarias para sacar el mayor provecho posible a su participación; de igual forma, no toda la oferta disponible es susceptible de ser efectivamente comercializada.

Por lo anterior, en la etapa de convocatoria de emprendimientos se requiere diferenciar la oferta que tiene rotación en eventos comerciales, de la oferta que no la tiene; de modo que sea posible formular y aplicar estrategias específicas para la comercialización de esta última.

Considerando que la ejecución de ferias comerciales se requiere la solicitud de recursos a Operador Logístico, en seguida se presenta el proceso que se debe seguir con este fin.

Proceso de solicitud de recursos a Operador Logístico

En adelante se presenta el paso a paso para realizar la adecuada solicitud de recursos a Operador logístico, así se detallan 6 etapas que involucran el antes, durante y después de la ejecución de eventos o ferias comerciales.

1. Planeación del evento o feria comercial
2. Diligenciamiento del formato de requerimiento a operador logístico
3. Programación de sesión de orientación con el nivel nacional
4. Trámite de requerimiento a operador logístico
5. Ejecución del evento
6. Cargue de evidencias

Cada una de estas etapas se desarrolla haciendo uso de la documentación dispuesta en el Procedimiento de Gestión de recursos de Operador Logístico del área que aprueba el uso de los mismos.

4.2.1. Planeación del evento o feria comercial

La planeación de los eventos tipo feria comercial y otros que atiendan al desarrollo de acciones de encadenamiento en el marco de la ejecución del GFEEV, requiere tomar en consideración el tiempo necesario para desarrollar las acciones descritas a continuación, de modo tal que se

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 15 de 22

cuenta con la información necesaria para el trámite del requerimiento y la coordinación con el equipo del nivel nacional.

4.2.1.1. Identificar los parámetros de participación que tendrá la UARIV a través del GFEEV.

- Definición de la participación como socio organizador o aliado, así como el establecimiento de las obligaciones que esto conlleva en términos del aporte de recursos físicos, económicos y humanos.
- Identificación de parámetros de ejecución del evento:
 - Fechas y horas de ejecución del evento
 - Lugar del evento y prestaciones en términos logísticos y de seguridad
 - Fecha y duración del montaje y desmontaje
 - Aprovisionamiento o dotación de los stands
 - Cantidad de cupos disponibles para la participación de emprendimientos de víctimas
 - Restricciones en la oferta de productos, bien sea que el evento se especialice en un tipo de oferta comercial (Ejemplo: Eventos de moda, festivales gastronómicos, etc.) o que los productos requieran de ciertos permisos o certificaciones para ser comercializados (Ejemplos: INVIMA, sellos o denominaciones de origen, etc.).
 - Si existe algún tipo de proceso de curaduría o selección de emprendimientos por parte del comité organizador.
- Se recomienda considerar adicional a la ejecución del evento, elementos relacionados con la convocatoria y difusión de este. En cuanto, los esfuerzos y recursos invertidos pueden ver limitado su impacto por ocasión de una escasa difusión. Para ello se recomienda consultar con el comité organizador del evento, sobre el modo en el que se manejaran esas acciones publicitarias y en caso tal de requerirlo, acudir a la Oficina Asesora de Comunicaciones de la UARIV en busca de apoyo para la creación y difusión de contenidos.

4.2.1.2. Realizar la identificación de requerimientos logísticos

En seguida se exponen los tipos de recursos más comunes en las solicitudes a operador logístico.

- Alimentación, involucra la entrega de desayunos, almuerzos, cenas y refrigerios. Es importante que identifique la fecha, lugar y hora a la que se requieren la entrega de cada uno de estos y la persona que los recibirá.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 16 de 22

- Transporte, es posible cubrir rubros de transporte de los emprendedores bajo recorridos específicos que deberán ser detallados posteriormente en el formato de requerimiento logístico, así como la aclaración al operador logístico la manera en que se llevarán a cabo los pagos correspondientes.
- Alojamiento, bajo indicaciones del enlace organizador del evento, el operador logístico puede proveer el servicio de hospedaje en cercanías a las instalaciones en las que se desarrollará el evento, es importante tener en cuenta el tipo de acomodación, especificaciones familiares o de cercanía para acomodación.
- Requerimientos adicionales, en la planeación de una feria comercial puede evidenciarse la necesidad de dotar a los emprendimientos con elementos distintivos o contar con elementos auxiliares de publicidad como pendones, habladores, etc.

4.2.1.3. Proceder a la identificación y compilación de información de emprendimientos beneficiarios del evento

Para contar con el aval sobre el trámite del requerimiento a operador logístico durante la etapa 3 y 4, el nivel nacional requiere contar con el detalle de los emprendimientos y las víctimas que serán vinculadas a la acción; para esto se pone a disposición del equipo del GFEEV el Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV del procedimiento de encadenamiento en cuya Hoja "Encadenamiento" se encuentra la sección PRIMERA PARTE que realiza la solicitud de los siguientes datos:

- Nombre del emprendimiento
- Nombre emprendedor
- Número de documento
- Departamento
- Municipio
- Celular
- Correo electrónico
- Descripción general de la oferta de productos del emprendimiento
- Detalle de si los productos cuentan con INVIMA
- Número de personas que conforman el emprendimiento
- Estado de formalización
- Redes sociales
- Observaciones

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 17 de 22

Por lo anterior, se solicita con anticipación que sea recolectada esta información y así no presentar demoras más adelante. Además, recuerde que idealmente se espera contar con emprendimientos que haya sido parte de ejercicios de fortalecimiento y que como mínimo tengan un avance en el estado de su formalización, establecimiento de portafolio de productos y servicios y manejo de redes sociales.

Nota: tenga en cuenta que el listado de personas y emprendimientos deberá ser enviado al nivel nacional junto con la solicitud a operador logístico y que, además, este será utilizado para validar la participación de víctimas reconocidas en el Registro Único de Víctimas (RUV); por lo tanto, quienes no se encuentren incluidos no podrán ser beneficiarios de la acción de encadenamiento.

4.2.1.4. Diligenciar el formato de planeación y remitirlo al nivel nacional para contar con la aprobación del evento.

Una vez el enlace territorial que se encuentra a cargo de la acción de encadenamiento cuenta con la información ya descrita, se debe proceder al diligenciamiento del formato de planeación de requerimientos.

El formato de planeación debe ser enviado el día 20 del mes inmediatamente anterior dentro de los tiempos estipulados por el nivel nacional, tener en cuenta también si el evento será en la primera semana del mes, siendo este el caso se debe enviar junto con el formato de planeación, el de solicitud a operador logístico, lista de convocados al evento, pues como regla general de no enviarse dentro de los tiempos expuestos no será tenido en cuenta y no podrá solicitar recursos de operador logístico.

4.2.2. Diligenciamiento del formato de requerimiento a operador logístico

El diligenciamiento del formato de solicitud de recursos es responsabilidad del enlace de la Dirección Territorial, en ningún caso el equipo del nivel nacional se encargará de realizar este diligenciamiento, tan solo podrá orientar y resolver consultas al respecto.

La fecha estipulada para el envío del formato completamente diligenciado es 15 días hábiles antes del evento, esto con el fin de realizar la consecución de firmas de autorización y avales.

Recuerde que el formato de solicitud a operador cuenta con distintos apartes que le permitirá hacer la solicitud de todos los recursos necesarios para llevar a cabo el evento, así se tiene la solicitud de información en la *pestaña "Formato material de apoyo"*.

- Información general de la jornada, en el que es clave consignar la información precisa de dirección y lugar exacto de la actividad, fechas y horas de inicio y fin de la actividad, datos del responsable de la actividad (Correo Electrónico y Celular).
- Información relacionada con el tipo de actividad a desarrollar, en la que se detalla la acción de encadenamiento y si se efectúa en el marco de la intervención a un Sujeto de Reparación Colectiva.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 18 de 22

- Descripción del desarrollo de la actividad, en el que se debe consignar la información de las entidades y víctimas participantes, así como la descripción del evento.
- Detalle específico del requerimiento, allí se puede detallar la solicitud de salones e ítems logísticos, materiales, alimentación, alojamiento, transporte, etc. Recuerde que para el detalle de estos ítems se puede adjuntar cotizaciones de la comunidad, estas cotizaciones deben tener nombre completo, documento de identidad y la plataforma de consignación, aclarar la importancia de que los documentos de cotización y pago sean de la misma persona, de lo contrario el Operador Logístico rechazará la cotización.
 - Salones e ítems logísticos: Acorde con la necesidad de alquilar una locación y contar con mobiliario como tarimas, mesones, carpas, manteles, sillas plásticas, pantallas, etc.
 - Alimentación: Se incluye lo correspondiente a alimentación e Hidratación, se contemplan desde alimentos empacados hasta suministro de agua, estación de café, etc.
 - Alquiler de ayudas Audiovisuales: Alquiler de elementos necesarios para la presentación de contenidos audiovisuales, tales como computador portátil, sonido, megáfono, videobeam, planta eléctrica y servicio de transmisión de streaming.
 - Materiales: como papelería, bolsas, materiales para artesanías, impresiones, elementos de aseo
 - Requerimientos etnoperatividad: en el caso de tener una solicitud específica tipo: rituales de armonización, alquiler de espacios propios o autónomos, alquiler de vehículos.
 - Apoyo logístico adicional: cuando se trata de un evento de mas de 100 personas y viendo la necesidad expresa de un apoyo logístico adicional que será efectivo por cada día del evento.
 - Alojamiento
 - Reembolso por Transporte: de acuerdo con lo solicitado por el responsable del evento, en este apartado se debe relacionar datos personales completos, tipo de documento, documento, numero de contacto, número y tipo de cuenta, entidad bancaria, lugar de salida y llegada, costo por cada trayecto, costo total de cada desplazamiento, día, mes y año de nacimiento. Para el ítem de alojamiento se debe diligenciar con los mismos datos, pero con la fecha de alojamiento y noches que se necesita. Esta hoja también debe ser firmada por las mismas personas que firman la solicitud al Operador logístico.

Nota: Para las solicitudes de alojamiento y transporte se debe completar la información de las víctimas a beneficiar en la *pestaña "Alojamiento y/o transporte"*.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 19 de 22

- Observaciones finales, como parte del contenido de la solicitud, se debe aclarar en este apartado de observaciones finales, aspectos varios como:
 - Requerimientos adicionales, ítems que no se encuentren relacionados previamente. Para el caso de la solicitud de olla comunitaria se debe asociar allí el requerimiento y su detalle debe ser consignado en la pestaña "Olla comunitaria".
 - Fechas y horas de entrega de reembolsos. Ejemplo: se requiere el pago del 100% de los reembolsos al inicio del primer día a las 9 am, cuando inicie la actividad.
 - Fecha y hora de pago como retribución a las comunidades. Ejemplo: se requiere el pago de la olla comunitaria el día XX para cubrir temas de aprovisionamiento
 - Recomendaciones especiales al operador. Ejemplo: debido a las condiciones rurales donde se realizará la jornada se sugiere que se contrate a la comunidad para la entrega de la alimentación
 - Justificar la condición de No aplica (N/A) de las firmas.

4.2.3. Programación de sesión de orientación con el nivel nacional

Una vez la Dirección Territorial ha adelantado el diligenciamiento del formato de solicitud de recursos a Operador Logístico, debe solicitar por medio de correo electrónico el espacio con el equipo del nivel nacional en el que se realizará la orientación de la acción de encadenamiento correspondiente.

Durante la sesión de orientación se revisará entre el equipo nacional y el enlace territorial la información remitida previamente en el formato de planeación de requerimientos y se validará lo diligenciado en el formato de solicitud de recursos a Operador Logístico, así se brindará el aval para proceder al trámite correspondiente.

NOTA: Tenga en cuenta que el acompañamiento por parte del equipo del nivel nacional también puede ser solicitado antes, durante la planeación e incluso con meses de antelación, puesto que permitirá realizar un acompañamiento más preciso y colaborar para aumentar el alcance e impacto de la acción.

4.2.4. Trámite de requerimiento a operador logístico

Esta etapa corresponde a la firma y envío al nivel nacional, del formato de solicitud de recursos a Operador Logístico completamente diligenciado y el Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV del procedimiento de encadenamiento con el diligenciamiento completo de su PRIMERA PARTE. Recuerde que el diligenciamiento y envío de estos anexos es responsabilidad del enlace de la Dirección Territorial.

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 20 de 22

Se recomienda a las personas que hayan sido designadas como responsables del evento dentro del formato de solicitud a operador, estar al tanto del avance del proceso una vez se remite el formato firmado por el/la directora(a) Territorial y así validar sucesivamente lo siguiente:

- Recepción y trámite del documento ante la Dirección de Reparación
- Asignación de persona como enlace desde el operador logístico
- Recepción del operador de insumos necesarios para la elaboración de materiales solicitados. Ejemplo: Artes o diseños de pendones, habladores, etc.
- Coordinación y/o confirmación de las fechas y horas en las que el operador realizará la entrega de elementos o recursos.

NOTA: Tenga en cuenta que para el trámite del formato de solicitud de recursos a Operador Logístico se deben contemplar las fechas de trámite establecidas por el operador logístico (15 días hábiles antes del evento), así como haber remitido la información completa de los emprendimientos beneficiarios acorde con la sección PRIMERA PARTE de la hoja "Encadenamiento" del Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV del procedimiento de encadenamiento. En caso tal de no enviar los documentos en el tiempo estipulado y no haber remitido la información de emprendimientos completa, desde el nivel nacional no se continuará con el trámite de la solicitud.

Debido a que un evento o feria comercial no está exento de contratiempos o cambios inesperados, es posible realizar ajustes o eliminaciones sobre las solicitudes elevadas en el formato de solicitud de recursos a operador logístico, mediante el uso del formato de novedades, el cual deberá ser diligenciado por el enlace territorial y enviado oportunamente para ser tramitado por el nivel nacional.

4.2.5. Ejecución del evento

En cada uno de los eventos a realizar es imprescindible diligenciar el listado de asistencia en la que se identifique cada uno de los emprendedores beneficiarios, así como sus acompañantes y realizar el diligenciamiento de la sección SEGUNDA PARTE del Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV del procedimiento de encadenamiento, que involucra la recolección de lo siguiente.

- ¿Cuál fue el número total de productos vendidos?
- ¿Cuál fue el valor total de las ventas?
- ¿El emprendimiento realizó acercamientos a contactos comerciales?
- ¿Cuántos de los productos del emprendimiento se quedaron sin vender?
- ¿Cuál es la opinión del emprendimiento respecto a la participación en el evento?

Se necesita también realizar la documentación audiovisual del evento, así se brindan como recomendaciones el tomar captura fotográfica de los emprendedores en su stand y junto a su

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 21 de 22

oferta de productos; además, no se tiene una cantidad mínima de fotos, solo se solicita que las fotos remitidas sean representativas de acuerdo con el número de emprendedores apoyados.

Nota: Las secciones dispuestas como PRIMERA PARTE Y SEGUNDA PARTE del Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV del procedimiento de encadenamiento, solicitan la información de cada uno de los emprendimientos beneficiarios, de modo que si en el formato de solicitud de recursos a Operador Logístico se solicitaron recursos para 20 emprendimientos en el formato de resultados deberán registrarse los resultados de 20 emprendimientos, de lo contrario se considerará incompleto.

Finalmente, el proceso de solicitud de recursos a operador logístico exige el diligenciamiento de formato de cumplimiento de Operador Logístico que contiene:

- Nombre de la actividad
- Fecha de diligenciamiento (inmediatamente termina el evento o jornada)
- Nombres y apellidos del responsable de la jornada
- Lugar de la jornada
- Número de víctimas que asistieron
- Dirección Territorial

En el ítem “Recibo de Salones y logística en Cumplimiento de Requisitos” indicar en SI NO N/A según sea el caso. Así como las observaciones a que haya lugar, y de igual forma para “Recibo de Alimentación en Cumplimiento de los Requisitos”, Recibo de Materiales, recibo de Transportes/ Reembolsos y apoyos Logísticos; para firmar por último en el recibo de Actividad en Cumplimiento de Requisitos.

4.2.6. Cargue de evidencias

Durante los periodos de reporte designados por el equipo del nivel nacional, los gestores de acciones de encadenamiento del nivel territorial y nacional deberán cargar las evidencias solicitadas a lo largo de todo el proceso, así:

- Listado de asistencia
- Fotografías del evento
- Hoja Acciones de encadenamiento del Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV (Primera y segunda parte completamente diligenciadas) del Procedimiento de encadenamiento

 Unidad para las Víctimas	INSTRUCTIVO SUBLÍNEA COMERCIALIZACIÓN	Código: 171,01,05-03
	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICOS	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PARA EL ENCADENAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS / EMPRENDIMIENTOS	Fecha: 26/08/2025
		Página 22 de 22

5. ANEXOS

Anexo 1. Formato Bitácora Desarrollo Proveedores

Anexo 4. ReporteAccionesGFEEV

6. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
1	26/08/2025	Creación del documento