

I. IDENTIFICACION GENERAL DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto
Grupos Asociativos en el Sistema Productivo de Papa para Fortalecimiento Empresarial
Objetivo principal:
Promover y fundamentar a siete (7) nuevas asociaciones en el proceso de esquematización de un plan de negocios y apoyar, orientar y guiar a dos (2) asociaciones que, siendo asesoradas, hayan decidido invertir en la implementación y continuidad de su plan de negocios, a través de la generación y difusión de información de precios y mercados, fortalecimiento empresarial y la promoción de productos competitivos, contribuyendo a la supervivencia y visión a largo plazo de su producción.
Duración:
12 meses a partir de enero de 2017
Valor Total del Proyecto:
\$ 148.820.000
Cofinanciación:
N/A
Localización:
Bogotá D.C., Colombia
Fecha preparación proyecto
21 de noviembre de 2016
Describe brevemente en que consiste el proyecto
Este proyecto busca el acompañamiento de expertos en temas administrativos, financieros, comerciales, logísticos y de mercadeo a nueve (9) asociaciones a nivel nacional, entre ellas algunas de las que fueron beneficiadas y que darán continuidad al proceso de inversión en su plan de negocio, de modo que para las nuevas se abra espacio para el desarrollo y formulación del plan de negocios, mientras que para los segundos sea el proceso de implementación del plan formulado, apoyando así temas como la esquematización de precios, oportunidades en la comercialización, promoción de los productos e imagen empresarial.
Proponente:
Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP Federación Colombiana de Productores de Papa “FEDEPAPA”
Ejecutor:
Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP Federación Colombiana de Productores de Papa “FEDEPAPA”

II. INFORMACION DEL PROYECTO

1. ESTADO DEL ARTE

La historia registra que el hombre necesitó asociarse de diferentes maneras desde la época primitiva para el beneficio de sus objetivos y lograr los medios de subsistencia que, en ese entonces eran principalmente la alimentación y la convivencia social, en tal sentido la asociatividad tiene sus orígenes desde el momento mismo que el hombre creó esta necesidad.

Luego, a lo largo del tiempo y de la especialización del conocimiento del hombre, la asociatividad se ha desarrollado enormemente, creando diferentes modelos sociales que permiten en la actualidad el buen funcionamiento, operacional y organizativo de los grupos que se unen para fines comunes. Por ejemplo, en el sentido económico, la asociatividad abarca diferentes tipos de grupos de personas, como son asociaciones cooperativas, sociedades mercantiles, entre otras.

La asociatividad en términos económicos se deriva de la unión o integración de personas o de empresas con fines comunes y bajo la misma normativa e ideología mercantil, en cualquier modelo empresarial bien estructurado. Ahora bien, teniendo presente la naturaleza económica y partiendo del buen ser, la asociatividad trae consigo muchos beneficios desde tiempos muy antiguos, destacándose entre ellos el establecimiento de economías de escala, la creación de fuentes de empleo y de diversificación productiva. Sin embargo, este proceso muchas veces ocurría de una manera informal, ya que no existía el incentivo que condicionara sus operaciones de trabajo.

En la actualidad es notorio observar como las entidades asociativas, no funcionan en esencia como la teoría quisiera, y más al puntualizar en el sector agropecuario, pues aparte de los problemas generales, este tipo de asociaciones atraviesan fuertes restricciones que van desde el acceso de información, principalmente precios y mercados, pasando por el manejo administrativo de sus unidades empresariales, para terminar en la que pudiera ser la restricción más fuerte, la comercialización de sus producto.

En el sector agropecuario, es notorio ver como algunas comunidades optan por organizarse en microempresas, mientras que otras lo hacen para trabajar individualmente acopiando la producción para ofrecer al público mediante comercializadoras u organizaciones. Estas formas

asociativas, por lo general, operan con visiones diversas y de corto plazo, y fuertes condicionantes en la operación (inexistencia de una única información, sistematizada, actualizada y categorizada situación del sector), sumándose la ausencia de imagen corporativa que limita la capacidad de concertar negocios a largo plazo y posicionarse en el mercado.

Muchas asociaciones no son competitivas y deben cerrar sus operaciones, afectando no solo las fuentes de trabajo en la región, sino la calidad de vida de los hogares que terminan tanto directa como indirectamente dependiendo de la actividad realiza (agricultura familiar). A pesar de las vulnerabilidades mencionadas, la asociatividad en el sector agropecuario colombiano, no ha merecido la suficiente importancia como para desarrollar un marco normativo que permita impulsar políticas en beneficio del mismo; pese a los esfuerzos de algunas instituciones públicas y privadas, y la de ellos mismos, que de manera atomizada y poco continua han ido trabajando el tema.

2. SITUACIÓN ACTUAL

Colombia cuenta con un número significativo de asociaciones, empero al puntualizar en la cadena agroalimentaria de la papa, el número se torna minúsculo, debido a que en general, las entidades asociativas, operan con fuertes condicionantes en conocimientos de planificación y estrategia comercial, situaciones que terminan desembocando en la reducción de este tipo de figuras.

3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

En Colombia, y en especial en la cadena agroalimentaria y productiva de la papa, las empresas pequeñas y medianas, presentan debilidades a nivel gerencial y administrativo, reflejando deficiencias en aspectos importantes como la planeación, toma de decisiones, y direccionamiento general de la organización, situaciones que al estar fuera de control pueden desembocar en el fracaso de las mismas.

4. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Como punto de partida, la importancia de los procesos asociativos radica en que al implementarse logran tener una mayor posibilidad de crecimiento competitivo, pues visto desde distintas esferas de fomento empresarial, considera que en la medida en que estos procesos logran consolidarse,

permiten una mayor articulación con su entorno, apropiándose del mismo en aras de establecer alianzas con otros participantes del sector.

Ahora bien, partiendo de la promoción de la articulación entre similares (redes horizontales), se van incorporando elementos de complejidad, ampliándola así a las relaciones entre los diversos eslabones de la cadena productiva (redes verticales), a la vez que logra un mayor acercamiento entre actores públicos y privados vinculados con una actividad productiva en un territorio definido. La construcción de relaciones de confianza son elementos claves para este tipo de metodologías orientadas a la asociatividad.

Como parte del desarrollo de las metodologías de articulación productiva y como reconocimiento al impulso del crecimiento equitativo, se han hecho adaptaciones de estas metodologías para ser aplicadas a territorios multiculturales y con fuertes limitaciones de infraestructura, situaciones muy comunes en los cultivos agrícolas colombianos, puntualizando en el caso de la papa. Ahora, si bien incentivar el proceso asociativo es importante, no termina de ser la única tarea a realizar, pues dotar y fortalecer la metodología de redes empresariales horizontales con herramientas que contribuyen a la promoción de este tipo de alianzas, permiten la supervivencia en el tiempo de operación de las asociaciones.

Impulsar acciones colectivas, además de contribuir con el crecimiento competitivo de pequeñas unidades productivas, permite impulsar y/o fortalecer procesos participativos desde la comunidad, afianzar las capacidades de los distintos actores locales y aumentar la masa crítica de productores con conocimientos sobre la articulación productiva.

En consecuencia, incentivar los procesos de asociatividad y fortalecer las capacidades empresariales de los actores involucrados permite generar o consolidar nuevas relaciones comerciales entre empresarios y productores a través de encuentros e intercambios de experiencias de diversa naturaleza (bien sea productiva o comercial). Otra ventaja que trae consigo esta clase de proyectos es la mejora de la calidad, estimulada a través de la identificación de potenciales nichos de mercado que, de la mano con el robustecimiento de las capacidades empresariales, logran mejoras en el uso sostenible de materia prima en el conglomerado, además de un uso eficiente de las mismas, por el establecimiento de las bien conocidas economías de escala.

Finalmente, toda la exposición de motivos aquí plasmada, permite evidenciar como impulsar la articulación entre productores y empresas, fortaleciendo esos procesos de asociatividad, en aras de brindar un asesoramiento integral basado en las necesidades y características del mercado de hoy, se transforma en un elemento inherente a procesos de fomento empresarial, como medios de establecimientos de nuevas formas asociativas desde la construcción de confianza y aseguramiento de la producción en el largo plazo.

5. OBJETIVO GENERAL

Promover y fundamentar a siete (7) nuevas asociaciones en el proceso de esquematización de un plan de negocios y apoyar, orientar y guiar a dos (2) asociaciones que, siendo asesoradas, hayan decidido invertir en la implementación y continuidad de su plan de negocios, a través de la generación y difusión de información de precios y mercados, fortalecimiento empresarial y la promoción de productos competitivos, contribuyendo a la supervivencia y visión a largo plazo de su producción.

6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Convocar a siete (7) nuevos grupos asociativos del subsector papa, para procesos de fortalecimiento empresarial.
- Convocar a dos (2) grupos asociativos del subsector papa, participantes de 2016 en procesos de seguimiento a la implementación del plan de negocios.
- Desarrollar un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial a las Asociaciones que permita la elaboración de Plan de Negocios.
- Formular 7 planes de negocio para 7 asociaciones del sector productivo papa.
- Implementar Plan de Negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento para 2 asociaciones del proyecto 2016.

III. MARCO LOGICO

MARCO LÓGICO					
PROYECTO	GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL				
PROGRAMA	SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y ESTUDIOS ECONÓMICOS				
OBJETIVO GENERAL:	Asesorar y fundamentar a siete (7) nuevas asociaciones en el proceso de esquematización de un plan de negocios y apoyar, orientar y guiar a dos (2) asociaciones que, siendo asesoradas, hayan decidido invertir en la implementación y continuidad de su plan de negocios, a través de la generación y difusión de información de precios y mercados, fortalecimiento empresarial y la promoción de productos competitivos, contribuyendo a la supervivencia y visión a largo plazo de su producción.				
DESCRIPCIÓN GENERAL:	Este proyecto busca el acompañamiento de expertos en temas administrativos, financieros, comerciales, logísticos y de mercadeo a nueve (9) asociaciones a nivel nacional, entre ellas algunas de las que fueron beneficiadas y que darán continuidad al proceso de inversión en su plan de negocio, de modo que para las nuevas se abra espacio para el desarrollo y formulación del plan de negocios, mientras que para los segundos sea el proceso de implementación del plan formulado, apoyando así temas como la esquematización de precios, oportunidades en la comercialización, promoción de los productos e imagen empresarial.				
VALOR PROYECTO:	\$ 148.820.000				

ACCIONES	INDICADOR ECONÓMICO	METAS	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS* *Eventos que pueden llevar al no cumplimiento de la acción
1.1 GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL				
Convocar a siete (7) nuevos grupos asociativos del subsector papa, para procesos de fortalecimiento empresarial.	<u># Asociaciones inscritas*100</u> <u>7 Nuevas asociaciones inscritas</u>	Siete (7) nuevos grupos asociativos del subsector papa	Informe y/o presentación sobre contexto sectorial	Información disponible. Información verídica provenientes de asociaciones. Contar con datos sobre el mercado nacional y local.
Convocar a dos (2) grupos asociativos del subsector papa, participantes de 2016 en procesos de seguimiento a la implementación del plan de negocios.	<u># Asociaciones inscritas*100</u> <u>2 Asociaciones de 2016 inscritas</u>	Dos (2) grupos asociativos del subsector papa participantes de 2016.	Informe y/o presentación sobre diagnóstico	Información disponible. Información verídica provenientes de asociaciones. Contar con datos sobre el mercado nacional y local.
Desarrollar un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial a las Asociaciones que permita la elaboración de Plan de Negocios.	<u>#Talleres realizados</u> <u>41 Talleres de formación</u>	41 talleres de acompañamiento (6 talleres de implementación, 3 para cada asociación y 35 talleres de formación, 5 por 7 asociaciones)	Informe y/o plan de negocios	Información disponible. Información verídica provenientes de asociaciones. Contar con datos sobre el mercado nacional y local.
1.1 GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL				
Formular 7 planes de negocio para 7 asociaciones del sector productivo papa.	<u># Planes de negocios implementados *100</u> <u>7 plan de negocios implementados</u>	Siete (7) planes de negocios a partir de procesos formación, asesoría y acompañamiento	Plan de negocios	Información disponible. Información verídica provenientes de asociaciones. Contar con datos sobre el mercado nacional y local.
Implementar Plan de Negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento para 2 asociaciones del proyecto 2016.	<u># Planes de negocios realizados *100</u> <u>2 planes de negocios realizados</u>	Dos (2) planes de negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento	Plan de negocios	Información disponible. Información verídica provenientes de asociaciones. Contar con datos sobre el mercado nacional y local.

IV. ASPECTOS TÉCNICOS

1. CARACTERÍSTICAS DE LA REGIÓN EN DONDE SE EJECUTARÁ EL PROYECTO

El proyecto se desarrollará en seis (6) de los departamentos productores, pues concentran más del 90% de la producción, siendo en algunos de estos la principal actividad agrícola generadora de ingresos y empleo. Los departamentos contemplados son:

- Antioquia
- Boyacá
- Cundinamarca
- Nariño
- Santander
- Cauca

2. COMPONENTE TÉCNICO

El proyecto contempla el uso de herramientas tecnológicas que permitirán la correcta elaboración de los planes de negocios, destacándose el uso, vinculación y apropiación de las tecnologías de la información y la comunicación en todo el proceso de asesoramiento. Ahora bien, el equipo de asesoramiento técnico en gestión empresarial a las asociaciones tendrá los siguientes alcances:

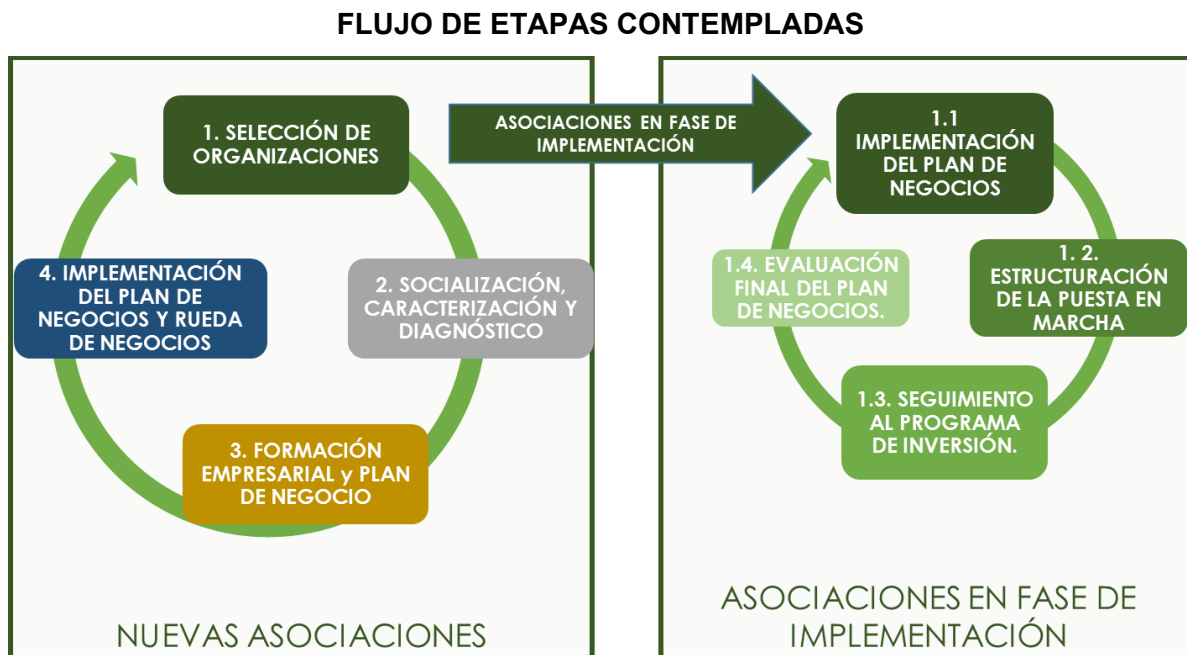
- ✓ Elaboración del plan de negocios a cada una de las asociaciones vinculadas.
- ✓ Capacitar a los productores en temas de comercialización.
- ✓ Socializar el resultado de los planes de negocios.
- ✓ Entrega de avances de los planes de negocio.
- ✓ Cumplir con los procedimientos administrativos, la presentación de informes y el manejo adecuado de los documentos correspondientes.
- ✓ Dar manejo adecuado y responsable a las herramientas que se entreguen para el desarrollo del proyecto.
- ✓ Las demás que el coordinador del proyecto asigne en consecuencia con el proyecto.

V. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

1. METODOLOGÍA

La manera de abordar el proyecto contempla cuatro (4) fases las cuales se trabajarán basados en procesos de aprendizaje colectivo planteados a manera de talleres o participación activa, con metodologías conexas, centradas en generar capacidades y habilidades técnicas, sociales, comunicativas o socioculturales, y por supuesto organizacionales.

La dinámica que seguirá el proyecto, incluye aspectos de lectura, debate, exposición teórica y práctica de la realidad del sector, entre otras que se den a lugar. En cada una de estas sesiones se harán recomendaciones y se ira abonando el terreno para el plan de negocio, ya sea para formulación o implementación.



Fuentes: Sistemas de Información FNFP-Fedepapa

ETAPAS Y ACTIVIDADES

- **SELECCIÓN DE ORGANIZACIONES:**

Las asociaciones nuevas deberán ser seleccionadas conforme a los siguientes requisitos:

- ✓ Estar legalmente constituidas
- ✓ Tener vigencia legal actual
- ✓ Tener en su objeto social o en su defecto su actividad principalmente esté orientada hacia procesos productivos sobre papa.
- ✓ Haber recibido asistencia técnica de un ingeniero Agrónomo y que sea certificada por el representante legal.

Las asociaciones que se presentarán para implementación del plan de negocios deberán ser seleccionadas conforme a los siguientes requisitos:

- ✓ Estar legalmente constituidas
- ✓ Tener vigencia legal actual
- ✓ Haber estado vinculadas en la vigencia inmediatamente anterior del proyecto.
- ✓ Estar en fase de implementación del plan de negocios.

- **SOCIALIZACIÓN, CARACTERIZACIÓN Y DIAGNOSTICO**

Las asociaciones en asesoramiento de los expertos, caracterizarán y diagnosticarán el estado de las mismas para:

- ✓ Identificar la situación individual de la asociación.
- ✓ Establecer un diagnostico base
- ✓ Establecer la metodología para el tratamiento a seguir con cada asociación.
- ✓ Consensar el grado de avance máximo a lograr.
- ✓ Planear la fase de implementación del plan de negocios.
- ✓ Socializar los resultados de las actividades aquí planteaas.

- **FORMACIÓN EMPRESARIAL Y PLAN DE NEGOCIOS**

Los expertos que brindarán soporte a las asociaciones ejercerán mecanismo para instruir en los siguientes ejes temáticos llevando a cabo las acciones mencionadas a continuación:

- **MERCADEO:**

- ✓ Capacitar en temas de estrategia comercial, imagen corporativa y articulación de benchmarking.
- ✓ Asesorar a las asociaciones en el proceso de identificación de oportunidades y fortalezas en el mercado.
- ✓ Asesorar el proceso de formulación del plan de negocios.

- **PLAN DE NEGOCIOS:**

- ✓ Capacitar en temas de estrategia comercial, sectorial y de mercado específico.
- ✓ Asesorar a las asociaciones en el proceso de identificación de oportunidades y fortalezas en el mercado específico.
- ✓ Orientar el proceso de formulación del plan de negocios.
- ✓ Asesorar en mecanismos de viabilidad de inversiones.

- **IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE Y RUEDA NEGOCIOS**

Al final del proceso de asesoramiento y fortalecimiento de capacidades empresariales las asociaciones estarán en capacidad de:

- ✓ Establecer el límite de su alcance, o en su defecto del plan de negocios desarrollado.
- ✓ Trazar la viabilidad de su actividad en el corto y mediano plazo.
- ✓ Orientar sus productos hacia el mercado a través de ruedas de negocio.
- ✓ Asesorar el proceso de formulación del plan de negocios.

2. ACTORES INVOLUCRADOS

Las partes interesadas o actores involucrados están en distintos niveles de desagregación, debido a que algunos de ellos están directamente relacionados con el proyecto de grupos asociativos en el sistema productivo de papa para fortalecimiento empresarial, mientras que otros tienen mayor influencia sobre el entorno donde el proyecto tiene que integrarse.

- **ACTORES INTERNOS**

- a. Productores adscritos al proyecto

- b. Asociaciones en la cadena productiva participantes
- c. Firms en el subsector
- d. Equipo técnico de asesoramiento empresarial
- e. Áreas de trabajo de la actividad gremial
- f. Área técnica y de proyectos
- g. Área de comunicaciones
- h. Representación gremial
- i. Alta dirección

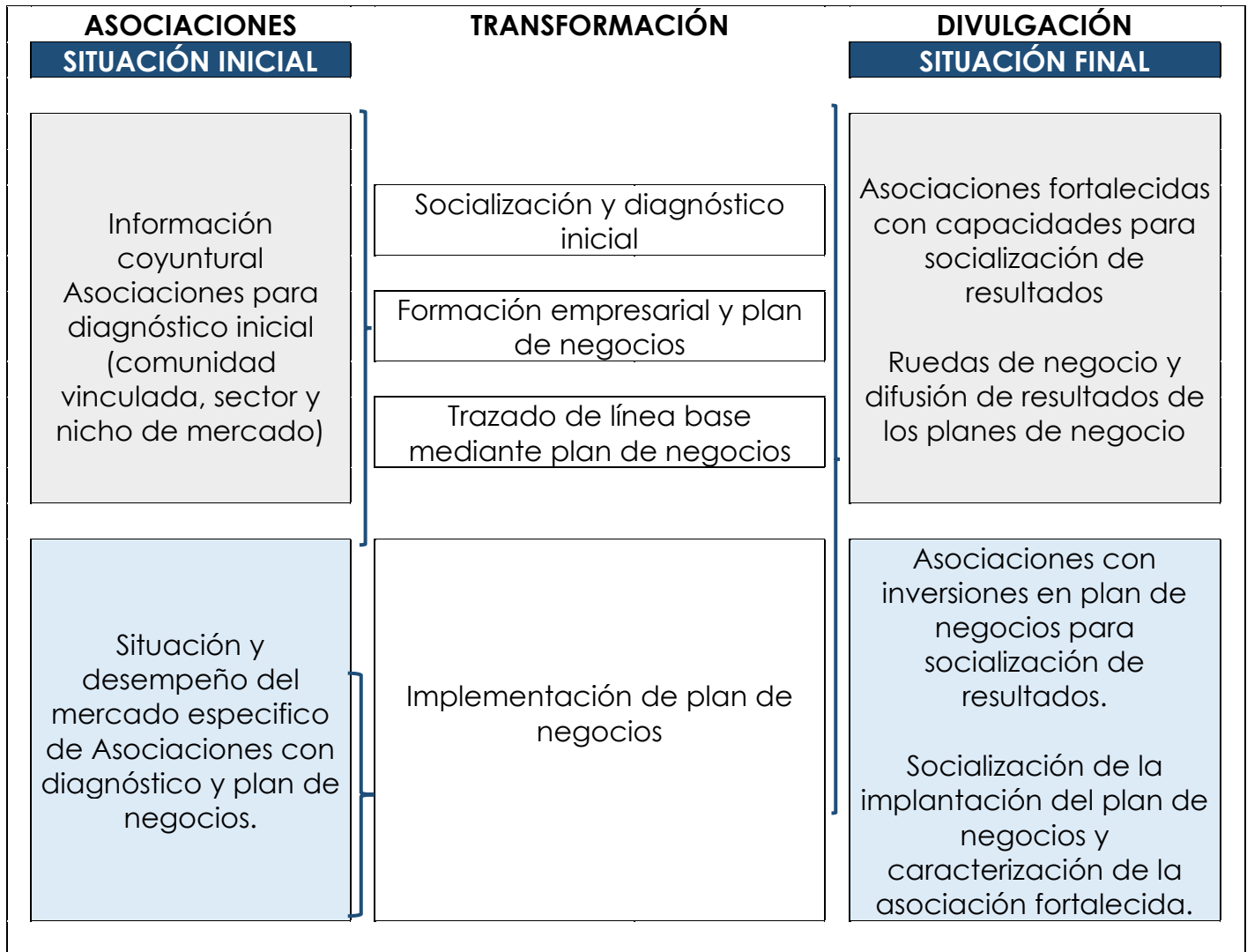
- **ACTORES EXTERNOS**

- a. Familia y círculo social inmediato de los productores en la asociación
- b. Comunidad donde se desarrolla el proyecto
- c. Firms en el subsector
- d. Organismos de comercio
- e. Entidades reguladoras
- f. Entidades gubernamentales
- g. Consumidores intermedios y finales
- h. Entidades de representación gremial
- i. Entidades activas en el subsector papa y/o en el sector agropecuario
- j. Productores no adscritos al proyecto

3. ESQUEMA OPERATIVO PARA EL PROYECTO

En este punto es preciso conocer los actores productores y usuarios de la información saliente, con el fin de establecer un panorama del flujo de información y con ellos concentrar acciones para la implementación de la línea base de información. Por tanto, este ejercicio se realiza primero a nivel general de todo el proceso teniendo en cuenta a cada actor involucrado.

FLUJO DE INFORMACIÓN INTERNA Y EXTERNA



Fuente: Sistemas de Información y Estudios Económicos FNFP

4. DIVULGACIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL PROYECTO

La divulgación de la información del proyecto se hará a través de los medios oficiales de la federación que haya establecido el área de comunicaciones (página web, correos electrónicos y redes sociales) para la distribución de los actores internos y externos involucrados, así mismo se podrá contar con difusión a través de las entidades territorios que se encuentren pertinentes (umatás, Alcaldías, Consejos comunales,

entre otros), en cualquier caso la divulgación masiva de la información gremial y de resultados se hará a través del área de comunicaciones de la federación siendo esta el único medio oficial.

VI. IMPACTOS DEL PROYECTO

1. IMPACTO SOCIAL

Se espera contribuir con un cambio en la estructura productiva del sector, a partir de la construcción de un tejido social fundamentado en la confianza, en la participación, en la toma de decisiones por consenso, en la agremiación y en la equidad de género, de cultura y de edad. En la medida en que la familia papera se sienta respaldada y acompañada por esquemas productivos llamativos y confiables, se incrementará la esperanza en el oficio, se sostendrá la retención del agricultor en su parcela y comunidad, cambiando el esquema de oportunidades para la población rural joven.

2. IMPACTO ECONÓMICO

Al incrementar la productividad, disminuir los costos de producción y generar economías de escala en los cultivos de papa, los beneficiarios, la población objetivo y la comunidad deben mirar el sistema productivo de la papa con visión empresarial, con capacidad de negociación, equilibrio comercial y valor agregado, logrando así alto nivel de competitividad en los mercados nacionales y una menor dependencia de las cadenas de comercialización convencionales.

3. IMPACTO AMBIENTAL

Teniendo en cuenta que uno de los compromisos más importantes contemplados en el Acuerdo de Competitividad de la Cadena, es el referente a la implementación de procesos productivos más sostenibles, se espera que la ejecución del proyecto contribuya a generar un cambio en la visión ambiental del productor, las asociaciones y la comunidad beneficiada directa e indirectamente, con respuestas contundentes y seguras ante los eventos poco favorables del cambio climático.

4. CONTRIBUCIÓN AL SUBSECTOR DE LA PAPA Y AL FNFP

El proyecto de grupos asociativos para fortalecimiento empresarial ayudará a suplir la necesidad de tener unidades productivas con caracterizaciones eficaces, con modelos de mediano y largo plazo, generando

mayor eficiencia en los costos de producción, procesos de planeación, agregación de valor y transferencia tecnológica. Todo esto contribuirá a que se generen mayores recursos, que podrán ser invertidos en diferentes planes de acción, siendo estos de gran importancia en la cadena agroalimentaria y productiva de la papa.

VII. ASPECTOS INSTITUCIONALES

1. RELACIÓN DEL PROYECTO CON POLÍTICAS SECTORIALES

Se afianza la política de fortalecimiento de las cadenas productivas auspiciadas por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en desarrollo de la Ley 101 de 2003, su decreto y resolución reglamentaria.

2. PARTICIPACIÓN DE OTRAS ENTIDADES (PÚBLICAS O PRIVADAS) EN EL PROYECTO

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Fedepapa, DIAN y DANE.

VIII. PRESUPUESTOS

ITEM	VLR TOTAL 2017	DEVOLUCIÓN	VLR TOTAL 2017
SERVICIOS PERSONALES	\$ 84.800.000	-\$ 8.480.000	\$ 76.320.000
Fortalecimiento Empresarial	\$ 84.800.000	-\$ 8.480.000	\$ 76.320.000
Honorarios (3 Asesores x 10 Asociaciones)	\$ 84.800.000	-\$ 8.480.000	\$ 76.320.000
GASTOS GENERALES	\$ 87.500.000	-\$ 15.000.000	\$ 72.500.000
VIÁTICOS Y GASTOS DE VIAJE	\$ 47.500.000	-\$ 15.000.000	\$ 32.500.000
MATERIALES Y SUMINISTROS	\$ 40.000.000	\$ -	\$ 40.000.000
TOTAL PRESUPUESTO	\$ 172.300.000	-\$ 23.480.000	\$ 148.820.000

IX. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Inscripción												
Selección												
Comunicación de selección												
Socialización												
Caracterización y diagnóstico												
Taller Formación												
Implementación												
Rueda de Negocios												

CARTA DE COMPROMISO

Hacemos constar que la información contenida en el presente documento y los soportes entregados son confiables y veraces, y estamos dispuestos a suministrar oportunamente cualquier información adicional requerida para la viabilización del proyecto.

PAULA GARAVITO GUARIN
REPRESENTANTE LEGAL FNPF
PROPONENTE Y EJECUTOR