

TABLA DE CONTENIDO

OBJETIVO	2
ALCANCE	2
DEFINICIONES	2
DIAGRAMA DE FLUJO	3
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	5
REFERENCIAS CONSULTADAS	5
DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS	5
APROBACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS	5

1 OBJETIVO

Plantear una metodología en el que se fomente la creación de alianzas estratégicas para las organizaciones participantes en el proyecto.

2 ALCANCE

El alcance de este procedimiento se da para la consecución de alianzas comerciales y delimita una actividad de gestión más no de resultado para las organizaciones participantes, ya que se genera el apoyo conceptual y de creación de la alianza a través de contactos iniciales y documentos base, pero no se puede prometer gestión de resultados concretos, aunque con las acciones si se propenda por la generación de estos.

3 DEFINICIONES

3.1. Alianza comercial: En el marco del proyecto, una alianza comercial será aquella que se haga con otra entidad de cualquier naturaleza jurídica en la cual se propenda por la realización de actividades que propendan por generar acciones de comercialización a los beneficiarios del proyecto.

3.2. Asociación: Ente jurídico sin ánimo de lucro que surge de un acuerdo de voluntades entre dos (2) o más personas vinculadas mediante aportes en dinero, especie o actividad, en orden a la realización de un fin de beneficio social gremial o de utilidad común. La asociación se rige por el código civil, artículo 633, la ley 80 de 1993, la ley 22 de 1987, la ley 52 de 1990, los decretos 1407/91, 2035/91, decreto distrital 091/87 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada (Ministerio de Agricultura, 2012).

3.3. Competitividad: Intervención de factores relacionados con las condiciones de la actividad empresarial que condiciona el desempeño: Infraestructura, recursos humanos, ciencia, tecnología, institucionalidad, entorno, nación y productividad.

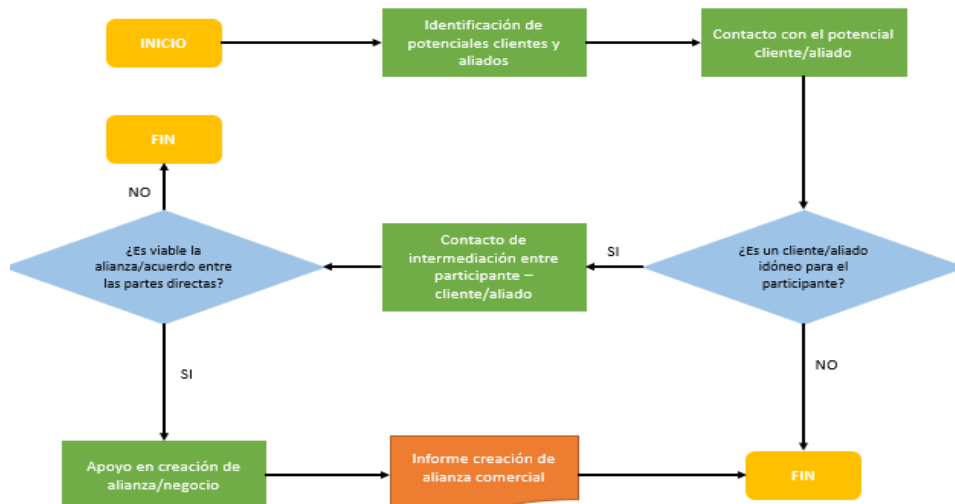
3.4. Empresarización: Es un proceso en el que se busca potenciar las capacidades de las personas para forjar negocios o empresas. Se entiende como el desarrollo de competencias emprendedoras de las personas, que deben conducir a la creación de empresas innovadoras, o con el mejoramiento de los procesos productivos y administrativos en las existentes dentro de un territorio, que permitan incrementar el nivel de ingresos y calidad de vida en el mismo (Corporación Latinoamericana Misión Rural, 2011)

3.5. Proceso productivo: proceso productivo designa a aquella serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio.

4 DIAGRAMA DE FLUJO

En este diagrama de flujo se presenta el procedimiento para fomentar la realización de alianzas estratégicas para participantes del proyecto.

Ilustración 1. Diagrama de flujo de alianzas estratégicas para participantes del proyecto



5 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

- 5.1 Identificación de potenciales clientes y aliados:** Para el desarrollo de este proceso es necesario tener mapeado los territorios, las asociaciones y la sinergia comercial (ya que en todos los territorios no se presenta la misma dinámica), se inicia con una visita a la asociación en busca de indagar información de contexto como ¿cuáles fueron sus inicios?, ¿cuánto tiempo llevan trabajando como asociación?, ¿cuáles son sus debilidades y fortalezas como organización? y ¿cual es el diferencial que pueden proveer como organización a su comunidad? (entre otros aspectos). Seguido a esto, se procede a evidenciar las vocaciones comerciales de las asociaciones, toda vez que no se evidencia que regularmente han tenido un avance significativo, sin embargo, no han desarrollado procedimientos ordenados y constantes a lo largo de la vigencia (este se convierte pues en un factor importante de incidencia por parte del proyecto de asociatividad y empresarización). Finalmente se busca un abordaje con articulaciones siguiendo la lógica de lo regional a lo nacional, en el cual se puede empezar con las mesas de compras públicas locales (como instrumento institucional para la visibilización y fortalecimiento de oferta de productos bajo precios justos), así mismo con actores regionales de participación en los mercados locales.

Es de anotar que para la vigencia del proyecto no todos los productores en su mayoría producen de manera escalonada y/o constante, esto hace complejo consolidar un relacionamiento comercial constante, debido a que regularmente se demanda proveer el producto de manera constante, no obstante, es importante lograr articulaciones comerciales friccionales mientras que se presenta un fortalecimiento a nivel organizacional. Nota: Es relevante tener presente que el ejercicio de búsqueda de aliados estratégicos de comercialización lo deben realizar la misma asociación, esto con la finalidad de que sobre la marcha y en la práctica vayan desarrollando habilidades prácticas comerciales y de negociación, la figura del proyecto de asociatividad y empresarización estará enmarcada en el seguimiento y monitoreo de las acciones emprendidas por las asociaciones.

- 5.2 Contacto con el potencial cliente o aliado:** Se procede a llevar a cabo un primer contacto con el aliados buscando una articulación y evidenciando su propósito en la comercialización (el cual debe estar enmarcado en precios justos y bajo la sombrilla de bienestar social y comunitario), es importante conocer en primera medida las expectativas y las exigencias del comerciante buscando así estar alineados conforme a las condiciones demandadas, si este supuesto no se llega a linear, se vuelve este ejercicio en un primer acercamiento cuyo alcance está en conocer aquellos factores a fortalecer dentro del entorno productivo y competitivo.
- 5.3 Contacto de intermediación entre participante - cliente/aliado:** Una vez que se cuenta con una alineación entre cliente y aliado se procede a llevar encuentros de negociación y confianza concretando así un posible y perpetua negociación.
- **Apoyo en creación de alianza/negocio:** El proyecto de asociatividad y empresarización tendrá la labor de apoyar la creación de alianza y/o negocio. En este espacio, el proyecto tendrá intervención de apoyo en la consolidación del trato así mismo como su seguimiento. La gestión por parte del equipo del proyecto estará documentada en el formato FNFP-F-AE-50-123 informe de creación de alianza estratégica para participantes, se tendrá en cuenta un modelo de

creación de la alianza estratégica que servirá a los participantes para alianzas futuras, este modelo está en el formato FNFP-F-AE-50-124 Modelo de contrato de alianza estratégica para participantes.

6 REFERENCIAS CONSULTADAS

Cámara de Comercio de Bogotá (2022). *Fundaciones, asociaciones y corporaciones*. Obtenido el 04 de mayo de 2022 de <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Fundaciones-asociaciones-y-corporaciones>

Ministerio de Agricultura (2012). *Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria ACFC*. Consultado el 22 de marzo de 2022 de <https://www.minagricultura.gov.co/Documents/lineamientos-acfc.pdf>

7 DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS

- FNFP-F-AE-50-123 informe de creación de alianza estratégica para participantes
- FNFP-F-AE-50-124 modelo de contrato de alianza estratégica para participantes

8 APROBACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS

	ELABORÓ	APROBÓ
NOMBRE	NEYDÚ GUANA ORTIZ	GERMÁN A PALACIO V
CARGO	DIRECTOREMPRESARIZACIÓN	ADMINISTRADOR FNFP
FECHA	01-06-2022	01-06-2022

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1	01-06-2022	Emisión del documento