

TABLA DE CONTENIDO

1	OBJETIVO	2
2	ALCANCE	2
3	DEFINICIONES	2
5	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	5
6	REFERENCIAS CONSULTADAS	5
7	APROBACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS	6

1 OBJETIVO

Desarrollar la ruta metodológica para el abordaje y la consecución de aliados estratégicos, los cuales serán los encargados de apoyar el libre desarrollo de las actividades de fortalecimiento y Empresarización, así mismo, es este el mecanismo de articulación entre el actor privado (FNFP) y la academia (representado por Universidades y centros de desarrollo tecnológico), es esta pues, el canal de entrada para la apertura de oportunidades que la capacidad instalada y experticia repose en el Fondo Nacional de Fomento de la Papa el cual es administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA).

2 ALCANCE

En este apartado se describirán detalladamente las consecución de aliados para el desarrollo de los diferentes frente durante la ejecución del fortalecimiento y empresarización de las asociaciones beneficiadas en el proyecto, este se desagrega en tres importante frentes, por un lado se denota los aliados orientados a formación, aliados orientados a comercialización y por último y no menos importante aliados institucionales.

Es importante dar claridad que los aliados estratégicos cumplen un rol fundamental en el desarrollo del presente proyecto debido a que indirectamente son los ejecutores de la actividades de fortalecimiento y empresarización en las regiones, el cual a su vez abren un abanico de posibilidades para la asociaciones ya que al recibir apoyo por IES en su mayoría se les abrirá el espectro y la curiosidad en el fortalecimiento de sus asociaciones y/o cooperativas. Este espacio será igualmente relevante, dada la importancia que tiene el desarrollo de relacionamiento y el seguimiento de oportunidades de índole local y regional, instrumento en un futuro de incidencia política en la transformación de la política pública.

3 DEFINICIONES

3.1. Cadena Productiva: Es el conjunto de los actores de una actividad productiva, que interactúan para hacer posible la producción, transformación y comercialización de bienes.

3.2. 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.

3.3. Emprendimiento empresarial: El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos. El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo a desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos difíciles.

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



ARTICULACIÓN CON ALIADOS INSTITUCIONALES



VERSIÓN: 01

FECHA: 01-06-2022

CÓDIGO: FNFP-P-AE-54

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)

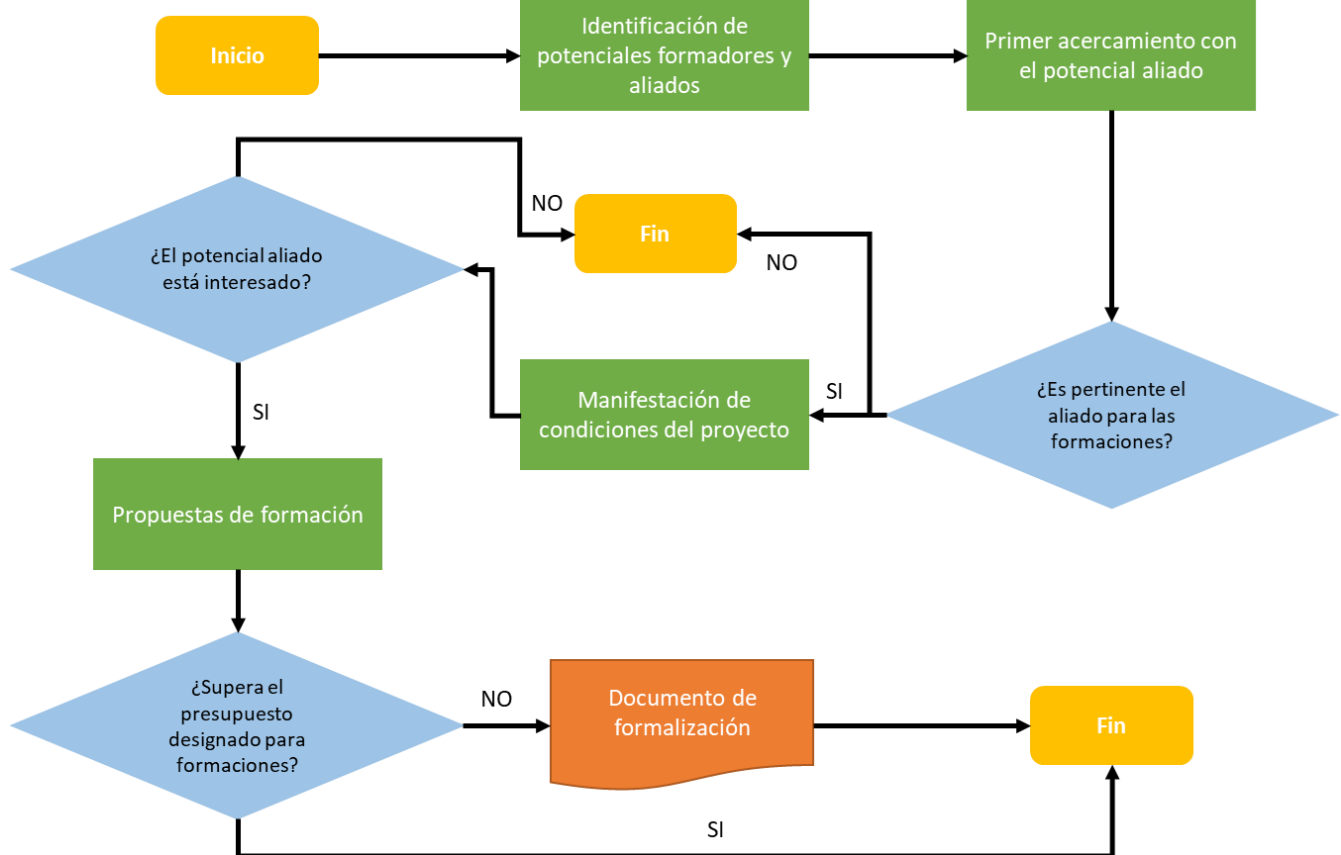
3.5. Proceso productivo: serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio.

DOCUMENTO CONTROLADO

4 DIAGRAMA DE FLUJO

En el siguiente diagrama de flujo se muestra el proceso de articulación con aliados institucionales que apoyen el proceso de formación y fortalecimiento de las organizaciones participantes.

Ilustración 1. Diagrama de flujo sobre la articulación con aliados institucionales



5 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Identificación de potenciales formadores y aliados: Se irá realizando un mapeo de lo particular a lo general, es decir, identificar y buscar eslabones de la cadena que puedan apoyar el desarrollo asociativo, por ejemplo, realizar un inventario de la maquinaria con la cual cuente las asociaciones propias o en comodato e identificar un modelo de negocio por región a modo de encadenamiento productivo y de apoyo al apoyo entre asociaciones, lo cual genere un apalancamiento y se genere una dinámica en escala, una vez que esto se logre se podrán tocar puertas de medias y grandes que hagan parte de la cadena para entablar relaciones comerciales.

Primer acercamiento con el potencial aliado: Se deberá realizar un contacto directo con el aliado conociendo sus expectativas y alcances y evidenciar con esto una linealidad con lo que espera el productor, o mejor aún plasmar ideas entre las partes que generen relacionamiento de gana-gana.

Manifestación de condición del proyecto: En el primer acercamiento se relaciona el proyecto de asociatividad y fortalecimiento empresarial como estrategia del FNFP para apoyar los procesos asociativos y de comercialización de los productores, luego se plantea las condiciones de formación del proyecto, en el que se mencionan las diversas actividades como la convocatoria, la clasificación de formaciones de cada organización acorde con su grado de madurez organizacional y las temáticas que se verán en dichas formaciones. Asimismo, se mencionan su ubicación y las condiciones geográficas en las que se encuentran las organizaciones.

Propuestas de formación: Si la entidad se encuentra interesada, se le solicita una propuesta de formación que contemple las temáticas socializadas y un plan de trabajo para realizar con un número determinado de organizaciones que se segmenta de acuerdo con las regiones en las que se encuentren los beneficiarios del proyecto. En una segunda instancia, una vez analizadas las propuestas de formación realizadas por las entidades interesadas en participar en el proyecto, se propende por hablar de condiciones finales para realizar la articulación, en la que se contempla revisiones jurídicas y legales por las partes interesadas para hacer posible la firma de un documento de alianza.

Documento de formalización de alianza: Una vez que se logren sesiones de trabajo en función de puntos en común se procede a formalizar el documento, el cual puede ser un acuerdo marco interinstitucional, un convenio, un acuerdo de voluntades o el que más se acople a las acciones acordadas, sin embargo, es de aclarar que dependiendo de la institución se podrá realizar acuerdo institucionales por actividad.

6 REFERENCIAS CONSULTADAS

Corporación Latinoamericana Misión Rural. (2011). *El concepto de Empresarización clave de una Asociación de éxito*. Misión rural. Consultado el 22 de marzo de 2022 de http://www.misionrural.net/publicaciones/pactos/capitulodos_1.html

ARTICULACIÓN CON ALIADOS INSTITUCIONALES

VERSIÓN: 01

FECHA: 01-06-2022

CÓDIGO: FNFP-P-AE-54

7 APROBACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS

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

CONTROL DE CAMBIOS

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