



De productores de café y cacao a empresarios

Prosperidad Social, a través de la Dirección de Gestión Territorial, en un convenio de asociación con la Fundación Internacional María Luisa de Moreno, pusieron en marcha el proyecto “Empresarios del Campo” dirigido a 200 productores que pertenecen a 8 asociaciones de café y cacao de los municipios de Rioblanco y Chaparral, en el departamento del Tolima; seis asociaciones son cafeteras y dos cacaoteras.

Con este proyecto se busca fortalecer aspectos como la gobernanza organizacional y comercial de las organizaciones de pequeños productores de estos dos municipios. Su ejecución se planeó para ser aplicada en tres fases: Rueda de Oportunidades, Ejecución de un plan de fortalecimiento en gobernanza y gestión comercial y Rueda de Negocios.

La Rueda de Oportunidades se realizó en Rioblanco y Chaparral, el pasado 12 de noviembre, allí los asistentes no sólo expusieron sus productos y así mismo participaron en un ejercicio de juego de roles donde un grupo de expertos pudo identificar sus habilidades comerciales.

Entre el grupo de expertos invitados a este evento estuvieron: Hernán Jiménez, ingeniero agrónomo quien ha servido a la Federación de Cacaoteros por más de 39 años; Diego Hernández, técnico de la Federación de Cacaoteros de Chaparral; Leonardo Garzón Pinto, jefe de la Unidad Técnica de la Federación de Cacaoteros para el Tolima; Nicolás Trujillo, Director de cafés especiales de la Gobernación del Tolima en la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Seguridad Alimentaria; y por parte de la Fundación María Luisa; Pilar Botía, Coordinadora del Área de Cooperación Internacional, Carlos Parra- Bösenberg, experto en marketing y comunicación organizacional y Paola Herrera, directora del proyecto ‘Empresarios del Campo’.

La ejecución del Plan de Fortalecimiento en Gobernanza y Gestión Comercial se empezó a desarrollar con unos seminarios que se dictaron los días 13 y 14 de noviembre, abordando temas como ciclo de ventas, estrategia comercial, estrategias de promoción y posicionamiento, técnicas de ventas, entre otros aspectos relacionados a la gestión comercial.

En esta misma fase se han realizado una serie de visitas a las sedes de las organizaciones para aplicar unos talleres enfocados a la gobernanza organizacional que busca fortalecer habilidades



como el liderazgo, trabajo en equipo, planeación, buenas prácticas, código de ética, asertividad, etc. Las visitas a las asociaciones comenzaron el pasado 16 de noviembre y se extenderán hasta el próximo 1 de diciembre.

La Rueda de Negocios, fase final del proyecto, será la ocasión perfecta para que los participantes del proyecto pongan en práctica lo aprendido, allí las organizaciones vinculadas al proyecto tendrán la oportunidad de ponerse en contacto con nuevos compradores.

Los participantes del proyecto estarán en un intenso proceso de acompañamiento por los próximos 30 días. A cada asociación que se presentó en la Rueda de Oportunidades y que participe activamente con sus productores asociados, se les hará entrega de una dotación comercial avaluada en 20 millones de pesos.

Se entregará hasta 20 millones de pesos en dotación a cada asociación
La Rueda de Negocios será el próximo 7 de diciembre.

[Www.fundacionmarialuisa.org](http://www.fundacionmarialuisa.org)

