

## ● BOLETÍN TÉCNICO

### Fortalecimiento Socioempresarial – Clúster de Aguacate del Tolima

En el marco del proyecto de fortalecimiento integral del **Clúster de Aguacate del Tolima**, se desarrolló la Actividad orientada al fortalecimiento socioempresarial de las organizaciones vinculadas, mediante un proceso formativo estructurado en tres componentes estratégicos: liderazgo organizacional, modelo de negocio y gestión financiera.

#### 📍 Cobertura y Participación

La estrategia se implementó en los municipios de Casabianca, Palocabildo, Ataco, Planadas, Villahermosa, Mariquita, Rioblanco y Fresno, con la participación activa de asociaciones como FRUPAL, ASOACAFOR, AGROBILBAO, AGUAKATIN, ASOCAM, ASOLANDES, APROFRUORGANICAS, ASOPROMESA, LA AMISTAD y la Cooperativa Los Nevados, entre otras.

- **Taller de Liderazgo:** 137 productores participantes.
- **Taller Modelo de Negocio:** 145 productores participantes.
- Participación total acumulada superior a 280 asistencias en los diferentes módulos formativos.

#### ◆ Componente 1: Liderazgo y Plataforma Estratégica

Se desarrollaron talleres teórico-prácticos con metodología participativa (Metaplan), enfocados en:

- Construcción o actualización de la **misión, visión y valores corporativos**.
- Diagnóstico organizacional mediante herramienta **FODA**.
- Reflexión sobre cultura organizacional, liderazgo participativo y sentido de pertenencia.

#### Resultados relevantes:

- Clarificación del propósito organizacional y proyección estratégica.
- Identificación de principios rectores como solidaridad, transparencia y trabajo en equipo.
- Reconocimiento de retos internos como baja participación y necesidad de fortalecer la toma de decisiones colectivas.
- Definición de compromisos para la mejora continua (encuentros periódicos, actualización documental y fortalecimiento del liderazgo interno).

---

#### ◆ Componente 2: Modelo de Negocio y Propuesta de Valor

A través de la metodología **Lienzo Canvas**, las asociaciones estructuraron su modelo de negocio, logrando:

- Definir con mayor precisión su **propuesta de valor**, destacando atributos como calidad del fruto, prácticas sostenibles y trabajo asociativo.
- Identificar segmentos de clientes (comercializadores locales, exportadores, mercados institucionales).
- Analizar canales de venta y oportunidades de acceso a mercados diferenciados.
- Construir una hoja de ruta con acciones prioritarias en marketing, imagen corporativa y fortalecimiento comercial.

Este ejercicio permitió avanzar hacia una visión empresarial más estructurada, reduciendo la dependencia de intermediarios y promoviendo la diversificación comercial.

---

### ◆ **Componente 3: Gestión Financiera y Estructura de Costos**

Se abordaron conceptos clave como:

- Costos fijos y variables.
- Margen de contribución.
- Punto de equilibrio.
- Rentabilidad del cultivo.

Como resultado, las asociaciones iniciaron la construcción de matrices de costos productivos, fortaleciendo su capacidad para tomar decisiones informadas y mejorar la sostenibilidad económica.

---

### **Impacto del Proceso**

El desarrollo de la Actividad A.1.2 permitió:

- Fortalecer capacidades directivas y empresariales.
- Alinear estratégicamente a las asociaciones.
- Consolidar una visión compartida dentro del Clúster.
- Generar herramientas prácticas para la toma de decisiones organizacionales y comerciales.
- Incrementar el compromiso y sentido de pertenencia de los productores.

Este proceso constituye un paso fundamental en la consolidación del Clúster de Aguacate del Tolima como una iniciativa de alto valor agregado, orientada a la competitividad, la diferenciación y el acceso a mercados estratégicos.

