

Si su organización tiene el apoyo de un aliado se puede beneficiar de su experiencia y capacidad para fortalecer muchos aspectos: el aliado puede apoyar a su organización en la formación de los productores, la conexión con el mercado, inversión en producción y mercadeo, asistencia técnica y en fortalecer el gobierno de la organización.

Es importante contar con el apoyo del aliado en todo el proceso de formación de su organización, en la asistencia técnica y en el acompañamiento en la solicitud de crédito.

ALIADOS COMERCIALES



Son organizaciones, gremios o empresas comerciales como exportadores, la agroindustria, distribuidores especializados, procesadores, supermercados, cadenas de restaurantes o mayoristas con reconocida solidez y experiencia en el mercado de productos específicos, con los cuales las organizaciones establecen alianzas comerciales que les garantiza un mercado seguro para la comercialización de sus productos. El mecanismo para establecer las alianzas con las organizaciones son los

contratos o cartas de intención de compra, instrumentos en los cuales se definen, entre otros aspectos: el producto o servicio, precio, calidad, cantidad y tiempo de entrega de acuerdo a la demanda del mismo.

Empresas privadas, ONGs o fundaciones: mediante vínculos contractuales proveen servicios de asesoría técnica a las organizaciones, brindan fortalecimiento a la gobernanza interna (gobierno corporativo) y apoyan el proceso de formulación e implementación de los planes de negocios.

Estos aliados cuentan con unos criterios básicos: (i) experiencia en apoyar procesos de gestión empresarial para el establecimiento de negocios rurales y (ii) experiencia para el establecimiento de vínculos de asociatividad a través de alianzas productivas.

EVALUACIÓN DE LOS ALIADOS

Para la evaluación de las solicitudes de créditos presentadas por organizaciones que cuentan con un aliado, la institución financiera considera valioso que la organización cuente con la asesoría y acompañamiento del aliado en cada una de las etapas de la actividad productiva, desde la producción hasta la comercialización y/o transformación y su asesoría en el manejo administrativo y contable.

Como características generales, los aliados:

- ✓ Tienen la capacidad de proveer asistencia técnica.
- ✓ Permiten articular a su organización y sus productos y servicios a cadenas de valor.
- ✓ Prestan asesoría en la venta, distribución y financiación de los insumos agrícolas.
- ✓ Acompañan el desarrollo de canales de comercialización de la producción esperada.
- ✓ Apoyan el crecimiento organizacional.



Es muy importante que su organización de continuidad a lo aprendido con el apoyo de los aliados (fortalecimiento interno, asistencia técnica, comercialización, etc.)

Tenga en cuenta que: El acompañamiento de un aliado constituye un apoyo a los procesos adelantados, pero el sujeto de crédito y el negocio que evaluará una institución financiera es el que su organización presente.