

02.

EXPANDA SU RED:

Procesos organizativos, generación
de redes y cadenas de valor

Expanda su red : Procesos organizativos, generación de redes y cadenas de valor /
Fundación Gilberto Alzate Avendaño – FUGA ; Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. –
Bogotá, 2022.

67 páginas : ilustraciones, tablas, gráficas, formulas ; 20 cm. – (Cartilla didáctica
Aula Creativa para emprendedores y creativos ; Curso 02)

ISSN XXXXX

1. Cadena de valor. 2. Emprendimiento cultural. 3. Economía de la cultura. 4. Planificación
cultural. 5. Administración de proyectos culturales. 6. Industria cultural. I. Tit. II. Serie.

CDD 338.06

© Fundación Gilberto Alzate Avendaño - FUGA y Universidad Jorge Tadeo Lozano

FUNDACIÓN GILBERTO ALZATE AVENDAÑO - FUGA

Claudia López Hernández
Alcaldesa de Bogotá

**Nicolás Francisco Montero
Domínguez**
Secretario de Cultura, Recreación
y Deporte

Margarita Díaz Casas
Directora Fundación Gilberto
Alzate Avendaño - FUGA

María del Pilar Maya Herrera
Subdirectora para la Gestión del
Centro de Bogotá Fundación
Gilberto Alzate Avendaño - FUGA

**Ángela María Reyes Gómez
Lucas Mateo Sánchez Torres
Jaime Augusto de Greiff Cabezas
María Angélica López Ahumada
Freddy Ernesto Ramírez**

Rodríguez
Equipo de Fortalecimiento al
Ecosistema de la Economía
Cultural y Creativa

Subdirección para la Gestión del
Centro de Bogotá

Fundación Gilberto Alzate
Avendaño - FUGA

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

Carlos Sánchez Gaitán
Rector

Andrés Franco
Vicerrector Académico

Liliana Álvarez
Vicerrectora Administrativa

Felipe César Londoño
Decano de la Facultad de
Artes y Diseño

Julián Dicker Echeverry
Jefe de Educación Continua

**Alejandra Villamil Mejía
Renata Marcela Gómez
Sandoval**

**Marcela Castro
Daniela Cuervo González
Angela Buitrago**
Equipo Programa Aula
Creativa

David Osorio
Ilustraciones Observatorio
de Creación y Diseño

Daniela Cuervo González
Diseño Editorial

**Alejandra Villamil Mejía
Renata Marcela Gómez
Sandoval**
Compiladoras

Diana Duarte Gómez
Tallerista Curso 2.
Expanda su red: Procesos
organizativos, generación
de redes y cadenas de
valor

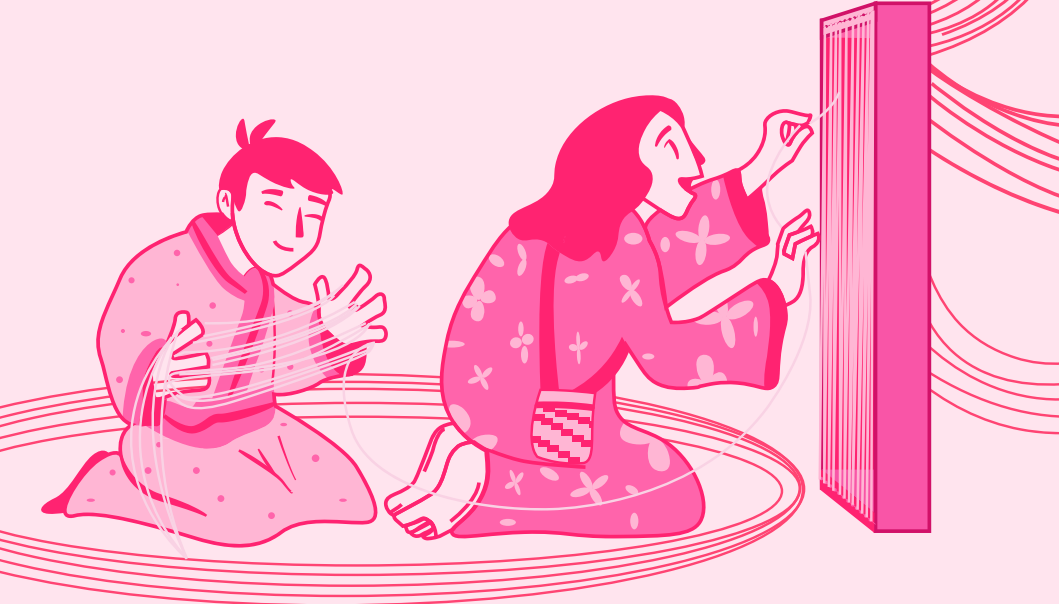
02.

EXPANDA SU RED:

Procesos organizativos, generación
de redes y cadenas de valor

Curso 2

Expanda su red: procesos organizativos y cadenas de valor



The image features a light pink background with several thin, wavy lines in a slightly darker shade of pink. These lines flow from the top left towards the bottom right, creating a sense of movement. In the bottom right corner, there is a large, bold, bright pink number '2' followed by a solid pink dot, resembling a period or a decimal point.

2.

“Todos buscan plata... pero no saben para qué...”

“Todos quieren crecer.. Pero no saben pa dónde...”

Conversación entre Alejandra y Diana durante la preparación de Aula Creativa, 2020

Introducción

El objetivo de este curso es descubrir las posibilidades existentes en la conformación de redes tendientes a la aplicación de distintas estrategias que permitan aprovechar el conocimiento, la experiencia y los canales de otros para facilitar los propios.

Descripción del curso

La generación de redes y las cadenas de valor de los procesos propios de la interacción entre las partes interesadas, permite a los emprendedores reconocer el potencial del trabajo en red como un medio para avanzar ideas y metas de su negocio; y como la composición de los mismos se vuelve imprescindible para garantizar el éxito de los proyectos.

Perfil de la experta

Diana Duarte Gómez

diana@diversa.co

- Dirección y Gestión Organizacional
- Emprendimiento social
- Retos de comunidades LaTam.

Temas específicos a desarrollar

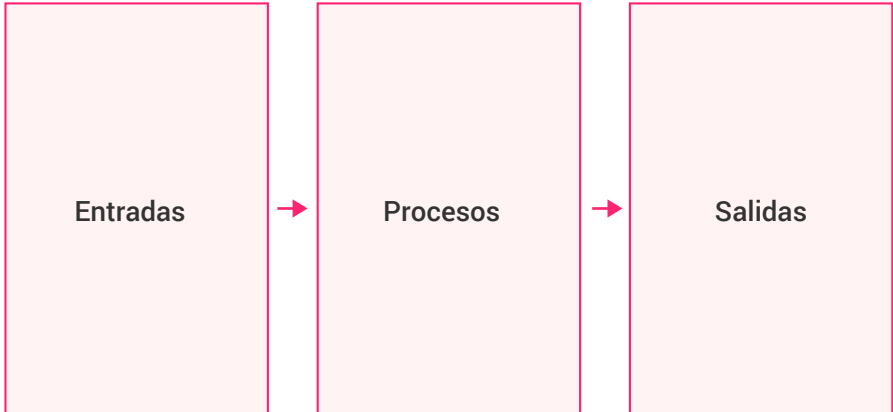
1. El proceso de transformación
2. Entender la cadena de valor de la economía cultural y creativa
 - ¿Qué es una Red de valor?
 - Emprendimiento como red
3. El por qué del emprendimiento y su propósito
 - La visión del emprendimiento como red



A

Conceptos

Parte I. El proceso de transformación



Entradas: El producto, servicio, experiencia, marca que ofrece

- Conocimiento
- Materiales
- Espacios
- Tiempo
- Tecnología
- Recursos públicos (agua, energía...)
- Otros

Procesos

- **Estratégicos:** definir, visionar, monitorear las metas de la organización, sus políticas y estrategias.
- **Operativos:** los que permiten la generación del servicio, producto, marca o experiencia que se entrega al cliente.

• **Soporte:** abarcan las actividades necesarias para el correcto funcionamiento de los procesos operativos.

Salida:

El producto y su emprendimiento

Ejemplo de procesos:

**Procesos Organizativos,
Administrativos y Productivos
en Tres Escuelas de Música**

(mincultura.gov.co)

Conclusiones finales

Parte II. Entender la cadena de valor de la economía cultural y creativa para poder conectar al crear una red dentro de su emprendimiento.

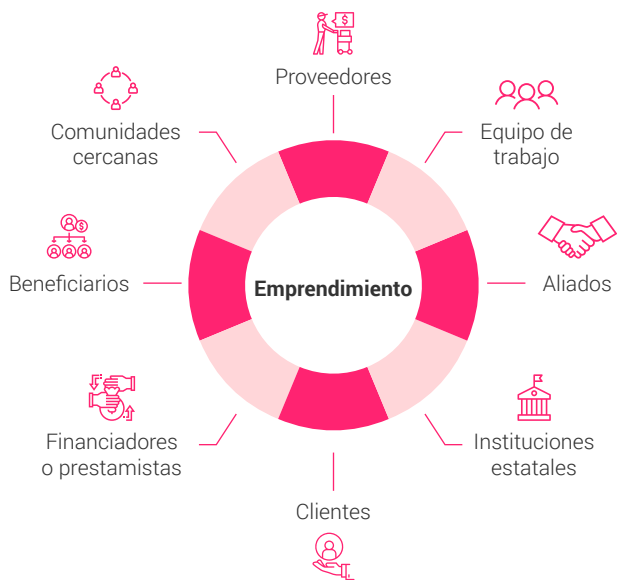
Preguntas detonantes

¿Cuál es la cadena de valor de la economía cultural y creativa?



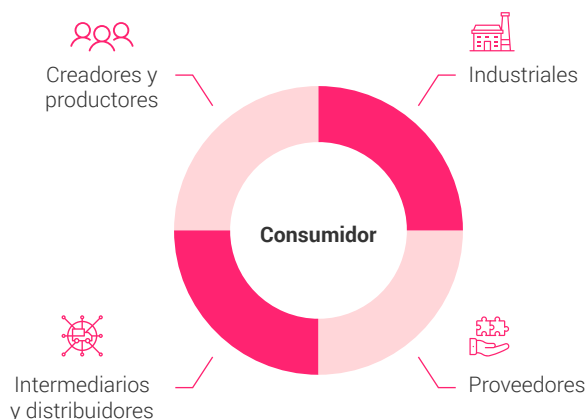
¿En dónde está en la cadena de valor de la economía cultural y creativa?

¿En cuál eslabón está? ¿Con qué otros eslabones se relaciona? ¿Con quiénes? ¿Cómo?



¿Qué es una Red de valor?

Una red de valor comprende todas las organizaciones que son entidades económicas independientes involucradas a través de enlaces ascendentes (aguas arriba), descendentes (aguas abajo) y horizontales en los diferentes procesos y actividades que producen valor en forma de productos o servicios en manos del consumidor final.



Para expandir la red

- Identificar la red actual.
- Identificar qué quiere lograr.
- Identificar qué ya tiene y qué necesita.
- Generar sinergias.
- Contactar y realizar acuerdos de colaboración.
- Visibilizar la red del emprendimiento.

Red como sistema

Este tipo de Red se define por sus sistemas abiertos a través de los cuales se produce un intercambio dinámico tanto entre sus integrantes como con los de otros grupos y organizaciones, posibilitando así el aumento eficiente de los recursos que poseen. El efecto de la red es la creación permanente de respuestas novedosas y creativas para satisfacer las necesidades e intereses de los miembros de una comunidad, en forma solidaria.

Colaboración

La colaboración es un proceso en el que se combina el trabajo de varias personas u organizaciones en conjunto para conseguir un resultado difícil de realizar de forma individual. Es un aspecto intrínseco de la humanidad y se aplica a diversos contextos como el arte, la educación, la ciencia y los negocios.

Así mismo, es un proceso en el cual los actores autónomos o semiautónomos interactúan a través de la negociación formal e informal creando conjuntamente reglas y estructuras que rigen sus relaciones y formas de actuar o decidir sobre las cuestiones que los unió; es un proceso que implica normas compartidas e interacciones que son mutuamente beneficiosas.

Colaboración como proceso	<ul style="list-style-type: none">• Las condiciones previas que la hacen posible.• La motivación a los interesados a participar.• El proceso a través del cual se produce la colaboración.• Los resultados de este fenómeno.
Colaboración y sus elementos	<ul style="list-style-type: none">• Actores: interesados.• Autonomía: poder de toma de decisiones.• Reglas, normas y estructuras compartidas: aceptadas por los actores.• Acción o decisión: orientados hacia objetivos.• Orientación a la causa compartida: acciones y decisiones relacionadas con el interés de la red.

<p>Colaboración y sus dimensiones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gobernanza: hay un entendimiento de cómo tomar decisiones. • Administración: algún tipo de estructura administrativa debe existir. • Reciprocidad: beneficios mutuos. • Normas: obligaciones recíprocas. • Autonomía organizativa: tensión entre el interés individual y el colectivo. • Confianza. • Compromiso. • Comunicación.
<p>Colaboración y el convocante</p>	<p>Características: tiene poder de convocatoria, evita perder la credibilidad y aprecia el valor potencial de colaborar, siendo siempre imparcial. Habilidad para identificar las partes interesadas</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién es el convocante? • Nodos: ¿A quiénes conecto? • Relaciones: ¿Para qué? • ¿Cuál es el propósito? • ¿Cuáles son las fases? • ¿Los medios y estrategias?

¿Cómo se realiza una red y sus componentes?

En el análisis de redes los gráficos se forman por dos tipos de información:

1. **NODOS:** representan a las personas o instituciones. Los nodos se caracterizan por tener atributos, puesto que los actores no son homogéneos y tienen características que los representan. Estos atributos pueden referirse al estrato social, nivel educativo, actividad económica, sexto etc.

2. **VÍNCULOS:** representan las distintas relaciones entre los actores o nodos. Es decir, tipos de relaciones, por ejemplo, el flujo de información que existe en la cadena de valor de la economía cultura y creativa.

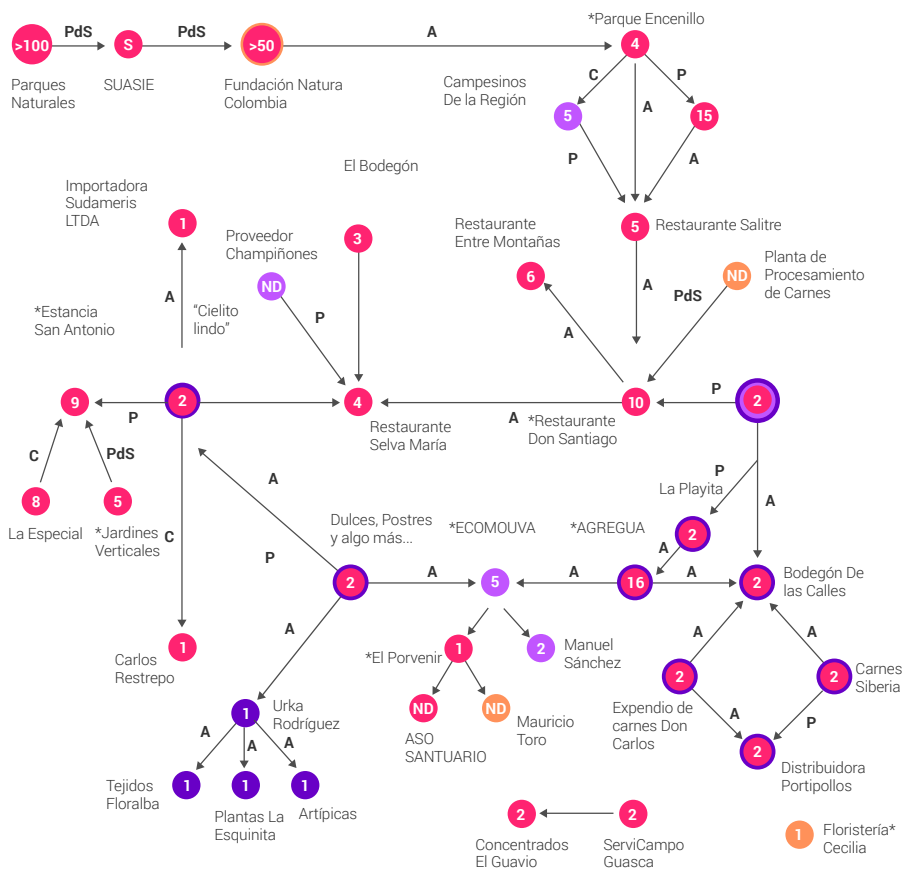
Importante: una red no se limita a sus componentes sino a lo que emerge de las relaciones.

Anotaciones

Ejemplo

Ejercicio realizado durante un proyecto de Ingenieros Sin Fronteras Colombia, en donde se mapeó una red de colaboración en el municipio de Guasca Cundinamarca*

- 21 ● Alimentos
- 6 ● Agrícola
- 6 ● Turismo
- 4 ● Servicios
- 14 ● Comercio
- 17 * Costos / Beneficios Ambientales



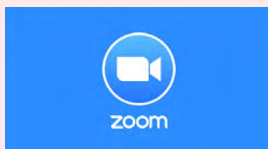
*Archivo propio

“Las organizaciones son personas”.

Conversación Alejandra y Diana durante la preparación de Aula Creativa, 2020

¿Ya pensó que sus clientes compran bienes o servicios culturales o creativos de su emprendimiento no por el producto en general sino por la tarea que resuelve?

Ejemplo



¡No vende una plataforma!

Necesidad:

"Connecting Remote Workers"

"Conectando trabajadores remotos"



¡No vendemos talleres!

"Conectamos la capacidad creativa de las comunidades latinoamericanas con el mundo "

Caso Diversa

Aspiracional: creemos que todos somos creativos sin distinción. Las comunidades en Latinoamérica pueden sacar adelante sus iniciativas haciendo uso de sus propias capacidades, recursos y colaborando con otros.

Negocio: tener una plataforma con la cual podamos desarrollar proyectos de nuestro interés y promover una libertad financiera.

Reputacional o diferenciador: lograr soluciones que realmente funcionen para las comunidades en sus contextos. Ver a la comunidad como un aliado y no un beneficiario. Usar la tecnología como medio.

¿Cuándo aplicar esta metodología? Se debe aplicar al inicio de todo emprendimiento para buscar el factor diferenciador del mismo por medio de un propósito.

Para sacar adelante un emprendimiento... uno necesita apoyo de otros

Conversación Alejandra y Diana durante la preparación de Aula Creativa, 2020



C

**Casos
de éxito**

3. C- Innova
<https://www.c-innova.org/>

C-Innova

Centro de Innovación de Tecnologías Apropriadas y Educación

C-Innova y Distancia Cero

¡FUSIONADAS!

"Luego de una valiosa experiencia conectando diversos sectores sociales para facilitar procesos de co-creación comunitaria, las organizaciones C-Innova y Distancia Cero se fusionan para constituir una única organización que le apuesta a la consolidación de un ecosistema de co-creación comunitaria en Latinoamérica"



4. Diversa
<https://diversa.co/>

diversa

Conéctate

Go-creación comunitaria

Unimos personas y conocimientos diversos para resolver retos comunitarios en Latinoamérica.

Conoce más >

Anotaciones

Lined area for notes, consisting of multiple horizontal lines.

؟

Preguntas detonantes

- 1.** ¿Qué es ser un emprendedor?
- 2.** ¿Cuál es el problema que estás resolviendo? – ¿por qué y para qué?
- 3.** A quiénes está contribuyendo– ¿quiénes?
- 4.** ¿Cuál es la solución y cómo funciona? - ¿qué?-¿cómo?
- 5.** ¿Cuál es su equipo de trabajo y por qué es el mejor? - ¿quiénes?
- 6.** ¿Cuáles son los aliados? - ¿quiénes?
- 7.** ¿Cuál es su modelo de negocio y financiación? - ¿cuánto?
- 8.** ¿Por qué está aplicando y en qué usaría el dinero? - ¿Qué necesito?
- 9.** ¿Cuáles son sus metas? - ¿para dónde?

Conclusiones



D

Actividades

Actividad 1. El propósito de mi emprendimiento

Descripción

Para lograr tener una gestión y liderazgo exitoso de un emprendimiento debemos estar preguntándonos y actualizando constantemente las preguntas esenciales: ¿por qué? ¿para qué? ¿qué?, ¿cómo?, y ¿quiénes? Tener bajo la mira estas respuestas no solo cumple propósitos fundamentales para los procesos organizativos del emprendimiento, sino que nos permite tener claridad frente a qué apoyos requerimos de otros y cómo podemos generar redes o alianzas. **La presente actividad está enfocada en navegar alrededor del por qué o propósito del emprendimiento.**

¿Cuál es el propósito de la actividad?

- Externalizar el porqué o propósito del emprendimiento desde su visión personal.
- El fin último es que el emprendedor cuente con información para participar en convocatorias, articularse con otros actores o alinear expectativas e intereses con su equipo de trabajo y aliados externos.
- Si el emprendimiento cuenta con un equipo fundador, se espera que este ejercicio se replique en el futuro y permita tener diálogos de articulación y alineación.

Cantidad de herramientas a trabajar

En un texto o video narrar la historia del nacimiento de su emprendimiento.

Sintetizar los propósitos detrás de su emprendimiento: aspiracional, económico o reputacional. Si solo existen uno o dos propósitos está bien.

Indique cuál propósito es para usted el más importante siendo 1 el más importante y 3 el menos importante.

¿Cuál es el objetivo de la actividad?

1. Externalizar la historia de nacimiento del emprendimiento.
2. A partir de la historia, identificar las propósitos aspiracionales, económicos y reputacional.

Cuadro de convenciones



Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



Duración

2 horas



Nivel de dificultad

bajo



Tips para realizar la actividad

Para comunicar la historia de nacimiento de su emprendimiento, imagine que está conversando con un amigo o a alguien cercano.

Pasos a seguir

- 1.** En un texto o video narrar la historia del nacimiento de su emprendimiento
- 2.** Sintetizar las propósitos detrás de su emprendimiento: aspiracional, económico o reputacional. Si solo existen uno o dos propósitos está bien
- 3.** Indique cuál propósito es para usted el más importante siendo 1 el más importante y 3 la menos importante

Herramienta 1: El propósito de mi emprendimiento

Escriba la historia del nacimiento de su emprendimiento.

Nombre:

Emprendimiento:

2.

Propósito aspiracional

Describe cuál es el propósito aspiracional

1.

Propósito económico

Describe cuál es el propósito económico

3.

**Propósito reputacional
o diferenciador**

Describe cuál es el propósito reputacional
o diferenciador

En los círculos enumerar de 1 a 3 donde 1 es el propósito que es para usted más importante y 3 el que menos. Recuerde que el orden de la numeración no altera el resultado.

Actividad 2. Qué hace mi emprendimiento y cómo

Descripción

La presente actividad está enfocada en navegar alrededor de la transformación del emprendimiento: qué, cómo y para qué.

¿Cuál es el propósito de la actividad?

Si el emprendimiento cuenta con un equipo fundador, se espera que este ejercicio se replique en el futuro y permita tener diálogos de articulación y alineación.

Cantidad de Herramientas a trabajar :

- Indique qué hace organización o las salidas.
- Indique cuáles son los procesos misionales, estratégicos y de soporte.
- Indique cuáles son los recursos que su emprendimiento requiere para hacer lo que hace.
- Indique el para qué de su organización o el “trabajo por hacer”

¿Cuál es el objetivo de la actividad?

1. Identificar en la actualidad cuáles son las entradas, procesos y salidas del emprendimiento.
2. Identificar el para qué de la organización o “trabajo por hacer”

Ficha técnica de la actividad



Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



Duración

2 horas



Nivel de dificultad

Media



Recursos de apoyo

Herramienta "qué hace mi emprendimiento y cómo"



Casos de éxito

Durante la sesión sincrónica se presentarán algunos ejemplos



Tips para realizar la actividad

Enfocarse en identificar el estado actual del emprendimiento no en el ideal o en el deber ser. Recordar que estamos realizando un auto-diagnóstico

Pasos a seguir

- 1.** Indique qué hace la organización o las salidas
- 2.** Indique cuáles son los procesos misionales, estratégicos y de soporte
- 3.** Indique cuáles son los recursos que su emprendimiento requiere para hacer lo que hace
- 4.** Indique el para qué de su organización o el “trabajo por hacer”

Anotaciones

Nombre:

Emprendimiento:

Eslabón de la cadena de valor (ver página 14/15):

Cómo

Salida

Describe el producto, servicios, experiencias que usted ofrece



Cantidad de herramientas a trabajar

- Establezca metas MUY CONCRETAS que le gustaría lograr a septiembre del año 2022.
- Identifique con qué cuenta para lograr la meta y qué necesita o qué le hace falta. Resalte en la última columna aquello que necesita pero que requiere del apoyo de otros para lograrlo

Herramienta 4: Lista de Chequeo

- Responder las siguientes preguntas.

¿Cuál es el objetivo de la actividad?

1. Identificar las metas del emprendimiento en el nivel propósito y en el nivel procesos.
2. Identificar las fortalezas del emprendimiento en el nivel propósito y en el nivel procesos.
3. Identificar con qué cuenta el emprendimiento para lograr la meta y qué apoyos necesita de otros.

¿Cuál es el entregable?

- Herramienta “lluvia de metas” diligenciada

Pasos a seguir

- 1.** Recuerde cuáles son sus propósitos e identifique cuáles son sus procesos operativos, estratégicos y de soporte. Escríbalo en la plantilla
- 2.** Establezca metas MUY CONCRETAS que le gustaría lograr a septiembre del año 2022
- 3.** Identifique con qué cuenta para lograr la meta y qué necesita o qué le hace falta. Resalte en la última columna aquello que necesita pero que requiere del apoyo de otros para lograrlo
- 4.** Con las anteriores respuestas diligencie el siguiente formulario: acá. Esta información será insumo para realizar el ejercicio de inteligencia colectiva de la próxima sesión. Por último suba la herramienta a la plataforma AVATA

Anotaciones

Propósitos	Recordemos cuáles son los propósitos del emprendimiento	Metas o propuestas que le gustaría lograr a septiembre del año 2022	Con qué contamos para lograr cumplir metas	Qué necesitamos o qué vacíos debemos llenar para poder lograr la meta
Económico	Tener una plataforma con la cual podamos desarrollar proyectos de nuestro interés y promover una libertad financiera	Incrementar el valor de la oferta	Sabemos cuánto cuesta actualmente el servicio	<ul style="list-style-type: none"> Definir cuánto está dispuesto a pagar de más el cliente por la mejora en el servicio Definir los costos implicados en el mantenimiento de la plataforma
Reputacional o diferenciador	Lograr soluciones que realmente funcionen para las comunidades en sus contextos. Ver a la comunidad como un aliado y no un beneficiario. Usar la tecnología como medio	Ser invitados a eventos como expertos en la utilización TIC para aumentar el impacto social	Contamos con una reputación actual de calidad en los proyectos que desarrollamos	<ul style="list-style-type: none"> Visibilidad de la Plataforma Posicionar la Plataforma en los públicos de interés Crear una marca diferenciadora

Propósitos	Recordemos cuáles son los propósitos del emprendimiento	Metas o propuestas que le gustaría lograr a septiembre del año 2022	Con qué contamos para lograr cumplir metas	Qué necesitamos o qué vacíos debemos llenar para poder lograr la meta
Económico				
Reputacional o diferenciador				

Proceso	Recordemos cuáles son los procesos del emprendimiento	Metas o propuestas que le gustaría lograr a septiembre del año 2022	Con qué contamos para lograr cumplir metas	Qué necesitamos o qué vacíos debemos llenar para poder lograr la meta
Operativos	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo funcional de la Plataforma • Desarrollo experiencia de usuario de la Plataforma • Validación con usuarios reales 	<p>Plataforma funcionando óptimamente</p>	<p>Vision general de la Plataforma</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en desarrollos tecnológicos • Dinero
Soporte	<ul style="list-style-type: none"> • Control presupuestal • Contabilidad y gestión legal • Contratación • Comunicación de resultados 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de todo el personal al día • Ahorro en los recursos destinados para la Plataforma de un 10% • Un evento de lanzamiento realizado 	<ul style="list-style-type: none"> • Formatos de contrato • Metodología de control presupuestal 	<ul style="list-style-type: none"> • Convocatoria para el evento de lanzamiento • Claridad sobre temas de propiedad intelectual • Apoyo en la gestión contable • Dinero

Propósitos	Recordemos cuáles son los procesos del emprendimiento	Metas o propuestas que le gustaría lograr a septiembre del año 2022	Con qué contamos para lograr cumplir metas	Qué necesitamos o qué vacíos debemos llenar para poder lograr la meta
Operativos				
Soporte				

Herramienta 3.2 Lista de chequeo

Para el desarrollo de este ejercicio, puede reunirse con el equipo de trabajo para llegar a acuerdos entre todos los implicados y alinear los intereses y propósitos en un ejercicio de inteligencia colectiva.

Sobre el dinero:

¿Cómo vamos a usar el dinero?

¿Cuál es la forma justa de repartirlo entre los socios, asociados o miembros de la agrupación?

¿Somos una organización con ánimo o sin ánimo de lucro?

¿Cómo se espera este emprendimiento contribuya financieramente a sus socios, asociados o miembros de la agrupación?

¿Si estamos laborando en el emprendimiento, cuánto nos vamos a pagar por la labor?

Sobre el éxito:

¿Cuál es el propósito del emprendimiento? ¿estamos alineados?

El éxito es subjetivo, en el marco del emprendimiento ¿qué será éxito individualmente y colectivamente? ¿cómo lo mediremos?

¿Qué situaciones queremos evitar?

Si no se cumplen esas expectativas de éxito ¿cómo lo manejamos? ¿hasta cuándo estamos dispuestos a “aguantar”?

“La industria cultural es el tercer sector de actividad económica, detrás de la maquila y el petróleo.”

Ramírez Tamayo,Z.,2017

Actividad 4. Emprendimiento como red

Descripción

La presente actividad está enfocada en identificar quiénes conforman actualmente la red del emprendimiento y comunicar sinergias que se hayan generado entre los participantes del curso.

¿Cuál es el propósito de la actividad?

- Identificar la red actual del emprendimiento e identificar sinergias que se hayan generado.
- El fin último es que el emprendedor cuente con información para participar en convocatorias, articularse con otros actores o alinear expectativas e intereses con su equipo de trabajo y aliados externos.
- Si el emprendimiento cuenta con un equipo fundador, se espera que este ejercicio se replique en el futuro y permita tener diálogos de articulación y alineación.

Cantidad de herramientas a trabajar

Entender ¿quiénes son mis actores? es decir ¿Quién es mi proveedor? ¿Cuál es mi equipo de trabajo? ¿Quiénes son mis aliados? ¿Cuáles son las instituciones estatales que se pueden regularizar? ¿Cuáles son mis clientes, audiencias o públicos? ¿Cuáles son las entidades de financiamiento? ¿Quiénes son mis beneficiarios? ¿Qué tipo de comunidad poseo?

Cantidad de herramientas a trabajar

Para cada tipo de actor, enliste los actores clave. En el caso de que sea una persona jurídica, escribir el nombre (ejemplo: Alpina), en el caso de que sea una persona natural, aclarar quién es esa persona para usted, ejemplo, Camila Garzón – tía.

Describa con una frase muy concreta cuál es el intercambio, ejemplo: Alpina hace donaciones a mi fundación y nosotros hacemos publicidad a Alpina.

¿Cuáles son los objetivos?

- Identificar los aliados y la relación de mutuo beneficio
- Identificar las sinergias que se hayan generado dentro de los participantes

¿Cuál es el entregable?

- Herramienta “emprendimiento como red” diligenciado
- Formulario de sinergias diligenciado

Ficha técnica de la actividad



Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



Duración

2 horas



Nivel de dificultad

Media



Recursos de apoyo

Herramienta "Emprendimiento como red"



Tips para realizar la actividad

Ser muy concretos al momento de comunicar la relación de intercambio que hay entre el emprendimiento y los actores

Pasos a seguir

- 1.** Para cada tipo de actor, enliste los actores clave. En el caso de que sea una persona jurídica, escribir el nombre (Ejemplo: Alpina), en el caso de que sea una persona natural, aclarar quién es esa persona para usted, ejemplo, Camila Garzón – tía.
- 2.** Describa con una frase muy concreta cuál es el intercambio, ejemplo: *Alpina hace donaciones a mi fundación y nosotros hacemos publicidad a Alpina*
- 3.** Diligencie el siguiente formato acá, compartiendo las sinergias o intereses que surgieron entre usted y otros participantes durante la última sesión o a lo largo del curso.

Anotaciones

Herramienta: emprendimiento como red

Nombre:
Emprendimiento:
Eslabón:

Propósito (aspiracional, económico, reputacional) _____

Equipo de trabajo

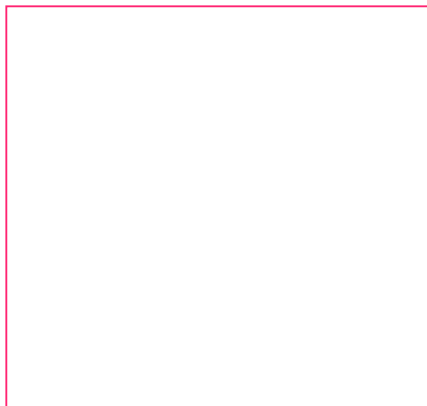
Aliados

Instituciones estatales

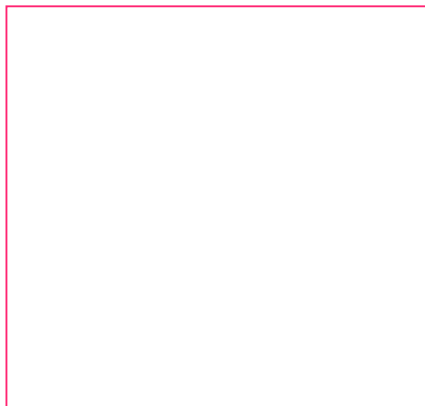
Quiénes y cómo aportan

Describe quienes en este momento aportan o contribuyen a que su emprendimiento salga adelante y qué contribución hacen. Tenga en cuenta a todas las personas/organizaciones que contribuyen, amigos, aliados, familia, equipo, etc.

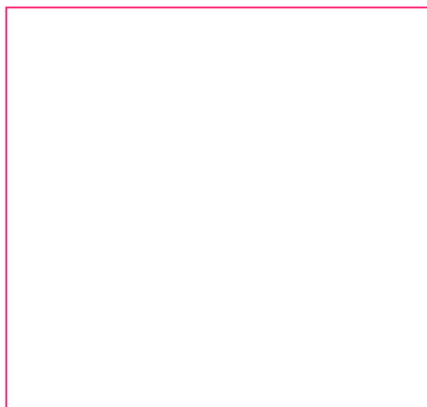
Clientes



Financiadores o prestamistas



Beneficiarios



Comunidad cercana



