1. OBJETIVO

Planear e implementar las de acciones que promuevan la conexión de emprendimientos de víctimas con el ecosistema empresarial mediante prácticas de relacionamiento, comercialización y visibilización que permitan el establecimiento y mejora de sus vínculos comerciales y de cooperación.

2. ALCANCE

Inicia con la revisión de datos y avance de emprendimientos caracterizados y/o fortalecidos por el GFEEV, posteriormente se lleva a cabo la evaluación según criterios de priorización para encadenamiento. En seguida, se analizan acciones de encadenamiento propio y de aliados vinculadas a las líneas de relacionamiento, comercialización y visibilización para asignación de emprendimientos priorizados. Se consolida la información de avances y se reportan las acciones desarrolladas, finalmente, se registran las acciones dentro de las actividades de intervención del GFEEV sobre los emprendimientos a Nivel Nacional y Territorial.

3. DEFINICIONES

- **GFEEV:** Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas.

- **Aliado:** Es una persona natural o jurídica, del sector público o privado cuya misionalidad permite realizar y/o complementar acciones contempladas dentro de las líneas de trabajo del GFEEV. Es entonces que la versatilidad en la articulación es tan amplia como para participar de numerosas acciones en conjunto, como la gestión de recursos para la ejecución de acciones de fortalecimiento y/o encadenamiento, la oferta de plataformas de visibilización, el enlace con otros aliados, la compra y promoción de la oferta de emprendimientos, etc.

- **Alianza Estratégica**: Es el acto de enlazar dos o más partes (entidades, empresas, personas, organizaciones, gobiernos, etc.) en la búsqueda de la consecución de un fin conjunto mediante un plan de acción previamente definido, el cual busca interconectar las áreas fuertes de cada una de las partes y así lograr los objetivos comunes.

- **Caracterización**: Determina los atributos peculiares de cada emprendimiento, de modo que claramente se distinga de los demás en aspectos de ubicación, productos, permisos, comercialización y otros.

- **Catálogo Virtual:** Es una estrategia de visibilización que permitirá exponer a los emprendedores víctimas del conflicto, que poseen unas características específicas en materia de manejo de redes sociales, comercio electrónico, canales de distribución, licencias y permisos según

corresponda, la visibilización para interlocución con eventuales usuarios consumidores.

- **Comercialización**: Es la acción y efecto de poner a la venta un producto o servicio, o darle las condiciones y vías de distribución para su venta. Es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto o servicio, llegue finalmente al consumidor.

- **Conexión**: Conexión de emprendimientos de víctimas con el ecosistema empresarial: Proceso de articulación estratégica que facilita la difusión de oferta y el acceso a redes y aliados comerciales y de cooperación, permitiendo su integración en cadenas de valor, la ampliación de sus oportunidades de mercado, el fortalecimiento de sus capacidades de negocio y la promoción de la sostenibilidad de los emprendimientos.

- **Desarrollo de Emprendimientos**: Se refiere a la gestión multidisciplinar para la definición de productos y servicios, encaminada a reforzar su comercialización. Definición de nuevas oportunidades, creación de necesidades y diseño de una estrategia de alianzas.

- **Desarrollo de proveedores:** proceso enfocado en el establecimiento de relaciones comerciales entre emprendimientos de víctimas y clientes potenciales mediante la gestión directa del GFEEV, a partir de la identificación de oportunidades de comercialización basadas en la búsqueda de demanda, la identificación de brechas y/o dificultades que deban ser mitigadas para posibilitar el relacionamiento, así como el acompañamiento a la generación de acuerdos entre las partes y la asesoría necesaria para la adopción de requerimientos técnicos, logísticos y administrativos por los emprendimientos.

- **E-commerce o comercio electrónico:** Actividad de comprar y vender de manera electrónica productos o servicios a través de Internet.

- **Emprendedor**: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva (Congreso de Colombia, 2006).

- **Emprendimiento**: La Ley 1014 del 26 de enero de 2006 le define como: ": Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad"

- **Emprendimiento Social**: La Ley 2234 de 8 de julio de 2022 le define como: "Es una clase de emprendimiento adelantado por personas

naturales o jurídicas con o sin ánimo de lucro que mediante el empleo de técnicas empresariales y de mercado, busca solucionar problemáticas, así como atender y/o fortalecer procesos que afectan diversos ámbitos de las comunidades, beneficiando principalmente, aunque no de manera exclusiva a comunidades y/o poblaciones en condición de vulnerabilidad. El Emprendimiento Social contribuye al desarrollo sostenible, al fortalecimiento económico de las comunidades, a la generación de oportunidades, así como a la creación de valor económico y/o social y al crecimiento económico sostenible, en muchos casos mediando para ello la innovación."

- **Emprendimiento Individual**: O autónomo es una persona física que realiza tradicionalmente por cuenta propia sin dirección de otra persona, una actividad profesional a fin de lucrarse, y que puede o no ocupar trabajadores ajenos.

- **Emprendimiento Colectivo, comunitario o Asociativo**: Son experiencias grupales en las que el trabajo y la cooperación ocupan el lugar central; en donde las decisiones se toman de manera relativamente participativa y democrática; en las que se producen bienes o servicios destinados a su venta para generar ingresos en dinero, y cuyo fin y sentido último es la reproducción de la vida de sus integrantes y de sus familias, es decir que están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la acumulación de capital.

- **Encadenamiento:** Es realizar enlaces entre los distintos conjuntos de empresas que componen cada etapa o eslabón de un determinado proceso productivo, y articularlos según sus capacidades, con el fin de que las empresas ganen competitividad en los mercados.

- **Enfoque Diferencial y de Género:** Resumiendo lo establecido en el artículo 9 de la Ley 2421, el enfoque diferencial es una perspectiva de análisis que permite obtener y difundir información sobre grupos poblacionales con características particulares en razón de ciclo de vida (jóvenes, niños y niñas, personas mayores), sexo, orientación sexual e identidad de género diversa - LGBTIQ+, discapacidad, orfandad, creencias, origen nacional, diversidad étnica (indígenas, afro, raizales, palenqueros, Rrom), cultural y territorial, personas campesinas, líderes y lideresas sociales defensores y defensoras de DDHH, líderes religiosos, líderes y lideresas ambientales, integrantes de organizaciones sindicales, víctimas del confinamiento, de desplazamiento forzado interno, rural y transnacional, entre otras características; para promover la visibilización de situaciones de vida particulares y brechas existentes, y guiar la toma de decisiones públicas y privadas.

- **Etapas del emprendimiento:** El GFEEV contempla la clasificación de los emprendimientos en tres etapas que facilitan la comprensión de las

necesidades y oportunidades que pueden gestionarse para los emprendimientos en términos de fortalecimiento y encadenamiento.

- **Etapa Temprana:** La etapa temprana hace referencia a unidad productiva/emprendimientos que desarrollan una idea inicial basado en una oportunidad de negocio.

- **Etapa de Crecimiento Inicial:** La etapa de crecimiento inicial hace referencia al desarrollo de acciones encaminadas al fortalecimiento de habilidades necesarias para la toma de decisiones financieras y la gestión eficiente de los recursos de la unidad productiva/emprendimiento; el desarrollo e implementación de estrategias de mercadeo para la visibilización y desarrollo de canales de ventas, así como la formalización de sus actividades productivas y comerciales.

- **Etapa de Crecimiento Acelerado:** La etapa de crecimiento acelerado hace referencia aquellas unidades productivas y/o emprendimientos que se enfocan en escalar el negocio, acceder a nuevos mercados, aumentar la capacidad de producción y mejorar su operatividad

- **Ferias comerciales:** Eventos planificados para visibilizar la oferta de emprendimientos de víctimas ante posibles compradores, con el objetivo de promover ventas, contactos comerciales y posicionamiento de marca.

- **Feria Virtual:** Es un complemento ideal a la feria presencial, que permite al organizador reducir costes, maximizar la difusión, y llegar a un número mucho mayor de asistentes. Los "asistentes virtuales" podrán disfrutar de la feria digital desde su casa o trabajo independientemente de su localización geográfica.

- **Fortalecimiento**: Es el diseño y la implementación de una metodología orientada a acompañar procesos de emprendimiento que permita identificar necesidades para fortalecer y conectarlos hacia las entidades publico privadas que puedan aportar a sus necesidades propias del emprendimiento.

- **Gestor de acciones de encadenamiento**: Persona o equipo encargado de coordinar y acompañar las acciones propias de la línea de encadenamiento, orientadas a establecer conexiones estratégicas entre los emprendimientos y el ecosistema empresarial.

- **Mapeo de aliados:** El mapeo de aliados resulta ser una actividad transversal a la ejecución de todas las líneas del GFEEV; sin embargo, goza de especial importancia para la línea de encadenamiento, en cuanto el propósito principal de esta es conectar a emprendedores con el ecosistema empresarial y eso implica de manera directa la interacción con aliados.

- **Oferta**: hace referencia al conjunto de bienes y servicios que un actor ha diseñado para circularlos y provocar el consumo de estos en un espacio físico o virtual.

- **Personas cuidadoras:** de acuerdo con el CONPES 4143 de la Política Nacional de Cuidado, las personas que realizan trabajos de cuidado directo o indirecto, remunerados o no remunerados. Pueden ser personas cuidadoras de personas con discapacidad, cuidadoras de personas con bajos niveles de autonomía, cuidadoras del hogar no remuneradas, madres y padres comunitarios, promotoras y dinamizadoras comunitarias, personas cuidadoras de organizaciones LGBTIQ+, cuidadoras del ambiente y el territorio, personas trabajadoras domésticas, enfermeras y técnicos de la salud, asistencia social, docentes y agentes educativos que realizan actividades de cuidado, entre otras. Así mismo, pueden ser personas cuidadoras de niños y niñas, brindar asistencia o apoyo a personas mayores o personas con discapacidad, apoyo a personas con afecciones en salud en todas sus dimensiones, sabedoras y sabedores, médicos tradicionales, autoridades propias de pueblos étnicos que cuidan, personas que ejercen la partería, y personas que protegen y preservan la sabiduría ancestral para el cuidado del cuerpo, el territorio y la mente, entre otras (Ministerio de Igualdad y Equidad, 2024).

- **Plan de fortalecimiento estratégico:** hace referencia al documento que el profesional del GEEFV diseña para el fortalecimiento de los emprendimientos o socio productivos. El plan de fortalecimiento consta de dos partes, una orientada a relacionar exclusivamente la oferta propia o de la entidad y, otra, que refleja el fortalecimiento gestionado o en alianza con otros actores, sean estos de cooperación internacional, SNARIV, etc. Este plan aparte de integrar estas las dos vertientes del fortalecimiento (oferta propia y externa), debe reflejar de qué manera aborda e implementa acciones para la no repetición o reproducción del conflicto armado y la atención de los enfoques diferenciales.

- **Producto**: Es una cosa o un objeto producido o fabricado, algo material que se elabora de manera natural o industrial mediante un proceso, para el consumo o utilidad de las personas.

- **Relacionamiento:** Compuesta por acciones enfocadas en conectar a los emprendimientos con aliados en territorio, ya sea mediante el acercamiento a entidades que podrían estar interesadas en apoyar unidades productivas compuestas por víctimas (capacitación, compra, promoción, etc.) o a otros emprendimientos que posean una oferta complementaria o sustituta.

- **Sujeto de Reparación Colectiva (SRC)**: los Sujetos de Reparación Colectiva son aquellos colectivos que han sufrido daños colectivos, en términos del artículo 3 y específicamente el artículo 151 de la Ley 1448 de

2011; el artículo 152 de la Ley 1448 de 2011; asimismo, el Decreto 1084 de 2015 en el artículo 2.2.7.8.2, reconoce la existencia de tres tipos de sujetos colectivos susceptibles de ser reparados colectivamente: comunidades (étnicas y no étnicas), grupos y organizaciones (sociales, sindicales o políticas).

- **Unidad Productiva**: Es una estructura económica organizada y autosostenible, conformada por recursos humanos, materiales, financieros e intangibles, que permite el desarrollo de actividades orientadas a la producción, transformación, comercialización de bienes y/o prestación de servicios. Puede estar integrada por una o varias personas, cuya gestión autónoma se enfoca en generar ingresos y mejorar las condiciones de vida de sus integrantes a partir de la identificación de oportunidades en el entorno, atendiendo criterios de desarrollo social, económico y/o sostenible. Las unidades productivas se articulan a cadenas de valor, respondiendo a las demandas del mercado.

- **Visibilización:** Acciones enfocadas en la exposición de los emprendimientos y su oferta, como un ejercicio de difusión y sensibilización.

- **Vitrina virtual:** La Vitrina Virtual es una herramienta de visibilización que promueve el acercamiento de aliados y público en general a los emprendimientos acompañados por el Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas, facilitando la difusión de sus portafolios de productos y servicios, y favoreciendo su relacionamiento y comercialización.

4. CRITERIOS DE OPERACIÓN

1. El Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas coordina la ejecución de acciones propias de la línea de encadenamiento mediante la operación de profesionales asignados como gestores de acciones de encadenamiento en el nivel nacional y direcciones territoriales.

2. La línea de encadenamiento se enmarca en la coordinación operativa con las demás líneas del GFEEV; de tal forma que, a partir de los ejercicios de caracterización y diagnóstico, se identifican los insumos necesarios para la formulación de planes de fortalecimiento a nivel individual, asociativo, colectivo y comunitario, los cuales buscan generar y potenciar la capacidad de relacionamiento comercial de los emprendimientos.

   De esta manera, la línea de encadenamiento se nutre tanto de los emprendimientos previamente intervenidos por otras líneas, como de aquellos identificados directamente por los equipos nacional y territorial del GFEEV. Posteriormente, tras la identificación, caracterización y/o ejecución de acciones de fortalecimiento, se aplican ciertos criterios

que permiten determinar la idoneidad de los emprendimientos para ser sujetos de acciones de encadenamiento.

3. **Enfoque diferencial y territorial:** El procedimiento incorpora de manera transversal la identificación de variables de los enfoques diferenciales (étnico, de género, etario, discapacidad, entre otros). Asimismo, se identifican las características territoriales (contexto socioeconómico, cultural, geográfico y de seguridad) para garantizar una intervención pertinente, equitativa y contextualizada, derivada de la información de la autogestión sumada a las diferentes fuentes que maneja la entidad a través de la Subdirección Red Nacional de Información - SRNI.

4. El GFEEV ha definido cuatro **Criterios de priorización** para la vinculación de emprendimientos en acciones de encadenamiento. Estos criterios son necesarios, ya que no todas las unidades productivas cuentan con un nivel de desarrollo suficiente para tener el mayor provecho posible de dichas acciones.

   A continuación, se describen los criterios mínimos que se deben contemplar para la priorización de emprendimientos.

   I. Formalización

   Es necesario que los emprendimientos cuenten, como mínimo, con el Registro Único Tributario (RUT), ya sea como persona natural o jurídica. En los casos en los que se trabaje con emprendimientos conformados por grupos en esquemas asociativos o de cooperación, es ideal que también estén inscritos y actualizados ante la Cámara de Comercio.

   II. Modelo operativo

   Este criterio se enfoca en la existencia de un portafolio de productos y/o servicios establecidos, fundamentado en pautas básicas de estandarización de la producción. Esto incluye la definición clara de parámetros de calidad y la composición de los productos, así como las especificaciones de su envase, empaque y embalaje. En este sentido, se considerará positivamente que el emprendimiento cuente con las autorizaciones, permisos o registros requeridos por la legislación nacional para la producción y comercialización de sus bienes o servicios, tales como registro o notificación sanitaria del INVIMA, licencias de funcionamiento, certificaciones técnicas, entre otros, según la naturaleza del producto.
   Adicionalmente, se valora la implementación de parámetros de calidad definidos y la existencia de una estructura de costos veraz e integral, que permita una gestión financiera sólida. Este criterio busca identificar emprendimientos que, a partir de un modelo operativo bien definido y estructurado (identificado a través del proceso de caracterización), presenten una base sólida para implementar estrategias comerciales efectivas y sostenibles.

   III. **Capacidad de producción o inventario disponible**.

Dado el propósito central de las acciones de encadenamiento, es imprescindible que los emprendimientos cuenten con inventario suficiente para asumir un compromiso comercial o participar en una feria comercial. En este último caso, se busca garantizar su participación a lo largo de todo el evento, facilitar la captación de clientes, permitir la recuperación de la inversión realizada, respaldar la inversión del GFEEV y promover la consolidación de una cultura empresarial en las unidades de negocio.

IV. **Identidad de marca y uso activo de redes sociales**.

Dependiendo de la naturaleza de la oferta y de los canales de comercialización utilizados, cobra especial importancia que el emprendimiento cuente con una identidad de marca definida y haga uso activo de sus redes sociales. Esto permite el reconocimiento del negocio, el acceso a su oferta por parte de clientes potenciales, y el establecimiento de mecanismos de interacción y fidelización.

5. El gestor de acciones de encadenamiento podrá validar el cumplimiento de los criterios de priorización a través de los resultados de caracterización y la retroalimentación brindada por Fortalecimiento sobre intervenciones específicas. En caso tal de que el emprendimiento no haya sido intervenido por la línea de fortalecimiento se tendrán en cuenta las respuestas de ciertas preguntas incluidas en el Instrumento de Autogestión, tal y como sigue:

#	CATEGORÍA	PREGUNTA	CRITERIO ENCADENAMIENTO
1	Formalización Empresarial	¿La unidad productiva y/o emprendimiento tiene Registro Único Tributario - RUT?	Formalización
2	Formalización Empresarial	¿La unidad productiva y/o emprendimiento tiene matrícula mercantil?	Formalización
3	Formalización Empresarial	¿Cuenta con permisos o certificaciones requeridas?	Modelo Operativo
4	Formalización Empresarial	¿La unidad productiva y/o emprendimiento tiene vinculado personal mediante contrato laboral?	Modelo Operativo
5	Producción y Operaciones	¿El negocio cuenta con equipos y herramientas adecuadas para llevar a cabo su producción y/o prestación de servicio?	Capacidad de Producción
6	Producción y Operaciones	¿Tiene un espacio de trabajo adecuado para la producción?	Capacidad de Producción
7	Producción y Operaciones	¿La unidad productiva y/o emprendimiento realiza mediciones para determinar su capacidad de producción y utiliza esta información en la toma de decisiones?	Capacidad de Producción

#	CATEGORÍA	PREGUNTA	CRITERIO ENCADENAMIENTO
8	Producción y Operaciones	¿Los procesos de producción y funcionamiento que respaldan la actividad económica de la unidad productiva y/o emprendimiento se encuentran documentados?	Modelo Operativo
9	Producción y Operaciones	¿Sus productos cuentan con un sistema de etiqueta, envase, empaque y embalaje?	Modelo Operativo
10	Producción y Operaciones	¿Su Unidad productiva y/o emprendimiento cuenta con un esquema de costos completo y actualizado para sus productos?	Modelo Operativo
11	Mercadeo y Comercialización	¿La Unidad productiva y/o emprendimiento ha definido una identidad de marca?	Identidad de marca y redes sociales
12	Mercadeo y Comercialización	¿Usa redes sociales o medios digitales?	Identidad de marca y redes sociales

6. Una vez se tienen emprendimientos que cumplan con los criterios mínimos de priorización, acorde con el propósito de la línea de encadenamiento de apoyar unidades de negocio de víctimas desde la orientación y acompañamiento en su relacionamiento con grupos de interés, en la generación de propuestas comerciales y en la difusión de su oferta de productos y servicios; la línea incorpora en su metodología la operación tres sub líneas de trabajo complementarias entre sí, las cuales permiten gestionar de manera integral y efectiva la interacción comercial entre emprendimientos de víctimas y el mercado.

7. La operación de la línea de encadenamiento se concibe con un enfoque integral, razón por la cual se materializa a través de la ejecución de tres sub líneas de trabajo, estas son Relacionamiento, Comercialización y Visibilización. Cabe resaltar que estas no representan un orden de ejecución estricto y en cambio son complementarias entre sí pues comprenden acciones que pueden desarrollarse en paralelo.

8. La sub línea de **relacionamiento** está compuesta por acciones enfocadas en conectar a los emprendimientos apoyados por el GFEEV con aliados en territorio y a nivel nacional, ya sea mediante el acercamiento a entidades que podrían estar interesadas en apoyar unidades productivas compuestas por víctimas (conexión, compra, promoción, etc.) o con otros emprendimientos que posean una oferta complementaria o sustituta cuya vinculación pueda suponer el acceso a ventajas competitivas.

   Dentro de la ejecución de esta sub línea se contemplan prácticas de articulación de aliados, ruedas de negocio y la consolidación de redes de emprendedores.

   - Articulación con aliados: Refiere a la conexión y trabajo coordinado y colaborativo con aliados del sector público, privados, organizaciones de

cooperación internacional, ONGs, centros académicos y de investigación, así como redes comunitarias y de comunicación. Esta articulación se materializa a través de distintos ejercicios para el apoyo al encadenamiento de emprendimientos de víctimas, desde la ejecución de acciones para el relacionamiento comercial, la facilitación de recursos tangibles e intangibles, la inclusión de oferta de víctimas en plataformas de visibilización y de conexión con el mercado, el enlace con otros aliados, la compra y promoción de la oferta de emprendimientos, etc. Dada la naturaleza de esta acción, se requiere que el gestor de acciones de encadenamiento efectúe una búsqueda permanente para la conexión con nuevos aliados mediante un mapeo de aliados.

- Ruedas de negocio: Conseguir la participación de los emprendimientos en ruedas de negocio propias o de terceros, con el fin de que estos puedan establecer contacto con grupos de interés para su negocio, que puedan brindar oportunidades de trabajo o intercambio en el corto, mediano y largo plazo. Tenga en cuenta que este tipo de acción requiere de un acompañamiento previo pertinente por parte del GFEEV, pues exige a los emprendimientos estar preparados para presentar de manera correcta y resumida sus unidades de negocio, en función de beneficiarse de la dinámica objetiva, ágil y eficiente que caracteriza estos ejercicios.

- Redes de emprendedores: El seguimiento al fortalecimiento y desarrollo de habilidades técnicas, comerciales y organizacionales de las unidades productivas beneficiarias permite la identificación de distintos estadios de avance y a su vez, la conformación de grupos de emprendedores que comparten hitos en su evolución como unidad productiva. Dicho esto, la interacción entre emprendimientos posibilita la identificación de buenas prácticas, el establecimiento de iniciativas de trabajo conjunto basadas en intereses en común, la generación de prácticas de motivación e infinidad de oportunidades de articulación entre emprendedores.

  De igual forma, los emprendedores son susceptibles de beneficiarse mediante el acercamiento a otros emprendimientos con mayor trayectoria y experiencia, en cuanto les permite conocer prácticas útiles y funcionales para la consolidación y crecimiento de su negocio; así como dificultades y dudas comunes en su actividad y que no le son ajenas a cualquier emprendedor. Es así como dentro de la línea de encadenamiento se contempla la gestión de espacios de acercamiento a organizaciones pares, cuya operación y estrategia de negocios sirve de ejemplo para otros emprendimientos incipientes.

  Es por esto por lo que resulta clave que desde la gestión de acciones de encadenamiento se favorezca la interacción entre un emprendimiento beneficiario en estado incipiente y otro emprendimiento presente en su mismo sector e incluso región, que pueda transmitir de manera más acertada y efectiva, detalle de aquellos hechos, decisiones e iniciativas que le han permitido acceder a oportunidades de crecimiento y desarrollo; esto puede traducirse en una visita a

sus instalaciones, reunión entre lideres, espacios de relacionamiento entre equipos de trabajo, etc.

9. La sublinea de **comercialización** comprende acciones enfocadas en propiciar la comercialización de los productos y/o servicios de emprendimientos de víctimas, de tal forma el GFEEV ha identificado dos mecanismos de comercialización, la ejecución de ferias comerciales y el desarrollo de proveedores.

- Desarrollo de proveedores: El desarrollo de proveedores es un proceso enfocado en el establecimiento de relaciones comerciales entre emprendimientos de víctimas y clientes potenciales mediante la gestión directa del GFEEV. Razón por la cual el gestor de acciones de encadenamiento cobra un papel clave en el proceso en el cual debe mapear oportunidades de comercialización mediante la consulta de demanda y vincularla con emprendimientos en capacidad de satisfacerla.

  Es entonces que dicho proceso exige identificar brechas y/o dificultades que deban ser mitigadas para posibilitar el relacionamiento, así como brindar apoyo en, la generación de acuerdos entre las partes, la orientación que requiera el emprendimiento para la generación de propuestas comerciales y la adopción de requerimientos técnicos, logísticos y administrativos al momento de efectuar la transacción comercial.

- Ferias comerciales: Eventos desarrollados para la difusión de la oferta de emprendimientos y el favorecimiento de su contacto con clientes potenciales; bajo el principal propósito de generar ventas.

  Ahora, si bien todos los emprendimientos son susceptibles de participar en una feria comercial, no todos cuentan con las herramientas necesarias para sacar el mayor provecho posible a su participación; de igual forma, no toda la oferta disponible es susceptible de ser efectivamente comercializada. Por lo anterior, se requiere diferenciar la oferta que tiene rotación en eventos comerciales, de la oferta que no la tiene; de modo que sea posible formular y aplicar estrategias específicas para la comercialización de esta última.

  Nota: La ejecución de acciones relacionadas con ferias comerciales exige la adopción de las pautas establecidas por el equipo nacional del GFEEV para la solicitud de recursos a Operador Logístico.

10. El detalle de la ejecución de la línea de comercialización en lo que respecta a las acciones de Desarrollo de Proveedores y Ferias Comerciales se encuentra disponible en el Anexo 1 de este procedimiento (Anexo 1. Instructivo sub línea comercialización).

11. La sublinea de **Visibilización** contempla el desarrollo de acciones enfocadas en la exposición de los emprendimientos y su oferta, como un ejercicio de difusión y sensibilización.

- Estrategia Vitrina Virtual: Dentro de esta sub línea se cuenta con una estrategia para la promoción de la oferta de emprendimientos denominada Vitrina Virtual, concebida como una herramienta para propiciar el acercamiento de aliados y público en general a cada uno de los emprendimientos que, habiendo sido acompañado por el Grupo de Fortalecimiento Estratégico a Emprendimientos de Víctimas, materializa su historia y aspiraciones a través del crecimiento y consolidación de su unidad productiva.

  Al participar en esta plataforma los emprendimientos hacen parte de una acción de visibilización de su portafolio de productos y servicios, para que a partir de una adecuada difusión sea posible favorecer su relacionamiento y efectiva comercialización de sus productos. Estrategia de visibilización de productos y servicios ofertados por víctimas del conflicto, la cual se encuentra incorporada en la página web de la unidad para las Víctimas.

- Acceso a otras plataformas de visibilización: Además, esta la sub línea de Visibilización también contempla la exposición de la oferta de emprendimientos de víctimas en medios físicos y digitales administrados y/o de propiedad de entidades aliadas bajo fines sociales y/o reputacionales. Además, se incluyen todo tipo de pautas publicitarias en las que se haga difusión de la historia y pilares de la unidad de negocio.

12. El detalle de la ejecución de la línea de visibilización en lo que respecta a la acción de Vitrina Virtual se encuentra disponible en el Anexo 2 de este procedimiento (Anexo 2. Instructivo sub línea visibilización).

13. El reporte de las acciones de encadenamiento se realiza conforme lo establecido en el Plan de acción del GFEEV e incluye las acciones ejecutadas tanto por los gestores de encadenamiento del nivel nacional como territorial; para lo cual deberán diligenciar la totalidad del Anexo 3. Formato Reporte Encadenamiento y la pestaña de encadenamiento del Anexo 4. Reporte Acciones Encadenamiento GFEEV.

14. La Normatividad requerida para el desarrollo de las actividades citadas en el presente procedimiento se encuentra definida en el Normograma de la Unidad disponible para consulta en la página web de la entidad.

5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

Entradas	Actividad	Responsable	Descripción	PC	Salidas	Cliente
Base de datos de las Unidades productivas asignadas según etapas	**1.** Revisar estado de avance del emprendimiento	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional	Realiza la recepción de la base de datos de emprendimientos centralizada en su versión más actual para la revisión de los resultados de la caracterización y las actualizaciones en términos		Base de datos con emprendimientos con potencial de ser sujeto de encadenamiento	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional

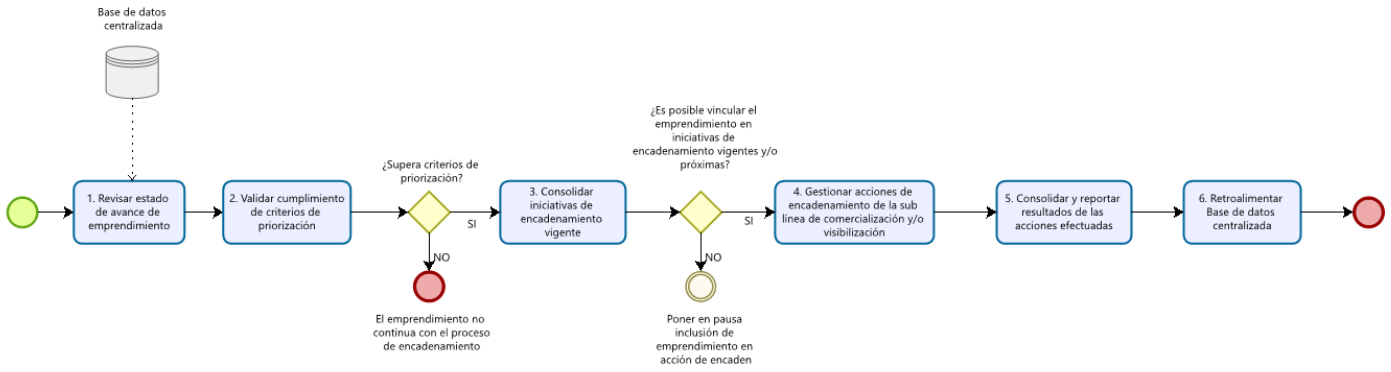
Entradas	Actividad	Responsable	Descripción	PC	Salidas	Cliente
			del fortalecimiento aplicado, esto con el propósito de identificar emprendimientos en capacidad de dar cumplimiento a los criterios de priorización, así como características poblacionales de acuerdo con los enfoques diferenciales y étnicos.			
Base de datos con emprendimientos con potencial de ser sujeto de encadenamiento	**2.** Validar cumplimiento de criterios de priorización	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional	Procede a la validación del cumplimiento de los cuatro criterios establecidos para ser priorizados por la línea de encadenamiento. Se especifica en el criterio operacional 4. **¿Supera criterios de priorización?** **SI:** Continuar con la actividad 3 **NO:** El emprendimiento no continua con el proceso de encadenamiento. **Fin del procedimiento.**	X	Base de datos con emprendimientos priorizados	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional
Base de datos con emprendimientos priorizados	**3.** Consolidar iniciativas de encadenamiento y validar vinculación del emprendimiento	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional	Consolida las iniciativas de encadenamiento propias y de aliados, vigentes y/o de próxima ejecución. En seguida, acorde con las condiciones de participación se realiza la asignación de los emprendimientos a iniciativas de encadenamiento. **¿Es posible vincular el emprendimiento en iniciativas de encadenamiento vigentes y/o próximas?** **SI:** Se notifica a la entidad aliada de emprendimientos. Continua con la actividad 4 **NO:** Poner en pausa inclusión de emprendimiento en acción de encadenamiento hasta validar una iniciativa en la que sea posible vincular. Se devuelve a la actividad 3.	X	Base de datos con detalle de Asignación de emprendimientos a iniciativas de comercialización y/o visibilización y emprendimientos con acciones de encadenamiento en pausa Comunicación a entidad aliada de emprendimientos con oportunidad de vincularse a sus iniciativas	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional y territorial Entidad aliada
Base de datos con detalle de Asignación de emprendimientos a iniciativas de	**4.** Gestionar acciones de encadenamiento de la sub línea de	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional y	Ejecuta las acciones de encadenamiento de acuerdo con el alcance de las iniciativas vigentes y/o de próxima ejecución.		Documentos de soporte correspondientes al tipo de acción	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional y

Entradas	Actividad	Responsable	Descripción	PC	Salidas	Cliente
comercialización y/o visibilización	comercialización y/o visibilización	territorial	Para las iniciativas de encadenamiento propias del GFEEV procede al desarrollo de las acciones acorde con lo establecido en los instructivos: • Anexo 1. Instructivo sub línea comercialización – encadenamiento • Anexo 2. Instructivo sub línea visibilización – encadenamiento En tanto las acciones derivadas de las iniciativas de encadenamiento de entidades aliadas serán ejecutadas de manera autónoma por estas. En el entendido de que cada aliado gestiona sus recursos de forma independiente.		efectuada diligenciados. De la siguiente forma: • **Acciones de desarrollo de proveedores y ferias comerciales:** Anexos relacionados en el Instructivo sub línea comercialización **Acción de vitrina virtual**: Anexos relacionados en el Instructivo sub línea visibilización	territorial
Documentos de soporte correspondientes al tipo de acción efectuada diligenciados. Reportes de acciones de encadenamiento efectuadas por entidades aliadas	**5.** Consolidar y reportar resultados de las acciones efectuadas	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional y territorial	Para las acciones de encadenamiento propias del GFEEV, verifica y consolida la información diligenciada en los formatos anexos al Instructivo sub línea comercialización e Instructivo sub línea visibilización. De la misma forma consolida los resultados de las acciones de encadenamiento efectuadas por entidades aliadas. Los resultados consolidados son relacionados en la pestaña de encadenamiento del formato: Anexo 3. Formato Reporte Encadenamiento y en el Anexo 4. Reporte Acciones GFEEV.		Pestaña de encadenamiento del Anexo 3. Formato Reporte Encadenamiento diligenciado Anexo 4. Reporte Acciones GFEEV diligenciado	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional
Pestaña de encadenamiento del Anexo 3. Formato Reporte Encadenamiento diligenciado Anexo 4. Reporte	**6.** Retroalimentar Base de datos centralizada	Gestor de acciones de encadenamiento nivel nacional	Remite al equipo del GFEEV del Nivel Nacional la información consolidada en los siguientes documentos para su inserción en la Base de datos centralizada: Pestaña de encadenamiento del Anexo 3. Formato		**Base de datos centralizada** de emprendimientos actualizada con las acciones de encadenamiento	Equipo encadenamiento GFEEV Nivel Nacional

Entradas	Actividad	Responsable	Descripción	PC	Salidas	Cliente
Acciones GFEEV diligenciado Documentos de soporte correspondientes al tipo de acción efectuada diligenciados.			Reporte Encadenamiento diligenciado Anexo 4. Reporte Acciones GFEEV diligenciado Documentos de soporte correspondientes al tipo de acción efectuada diligenciados.			

Producto y/o Servicio Generado	Descripción del Producto y/o Servicio
Emprendimientos intervenidos mediante acciones de encadenamiento	Compendio de información de avance y cumplimiento de las metas establecidas por el GFEEV correspondiente a las acciones de encadenamiento ejecutadas, con detalle de los emprendimientos beneficiarios de acciones de ferias comerciales, desarrollo de proveedores y vitrina virtual

Diagrama de flujo Procedimiento



6. ANEXOS

Anexo 1. Instructivo Sub línea Comercialización

Anexo 1.1. Formato Bitácora Desarrollo Proveedores

Anexo 2. Instructivo Sub línea Visibilización

Anexo 2.1. Términos y Condiciones Visibilización

Anexo 2.2. Formato Autorización de Emprendimientos

Anexo 2.3. Formato Entrega de producto Vitrina Física

Anexo 3. Formato Reporte Encadenamiento

Anexo 4. Formato Reporte Acciones Encadenamiento GFEEV

7. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
1	26/08/2025	Creación del documento