



MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN

1 de Octubre de 2018

Temario:

- i. **La Agencia.**
- ii. La Comercialización
- iii. El Modelo de Atención y Prestación de Servicios
- iv. Avances y desafíos



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



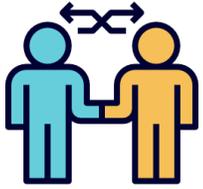


Decreto 2364 de 2015

- ✓ Ejecutar la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- ✓ Fortalecer la gestión del desarrollo agropecuario y rural y contribuir a mejorar las condiciones de vida de los pobladores rurales y la competitividad del país.



LÍNEAS DE ACCIÓN ESTRATÉGICA



Dirección de Asociatividad



Dirección de Acceso a Activos Productivos



Planes y Proyectos



Dirección de Asistencia Técnica



Dirección de Comercialización



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización

Temario:

- i. La Agencia.
- ii. La Comercialización**
- iii. El Modelo de Atención y Prestación de Servicios
- iv. Avances y desafíos



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



MARCO LEGAL DE LA COMERCIALIZACION

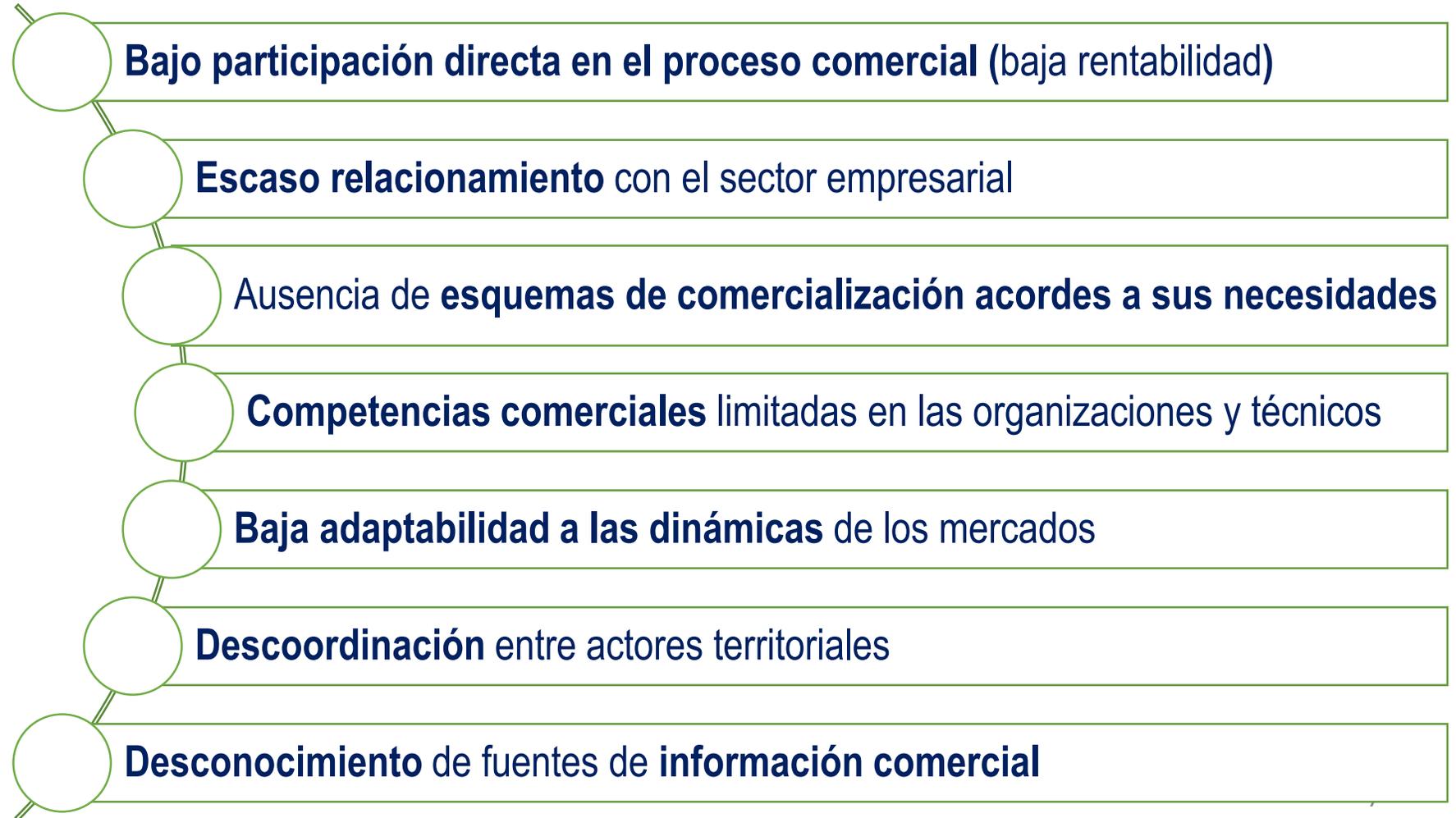


Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



LOS DESAFIOS DE LA COMERCIALIZACION

Baja capacidad de respuesta de las organizaciones de productores agropecuarios a las dinámicas comerciales



Temario:

- i. La Agencia.
- ii. La Comercialización
- iii. El Modelo de Atención y Prestación de Servicios**
- iv. Avances y desafíos



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



EL MODELO

METODOLOGÍAS

OFERTA

LA
INFORMACIÓN



ORIENTACIÓN
DE PIDAR

DEMANDA

ESTRATEGIA DE
TRANSFERENCIA

DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN

Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



Qué es?



Estrategia para que las organizaciones apropien prácticas comerciales.

De qué se compone?



Herramientas para orientar procesos de asesoría, acompañamiento, asistencia técnica comercial.

Cómo se aplican?



Transferencia y adopción de los equipos técnicos como UTT, Epseas, secretarías y entidades de apoyo en territorio.



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

METODOLOGÍA

Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación



GUÍA TÉCNICA

Celebración de Contratos de Compraventa y Suministros



METODOLOGÍA

Constitución y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización



METODOLOGÍA

Planeación, Implementación y Evaluación de Mercados Campesinos



METODOLOGÍA

Encuentros Comerciales Territoriales a través de Ruedas de Negocios Agroalimentarias



METODOLOGÍA

Planeación, Implementación y Evaluación de Ferias Comerciales



METODOLOGÍA

Alfabetización Digital con Énfasis Comercial



Información



HERRAMIENTA
Base de Agentes Comerciales



METODOLOGÍA

Conformación de Alianzas Público Privadas (APP)

Encadenamientos Comerciales

Valoración de Capacidades Asociativas de Comercialización



METODOLOGÍA
Caracterización y Valoración de Capacidades de Organizaciones para la Comercialización

Circuitos Cortos

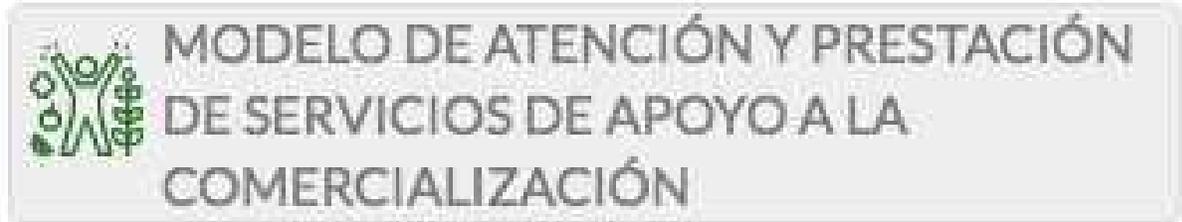
Beneficios

- Mercadeo y promoción.
- Reconocimiento de productos ACFC.
- Asistencia técnica comercial.

Usos

- Productos de las ACFC.
- Circuitos cortos comerciales y puntos de venta.
- Aliados estratégicos.





www.adr.gov.co/MetodologiasDeComercializacion



EL MODELO



SERVICIOS

¿Cómo acceder a MI Campo Produce?

Proyectos Productivos Integrales

Asistencia Técnica Rural

Acceso a Activos Productivos

Adecuación de Tierras

Comercialización

Consulta de Distritos de Adecuación de Tierras

Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



¿QUÉ ES EL MODELO DE ATENCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN?

La Agencia de Desarrollo Rural, ADR desarrolló el Modelo de Atención y de Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, una estrategia orientada a resolver los problemas que enfrentan las organizaciones de productores agropecuarios para comercializar.

El Modelo está conformado por metodologías e instrumentos orientados a fortalecer el desarrollo de competencias comerciales en las organizaciones de productores y actores del desarrollo rural, a promocionar espacios que generen oportunidades comerciales y a proveer información para la toma de decisiones que permitan hacer mejores proyectos y negocios.

A continuación encontrará las metodologías, guías e instrumentos para su consulta.

Caracterización y Valoración de Capacidades de Organizaciones para la Comercialización	Alianzas Público Privadas (APP)	Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación
Celebración de Contratos de Compraventa y Suministro	Constitución y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización	Planeación, Implementación y Evaluación de Mercados Campesinos
Encuentros Comerciales Territoriales a través de Rondas de Negocios Agroalimentarias	Alfabetización Digital con Énfasis Comercial	

portacion.aspx



Metodología Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación

- ✓ Nombre
- Metodología - Alianzas Comerciales, Agroindustriales y de Exportación

INSTRUMENTOS

- ✓ Nombre
- 1 Presentación Metodología
- 2 Cronograma de Trabajo
- 3 Hojas de Asistencia
- 4 Acta de Reunión o Visita
- 5 Lista de Chequeo Seguimiento Negociación
- 6 Ficha Caracterización Demanda
- 7 Lista de chequeo criterios mínimos de la demanda
- 9 Ficha de Caracterización de la Oferta
- 10 Lista de chequeo criterios mínimos de la oferta
- 11 Carta de compromiso
- 12 Ficha de Estimación capacidad de la oferta

Metodologías en proceso

Metodología: Formulación de proyectos con enfoque de mercado.

Guía técnica: Análisis de precios y proyecciones para el desarrollo de agronegocios.

Metodología: Planeación y desarrollo de misiones comerciales agropecuarias.

Guía técnica: Cumplimiento de requisitos de acceso a mercados.



Temario:

- i. La Agencia.
- ii. La Comercialización
- iii. El Modelo de Atención y Prestación de Servicios
- iv. Avances y desafíos**



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización





Caracterización y Valoración de Capacidades

45 organizaciones de
productores

13 Departamentos
Cundinamarca, Boyacá, Antioquia,
Nariño, Cauca, Tolima, Córdoba,
Magdalena, Bolívar, Norte de
Santander, Caldas, Huila y Meta

21 líneas productivas





Encadenamientos Comerciales Competitivos

Alianzas Privadas

Público

- Vinculación con el Programa de Tierras y Desarrollo Rural – USAID
- **15 APP**

Alianzas Comerciales

- **3** pilotos en desarrollo

Fondos Rotatorios

- **4** pilotos en desarrollo





Circuitos Cortos Comerciales

Mercados Campesinos

- **19** mercados
- **50** organizaciones participando
- **\$ 228 millones** en ventas

Compras Locales

Públicas

- **8** ruedas de negocios
- **533** organizaciones
- **230** operadores
- **\$ 2.558 millones** mensuales.

- Proyecto de Ley -





Información para la toma de decisiones de mercado

Alfabetización Digital Comercial

- **235** productores
- **83** organizaciones.
- **112** enlaces comerciales
- **17** departamentos

Base Agentes Comerciales

- > **700** empresas
- **39** líneas productivas

Red de Comercialización

- Aplicación de consulta lista



AVANCES Y DESAFIOS

Incorporación de la estrategia en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022

Involucramiento con el sector privado

Escalamiento de la intervención (Cobertura Nacional)

Aprobación del Proyecto de Ley de **Compras Públicas Locales**





GRACIAS

www.adr.gov.co

Calle 43 No. 57 - 41 CAN Bogotá, Colombia

Línea de Atención al Ciudadano

PBX: (57)+(1)+383 04 44

©ADR Colombia