

## Alianzas comerciales estratégicas

Nombre del proyecto

Los proyectos del convenio "Emprendimiento social y económico en proyectos productivos sostenibles para la lucha contra la deforestación".

Nombre del documentador

Equipo de evaluación y gestión de conocimiento

Fecha de diligenciamiento

5-5-2025



Fondo Colombia en Paz

### ¿Quién fue el líder de la experiencia?

EEE y beneficiarios

### ¿Cuál es el tema relacionado con la mejor práctica?

Alianzas comerciales estratégicas

### ¿Cuál fue la razón, problema y/o necesidad que originó la mejor práctica?

Dificultad de los pequeños productores para acceder a mercados formales: Muchos productores rurales comercializan de forma individual y dispersa, lo que limita su poder de negociación y los deja expuestos a precios bajos y condiciones desfavorables.

Intermediación excesiva y cadenas de valor poco inclusivas: La presencia de múltiples intermediarios reduce los márgenes de ganancia para los productores y desvincula al campesino del conocimiento del mercado y del consumidor final.

Falta de relaciones comerciales estables y de largo plazo: Las ventas se realizan con frecuencia en condiciones informales, sin contratos, sin garantías de compra y sin mecanismos que aseguren sostenibilidad comercial.

Desorganización y baja capacidad de gestión comercial en las asociaciones: Muchas organizaciones de productores carecen de estructura técnica, formación en negociación, conocimiento de precios o capacidad para cumplir con estándares de calidad y volúmenes requeridos.

Débil acceso a información de mercado: La mayoría de los pequeños productores no tiene acceso a datos sobre tendencias, precios justos, compradores potenciales o requisitos técnicos de comercialización.

Bajos niveles de valor agregado: La venta de productos sin transformación o sin diferenciación (por ejemplo, miel a granel, cacao sin fermentar) reduce el valor de la producción y limita el posicionamiento en nichos de mercado especializados.

Falta de confianza entre actores de la cadena de valor: Históricamente ha existido desconfianza mutua entre productores, asociaciones, compradores e intermediarios, lo cual dificulta la construcción de alianzas estratégicas sostenibles.

Inseguridad jurídica o institucional en los territorios PDET: Las condiciones de postconflicto, informalidad o débil institucionalidad afectan la creación de entornos propicios para relaciones comerciales duraderas y transparentes.

### ¿En qué departamento y municipio se llevó a cabo la buena práctica?

El Bagre, Zaragoza, Nechí, Santa Rosa del Sur, Simití, Morales, Cauca y Tumaco priorizados por el Fondo Colombia Sostenible en el POA 2018.

### ¿Cuál es el objetivo de la mejor práctica?

Establecer y consolidar alianzas comerciales sostenibles entre asociaciones de productores rurales y empresas compradoras, con el propósito de facilitar el acceso a mercados formales, mejorar la estabilidad en la comercialización, incrementar los ingresos de los productores a mediano y largo plazo, y fortalecer las capacidades organizativas y de negociación dentro de las cadenas de valor rurales.

### ¿Qué beneficios, utilidad o resultados se generaron?

Acceso estable a mercados formales y sostenibles: Las asociaciones consolidan relaciones comerciales directas con compradores confiables, lo que reduce la incertidumbre de venta y mejora la planificación productiva.

Mejora en los ingresos de los productores: Al eliminar o reducir la intermediación, los productores obtienen mejores precios por sus productos y condiciones comerciales más justas.

Mayor capacidad de negociación colectiva: Las asociaciones fortalecidas pueden negociar mejores contratos, condiciones de pago, volúmenes y precios, gracias a su representación unificada ante los compradores.

Cumplimiento de estándares de calidad y volumen: Las alianzas incentivan el cumplimiento de requisitos técnicos y de trazabilidad, elevando el valor del producto y aumentando su competitividad.

### ¿A cuántos y/o a quiénes benefició la experiencia?

Esta buena práctica es general a los 7 proyectos y benefició a los 687 pequeños productores del componente 1.

### ¿Qué metodología, pasos o referentes se utilizaron para desarrollar la mejor práctica?

- Especialmente se trabajó en la formalización de acuerdos comerciales vinculantes entre las partes.

### ¿Qué tipo de material se desarrolló, a partir de la identificación de la mejor práctica?

Se utilizaron los materiales desarrollados para la asistencia técnica y las escuelas de campo ECAS. Además, se pueden mencionar:

- Cartilla didáctica: Comercialización La cartilla se sumerge en el mundo de la comercialización, explorando sus diversos componentes y estrategias. Muestra como la comercialización no solo se trata de vender; sino que es un proceso dinámico que abarca desde la comprensión profunda de las necesidades del cliente hasta la entrega de soluciones que no solo satisfacen, sino que también encantan.

El Fondo Colombia Sostenible

- Inicio
- Nosotros
- Marco de Acción
- Proyectos
- Biblioteca
- PQRS

Redes Sociales



Enlaces de Interés

- Banco de Agencias Ejecutoras
- Programa Colombia Sostenible

Contáctenos

✉ informacion@colombiasostenible.gov.co