




LA TRANSFORMACIÓN DE 356 ASOCIACIONES RURALES EN COLOMBIA

La Agencia de Desarrollo Rural encontró en Agrosolidaria Seccional Riohacha un socio operativo capaz de llegar hasta los territorios más apartados, donde las oportunidades comerciales parecían lejanas y el desarrollo rural, una promesa inconclusa

En el marco del convenio de fortalecimiento comercial y generación de valor agregado en origen, esta alianza está beneficiando a

**Organizaciones de la Agricultura
Campesina, Familiar, Étnica y
Comunitaria (ACFC) de 14
departamentos: Bolívar, Antioquia,
Bogotá, Boyacá, Caquetá, Cauca,
Chocó, Córdoba, Cundinamarca,
Huila, Meta, Nariño, Norte de
Santander y Tolima**



El trabajo se articula con las Unidades Técnicas Territoriales (UTT) de la ADR, así como con las alcaldías municipales y liderazgos comunitarios, asegurando que la intervención se ajuste a la vocación productiva, las condiciones geográficas y la dinámica social de cada región. Esto significa que los productores café del Huila, el cacao del Caquetá, el pescado del Chocó o la cebolla del Catatumbo reciben un acompañamiento especializado...

Pensado para potenciar lo que ya existe en el territorio y transformarlo en una oportunidad de mercado.

Este fortalecimiento impulsa la presencia en mercados privados y abre la puerta a una oportunidad estratégica: venderle directamente al Estado bajo el marco de la **Ley 2046 de 2020 y su Decreto 248 de 2021**. Contar con aspectos clave de formalización como registros, etiquetado y capacidad de producción les permite a las organizaciones campesinas participar en programas de abastecimiento alimentario de entidades públicas, garantizando que los recursos invertidos en la compra de alimentos lleguen a quienes trabajan la tierra.

Una ruta con **3 EJES ESTRATÉGICOS**

01

Fortalecimiento de las capacidades para la comercialización, que incluye la entrega de equipos, adecuaciones, asesorías técnicas, diseño de imagen corporativa, registros sanitarios, y herramientas logísticas para ampliar la presencia en mercados.

02

Portafolio de contenidos especializados, orientado a la formación práctica y técnica en gestión de clientes, promoción digital, normatividad sanitaria, desarrollo de fichas técnicas, y otras herramientas de competitividad comercial.

03

Fortalecimiento comercial con valor agregado en origen, mediante la reactivación de plantas agroindustriales, el fortalecimiento de procesos de transformación artesanal y la provisión de maquinaria y equipos especializados.

Durante años, las asociaciones campesinas trabajaron con lo que tenían a la mano. Sus productos, fruto de meses de esfuerzo, no lograban superar las fronteras de la vereda.

La ausencia de marca y etiquetado, los altos costos para obtener registros como el INVIMA, la falta de transporte adecuado y las dificultades para cumplir con exigencias del mercado los dejaban fuera de ferias, compras públicas y grandes canales comerciales.

La intervención de la ADR, en alianza con Agrosolidaria, marcó un punto de inflexión.

356 organizaciones han mejorado sus capacidades comerciales, digitales y organizativas.

26 Plantas agroindustriales están nuevamente activas, transformando materias primas en productos listos para el mercado.

60 Iniciativas artesanales han sido potenciadas con equipos, adecuaciones y asesoría, permitiendo diversificar la oferta y elevar los estándares de calidad.

Voces que cuentan el cambio

“ Nosotros con la ADR nos hemos fortalecido y nos seguiremos fortaleciendo día a día en nuestro proceso para conocer más los clientes, para tener más ventas, para poder llegar más al consumidor final. ”

Dora Nelly Bedoya
Representante de Asopisan, Antioquia

“ No me la creo sinceramente, me paro en otra parte y miro mi vida, y no creo que hayamos sido seleccionados en este programa, gracias a todos los gestores por ayudarnos a transformar nuestras vidas ”

Mercedes Romero
Representante Asprocielo, Córdoba



MÁS ALLÁ DE LA ENTREGA DE EQUIPOS

En muchas regiones, el verdadero reto era llegar hasta ellas

Las veredas alejadas, los ríos crecidos o las trochas intransitables no detuvieron la ejecución. **Los equipos y materiales llegaron hasta los centros de acopio, pero también lo hizo el acompañamiento técnico, que hoy permite que las organizaciones estén listas para negociar con clientes, garantizar la calidad y responder a la demanda.**

Este modelo de gestión colaborativa fortalece el tejido productivo, impulsa la formalización empresarial y conecta al productor con el mercado.

La competitividad del campo colombiano crece cuando las oportunidades no dependen de la ubicación geográfica, sino del potencial de la tierra y de quienes la trabajan.

