



SERVICIO DE **CONSTITUCIÓN** DE FONDOS ROTATORIOS DE **COMERCIALIZACIÓN**

Dirección de comercialización



Gobierno de
Colombia



Agencia de
Desarrollo Rural



El contenido de este trabajo fue desarrollado por Comercialización de la Agencia de Desarrollo Rural (ADR).

Las fotografías empleadas en este documento son propiedad de la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El contenido intelectual, gráfico y metodológico son de uso institucional.

www.adr.gov.co

Calle 43 No. 57 - 41 CAN Bogotá D.C, Colombia

Teléfono: 3830444 - Ext 5071

Correo Electrónico: direcciondecomercializacion@adr.gov.co

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
1 SERVICIO DE CONSTITUCIÓN DE FONDOS ROTATORIOS DE COMERCIALIZACIÓN	6
1.1. Alcance del Servicio	6
1.1.1. Estrategia de sostenibilidad del Fondo Rotatorio	10
1.2. Implementación del Servicio	11
1.2.1. Metodología de implementación para la constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización	11
A. Propósito	11
I. Beneficios de la constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización	11
II. Aportes a la sostenibilidad de los procesos de comercialización	11
B. Cómo iniciar el proceso	13
C. Cómo terminar el proceso	14
D. Prerrequisitos del servicio	15
E. Documentos de apoyo	16
F. Resultados y entregas	17
G. Descripción de actividades	18
H. Acompañamiento a la operación del Fondo Rotatorio de Comercialización	21
2 ACTORES DE INTERÉS	24
2.1. Facilitador de la Agencia de Desarrollo Rural - ADR	24
2.2. Miembros de la organización	25
2.3. Invitado especial (deseable)	25
2.4. Miembros de Junta Directiva, del Comité de Comercialización y de Líderes	26
2.5. Miembros de la Asamblea General	26
2.6. Miembros del Comité de Comercialización, del Comité de Veeduría y de la Junta Directiva	27
2.7. Junta Directiva	27

SERVICIO DE CONSTITUCIÓN DE
FONDOS ROTATORIOS DE COMERCIALIZACIÓN

INTRODUCCIÓN



Esta guía orienta la constitución de **Fondos Rotatorios de Comercialización (FRC)** como una estrategia de fortalecimiento financiero y comercial para las Organizaciones de Productores Rurales. El propósito de esta guía es ofrecer a los equipos facilitadores y a las organizaciones una ruta clara, práctica y participativa que permita organizar, reglamentar y poner en marcha un mecanismo solidario de financiamiento que responda a las necesidades propias de la comercialización agropecuaria.

El Fondo Rotatorio de Comercialización se concibe como una herramienta que contribuye a la autonomía de las organizaciones en la gestión de sus procesos comerciales, bajo principios de eficiencia, transparencia, sostenibilidad, participación e independencia. A través de este servicio, se busca garantizar que las organizaciones cuenten con recursos líquidos y de uso ágil para financiar procesos logísticos, operativos y comerciales, fortaleciendo así su capacidad de respuesta frente a las demandas del mercado.

La guía describe de manera detallada los pasos, responsabilidades y actores involucrados en el proceso, desde la socialización y construcción participativa del reglamento, hasta la constitución formal del fondo y la organización de su operación. Presenta orientaciones metodológicas, instrumentos de apoyo y consideraciones normativas que facilitan la implementación del servicio, en coherencia con los principios de

economía solidaria y asociatividad definidos en la Ley 454 de 1998, el Decreto 1480 de 1989 y el Decreto 1071 de 2015.

Está dirigida principalmente a los facilitadores de la Agencia de Desarrollo Rural – ADR, a los miembros de las Organizaciones de Productores Rurales y a los actores territoriales que acompañan y apoyan la constitución de fondos rotatorios, brindándoles herramientas técnicas y metodológicas para lograr resultados efectivos, sostenibles y ajustados a las realidades de los productores.



1. SERVICIO DE CONSTITUCIÓN DE FONDOS ROTATORIOS DE COMERCIALIZACIÓN

Los Fondos Rotatorios de Comercialización son una herramienta de ahorro y crédito, principalmente autogestionado por las organizaciones de productores rurales, para financiar el desarrollo de sus actividades productivas y acceder a capital de forma ágil; facilita y fortalece los procesos de comercialización de las organizaciones de pequeños y medianos productores y de la agricultura campesina, familiar, étnica y comunitaria - ACFEC.

1.1. Alcance del Servicio

El servicio está orientado a mejorar las condiciones económicas de las Organizaciones de Productores Rurales y de sus asociados, mediante la conformación de capital de trabajo que facilite el desarrollo de sus actividades productivas, el fortalecimiento de su gestión comercial y la disposición de liquidez suficiente para atender los tiempos de pago en la proveeduría o en la venta de sus productos.



A través de la implementación de **Fondos Rotatorios de Comercialización (FRC)**, se busca promover la autonomía financiera de las organizaciones rurales, dotándolas de un mecanismo de financiamiento solidario que les permita contar con recursos propios y ágiles para cubrir necesidades logísticas y operativas vinculadas a la comercialización de sus productos.

La pertinencia de este servicio dependerá del grado de desarrollo de cada organización, el cual debe expresarse en capacidades mínimas valoradas a través de la metodología de “Valoración de Capacidades Comerciales de la Agencia de Desarrollo Rural – ADR”.

Una vez constituido, el Fondo Rotatorio operará en función de los siguientes aspectos:

- a. Realiza la compra de cosechas a los asociados bajo la modalidad de pago de contado.
- b. Garantiza el control del proceso agrologístico, desde la producción hasta la proveeduría.
- c. Favorece la competitividad de los productos en mercados locales y regionales en condiciones equitativas.
- d. Implementa mecanismos que fortalezcan la presentación de los productos, el cumplimiento de la normatividad vigente y su promoción comercial.
- e. Presta servicios de comercialización a los miembros de la organización.
- f. Asegura el cumplimiento de los compromisos de entrega de productos adquiridos con los compradores.
- g. Incentiva y consolida la fidelidad comercial de los productores asociados.
- h. Administra los plazos de pago de los compradores, generando un puente de liquidez que permita cubrir a los productores durante los periodos de espera.

Es importante resaltar que cada Organización de Productores Rurales es autónoma para priorizar las actividades a las que destinará el fondo y deberá establecer un reglamento interno que regule su funcionamiento.

A continuación, se presentan algunas de las posibles fuentes de financiación para la constitución de un Fondo Rotatorio de Comercialización:

- 1. Aportes de los productores y organizaciones rurales participantes:** Contribuciones iniciales y periódicas de los socios, que constituyen la base patrimonial del fondo y refuerzan el sentido de corresponsabilidad.
- 2. Recursos de entidades públicas territoriales y nacionales:** Cofinanciación o transferencias provenientes de alcaldías, gobernaciones, ADR, MADR u otros programas estatales de apoyo a la comercialización y desarrollo rural.
- 3. Créditos blandos y líneas de financiamiento agropecuario:** Acceso a recursos de entidades financieras como FINAGRO, Banco Agrario o cooperativas, con tasas preferenciales y condiciones especiales para el sector rural.
- 4. Ganancias o excedentes de la operación del fondo:** Rentabilidad derivada de los intereses por rotación del capital o márgenes generados por la comercialización, reinvertidos para

garantizar la sostenibilidad del fondo.

- 5. Alianzas con actores privados del ecosistema comercial:** Aportes de empresas ancla, comercializadores, concesiones viales, supermercados u otros aliados interesados en fortalecer la oferta campesina.
- 6. Recursos de cooperación internacional y ONG:** Apoyo financiero, técnico o logístico de agencias de cooperación, fundaciones y organizaciones internacionales que promueven la economía campesina y los mercados inclusivos.
- 7. Ingresos por servicios asociados al fondo:** Cobro de tarifas o comisiones por servicios como transporte, empaque, almacenamiento o uso de infraestructura, que alimentan el capital del fondo y fortalecen su autosostenibilidad.

Fuentes de financiación de un Fondo Rotatorio de Comercialización



Aportes de los
productores participantes



Recursos de entidades públicas
territoriales y nacionales



Créditos blandos y líneas de
financiamiento agropecuario



Ganancias o excedentes
de la operación del fondo



Alianzas con actores
privados



Recursos de cooperación
internacional y ONGs



Ingresos por servicios
asociados al fondo

1.1.1. Estrategia de sostenibilidad del Fondo Rotatorio

Para garantizar la sostenibilidad del Fondo Rotatorio de Comercialización, es requisito indispensable que la primera fuente de financiación provenga de los aportes de los propios miembros de la organización. Este esquema fortalece el compromiso de los asociados, genera una vinculación directa con la gestión del fondo y fomenta una mayor actitud de veeduría sobre la administración de los recursos.

Además de funcionar como un mecanismo financiero para apoyar la comercialización, el fondo puede implementar estrategias que generen excedentes destinados a su autosostenimiento. Estos pueden provenir de márgenes de ganancia en la venta de productos o del cobro de intereses por préstamos internos a tasas inferiores a las del mercado, lo que contribuye tanto a su funcionamiento como a su administración.

El servicio ofrecido contempla el proceso integral de constitución del fondo: desde la identificación de la organización y el

acompañamiento en la sensibilización, hasta la formalización del reglamento, la capacitación del comité administrador y la puesta en marcha de su operación.

Este proceso se fundamenta en los principios de economía solidaria y asociatividad, y se encuentra respaldado normativamente por:

- **Ley 454 de 1998**, que organiza el sector de la economía solidaria en Colombia.
- **Decreto 1480 de 1989**, que reglamenta la constitución y funcionamiento de los fondos rotatorios campesinos.
- **Decreto 1071 de 2015**, Decreto Único Reglamentario del Sector Agropecuario.

De esta manera, los Fondos Rotatorios de Comercialización se consolidan como un instrumento legítimo, participativo y sostenible de financiamiento colectivo y de gestión autónoma para las organizaciones rurales del país.

1.2. Implementación del Servicio

1.2.1. Metodología de implementación para la constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización

A. Propósito

La metodología para la constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización tiene como propósito fortalecer la autonomía de las organizaciones rurales en la gestión de sus procesos comerciales, bajo los principios de eficiencia, transparencia, participación, sostenibilidad e independencia.

El fondo constituye una herramienta financiera solidaria y ágil que permite a las organizaciones disponer de recursos oportunos para atender las necesidades derivadas de la comercialización. Este instrumento promueve la corresponsabilidad, el uso eficiente de los recursos y una mayor capacidad de respuesta frente a las dinámicas y exigencias del mercado.

I. Beneficios de la constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización

1. Financiación de insumos, agrologística, empaque, transporte y acopio.
2. Autogestión y sostenibilidad económica de las organizaciones.
3. Fortalecimiento de los vínculos solidarios y la toma de decisiones colectivas.

II. Aportes a la sostenibilidad de los procesos de comercialización

El fondo debe contribuir al fortalecimiento y permanencia de las actividades comerciales de los pequeños y medianos productores mediante:

1. La compra de contado a los productores.
2. El manejo y administración directa del fondo por parte de los productores.
3. El conocimiento y análisis de las particularidades de los mercados, canales y clientes por quienes lideran los procesos comerciales en la organización.



4. La implementación de prácticas de transparencia y rendición de cuentas sobre los costos e ingresos del fondo.
5. La operación de un Comité de Veeduría encargado de supervisar el uso de los recursos.
6. La participación activa de los productores de base en la toma de decisiones relacionadas con la gestión del fondo y los principales procesos de comercialización.

Decisiones de los productores en el Fondo Rotatorio de Comercialización



Cantidad de producto a comprar



Ganancias o excedentes de la operación del fondo



Precio de compra a los productores y de venta a los consumidores



Contratación de transporte y características



Gestión del dinero del fondo



Identificación y gestión de clientes con la junta directiva

B. Cómo iniciar el proceso

1. Manifestación de interés y conformación inicial:

El proceso comienza con la manifestación formal de interés por parte de los directivos de la organización, expresando la decisión de constituir el Fondo Rotatorio de Comercialización. Como parte de este primer paso, la Asamblea General debe elegir un Comité de Comercialización, encargado de coordinar y acompañar las fases posteriores de implementación.

2. Socialización y sensibilización ante la asamblea:

Mediante convocatoria previa, se realiza una sesión de socialización y sensibilización dirigida a todos los miembros de la organización. En este espacio se presenta la propuesta de creación del fondo y la conformación del comité de comercialización. Para ello, se debe garantizar una preparación adecuada en cuanto a logística, metodologías participativas y materiales de apoyo, ajustados a las particularidades de la organización.

Esta sesión debe tener un carácter participativo, con dinámicas que permitan reconocer las experiencias de los productores, aclarar conceptos y construir colectivamente el entendimiento sobre los procesos de comercialización.

Entre los principales conceptos a trabajar se encuentran: oferta y demanda, cadena productiva, cadena de valor, tipos de mercados y canales de comercialización, calidad y requisitos de clientes, diferenciación de productos, costos de producción y logística, capital de trabajo y su rotación, así como procesos operativos de acopio, beneficio, empaque, transporte y entrega.

La organización tiene autonomía para definir el número de sesiones necesarias, de acuerdo con sus dinámicas y nivel de apropiación del proceso, y responsabilidades de cada uno.

3. Ejercicio participativo de roles y aprendizajes:

Se recomienda realizar un juego de roles en el que los asistentes representen a los diferentes actores de un proceso comercial (productores, compradores, transportadores, clientes, etc.), con el fin de reflexionar sobre las acciones, relaciones y responsabilidades de cada uno.

De ser posible, puede complementarse con un conversatorio sobre experiencias exitosas en la operación de fondos rotatorios, invitando a un representante externo que haya participado en la gestión de este tipo de instrumentos.

4. Formalización de decisiones:

Finalmente, se levanta un acta de asamblea en la que se consignan las decisiones adoptadas: aprobación de la constitución del fondo, conformación del comité de comercialización y cualquier lineamiento adicional acordado. Este documento constituye la base formal para avanzar hacia la estructuración y reglamentación del Fondo Rotatorio de Comercialización.

C. Cómo terminar el proceso.

1. El proceso culmina con la conformación del Comité de Comercialización y del Comité de Veeduría, así como con la aprobación del reglamento que regirá el funcionamiento del Fondo Rotatorio de Comercialización.
2. Se realiza la constitución formal del Fondo Rotatorio de Comercialización, acompañada de la aprobación definitiva de su reglamento. Este acto da validez jurídica y administrativa al fondo y permite iniciar su operación de acuerdo con los principios de eficiencia, transparencia, participación y sostenibilidad.
3. Una vez constituido el fondo, se levanta el acta de constitución y reglamentación, que debe ser suscrita por los asociados y directivos de la organización. Posteriormente, se lleva a cabo una jornada de socialización con todos los productores asociados, en la cual se presentan los órganos constituidos, se explican las funciones del Comité de Comercialización y

del Comité de Veeduría, y se detallan los principales lineamientos del reglamento.

4. Con esto, el fondo queda formalmente habilitado para su operación, garantizando la disposición de recursos para atender necesidades de comercialización. Se recomienda que los comités designados establezcan un plan de seguimiento inicial que incluya la verificación de aportes, la definición de los primeros mecanismos de uso del fondo y la programación de reuniones periódicas de evaluación y rendición de cuentas.

D. Prerrequisitos del servicio

1. **La asociación debe estar debidamente caracterizada y valorada conforme a la metodología y los formatos establecidos por la Agencia de Desarrollo Rural (ADR).** Este paso es indispensable para contar con un diagnóstico objetivo de las capacidades de la organización y definir las estrategias más adecuadas para la constitución del fondo.

2. Además de lo anterior, las organizaciones deben cumplir con ciertas condiciones que garanticen la sostenibilidad y éxito del Fondo Rotatorio de Comercialización:

- **Capacidades mínimas:** La organización debe demostrar un nivel básico de capacidades financieras, operativas, administrativas y comerciales, así como contar con una visión y misión claramente orientadas hacia su negocio principal.
- **Aportes y fuentes de financiación:** El fondo debe sustentarse principalmente en recursos propios; no obstante, puede complementarse con fuentes adicionales como créditos, anticipos de compradores, aportes de ONG, ingresos derivados de actividades sociales, programas y proyectos gubernamentales, o cooperación internacional.



- **Sostenibilidad operativa:** La permanencia del fondo depende de su capacidad para cubrir los costos de operación comercial y administrativa. Para ello, es necesario garantizar un margen de intermediación básico, que asegure un mejor precio al productor sin comprometer la estabilidad del fondo.
- **Formación de precios:** Los precios de compra a los asociados deben establecerse considerando criterios de calidad, precios de mercado y acuerdos comerciales vigentes, de manera que se logre equilibrio entre la competitividad de la organización y la justa remuneración a los productores.

E. Documentos de apoyo

1. Base de datos de potenciales aliados institucionales y privados, así como la información de valoración y caracterización de la organización.
2. Presentación en PowerPoint (en lo posible) que consolide los aspectos clave del proceso, utilizada para sensibilizar y socializar con los miembros de la Asamblea General.
3. Herramienta de juego de roles, diseñada para dinamizar el aprendizaje y reflexión sobre los procesos de comercialización.

4. Modelo de acta de la reunión de Asamblea General inicial, donde se registren las decisiones adoptadas.
5. Esquema-instructivo de reglamento que incluye:
 - Objetivo general del fondo y objetivos específicos.
 - Fuentes de recursos y aportes de los productores.
 - Administración y destino de los recursos.
 - Principios que orientan la operación del fondo.
 - Relación entre los recursos del fondo y la operación comercial.
 - Funcionamiento del Comité de Comercialización.
6. Guía-Modelo de acta de Asamblea General con propuesta del orden del día.
7. Listado diario de compras por productor detallando cantidad, valor pagado y descuentos.
8. Consolidado mensual de compras.
9. Registro semanal de ventas.
10. Consolidado mensual de ventas.

11. Registro diario de movimiento de efectivo con saldo inicial, ingresos, egresos y saldo final.

12. Recibo de pago al productor.

13. Listado de productores asociados.

Todos los instrumentos mencionados son esenciales para la correcta aplicación de la metodología y están disponibles en línea en el siguiente enlace: www.adr.gov.co/MetodologiasDeComercializacion

F. Resultados y entregas

1. La organización y sus miembros adquieren conocimientos básicos sobre comercialización y sobre el funcionamiento del Fondo Rotatorio de Comercialización, tomando la decisión formal de iniciar su constitución.
2. Conformación y formalización del Comité de Comercialización, acompañado de la aprobación del reglamento de funcionamiento del fondo, incluyendo la autorización expresa para abrir una cuenta bancaria exclusiva.
3. Conformación del Comité de Veeduría, con sus funciones y responsabilidades claramente definidas.

4. Actas de asamblea en las que se registren las decisiones relacionadas con la constitución del fondo, la elección de comités y la aprobación del reglamento.
5. Identificación, adopción y manejo de formatos administrativos y operativos; los mismos deben estar diligenciados y, en caso necesario, ajustados para responder a las particularidades de la organización.
6. Transferencia de conocimientos y apropiación de instrumentos que permitan a la organización gestionar los recursos del fondo de manera adecuada, eficiente y transparente.
7. Evaluación de los procesos administrativos, operativos y financieros implementados, con la elaboración de planes de mejora que fortalezcan la sostenibilidad del fondo.

G. Descripción de actividades

1. Para la constitución de un Fondo Rotatorio de Comercialización es requisito contar previamente con la caracterización y valoración de la organización, aplicando los instrumentos definidos por la ADR (Dirección de Comercialización). Este ejercicio permite verificar condiciones mínimas y evidencias que garanticen la viabilidad del fondo, entre ellas:
- Que la organización desarrolle una actividad productiva y se encuentre involucrada en la comercialización de la producción de sus asociados.
 - Que existan necesidades financieras identificadas para fortalecer y dinamizar los procesos comerciales.
 - Que la organización disponga de capacidades organizativas y operativas básicas, tales como experiencia en el manejo de recursos, control administrativo y gestión logística.
 - Que el proceso de comercialización liderado por la organización cuente con el respaldo de un número representativo de asociados, asegurando legitimidad y sostenibilidad.
 - Que se identifique la necesidad de contar con un espacio físico para el acopio de productos, con el fin de anticipar su gestión, costos y requerimientos de administración.

2. Se debe convocar a reunión a la Junta Directiva, al Comité de Comercialización y a los demás miembros interesados en participar, con el fin de elaborar la propuesta de reglamento del Fondo Rotatorio de Comercialización. Durante la reunión se deben realizar las siguientes acciones:

- **Construcción inicial del reglamento:** El trabajo debe iniciar con base en los conceptos y reflexiones consignados en el acta de la Asamblea General, sirviendo como insumo para la redacción preliminar.

La estructura mínima del reglamento que se someterá a socialización en Asamblea General debe incluir:

- » Informe del proceso adelantado por el Comité de Comercialización, la Junta Directiva y otros miembros de la organización, con apoyo del facilitador.
- » Introducción sobre las normas y reglas que orientan el funcionamiento del fondo.





- » Lectura, análisis, debate y ajuste de cada artículo del reglamento.
- » Aprobación formal de cada artículo.
- » Disposiciones finales.

- **Revisión y ajuste de la propuesta:**

La propuesta de reglamento se presenta al grupo para su lectura, explicación y análisis, artículo por artículo. Durante este proceso se realizan los ajustes pertinentes, previo debate, con el fin de garantizar un documento consensuado.

- **Aprobación del reglamento:** Una vez concluida la revisión integral, se procede con la aprobación de la propuesta final del reglamento.

Nota: Dependiendo del avance alcanzado en cada sesión, podrán requerirse una o dos reuniones, cuya realización debe ser concertada entre los integrantes de la organización y el facilitador.

3. Una vez definido el reglamento, se debe convocar a una Asamblea General extraordinaria de asociados para su aprobación. Se recomienda el siguiente orden del día:

- Llamado a lista y verificación del quórum.
- Aprobación del orden del día.
- Aprobación del reglamento del Fondo Rotatorio de Comercialización.
- Elección de los miembros del Comité de Veeduría.
- Autorización para la apertura de una cuenta bancaria exclusiva para el fondo.

4. Finalmente, se debe levantar el acta de esta reunión, la cual debe quedar protocolizada y contener, como mínimo:

- Número de asistentes y verificación del quórum deliberatorio y decisorio, indicando cuántos asociados estuvieron presentes y el total de asociados activos.
- La aprobación del orden del día y del reglamento del Fondo Rotatorio de Comercialización, especificando si se realizó por unanimidad o por mayoría.

- La elección de los miembros del Comité de Veeduría, incluyendo nombres completos y números de identificación.
- La autorización expresa para la apertura de una cuenta bancaria destinada al manejo exclusivo de los recursos del Fondo Rotatorio de Comercialización.

H. Acompañamiento a la operación del fondo rotatorio de comercialización

La operación del Fondo Rotatorio de Comercialización inicia con un conjunto de actividades básicas que pueden ajustarse según lo definido y priorizado en el reglamento interno y en el propósito establecido por la organización. Estas actividades suelen comprender:

- Planificación de la operación inicial, incluyendo la socialización de la información a los productores, elaboración del presupuesto de recursos, designación del personal en el punto de compra, provisión de papelería y formatos, disponibilidad de equipos, definición de horarios de

operación y, en caso necesario, servicios de vigilancia.

- Apertura de las instalaciones para la recepción y compra del producto, siempre que la organización disponga de ellas o las considere necesarias.
- Designación de responsables para funciones críticas como la recepción y verificación de calidad del producto, así como para el manejo de los pagos.
- Ejecución de la operación diaria, garantizando el cumplimiento de las transacciones y procedimientos establecidos.
- Registro documental de las operaciones mediante el diligenciamiento de planillas y la expedición de recibos de pago.
- Pago inmediato a los productores por la compra de sus productos, en concordancia con los principios del fondo.
- Cierre diario de actividades, que incluye el balance de operaciones, conciliación de recursos y revisión de posibles incidencias.

En el marco del servicio de constitución de fondos rotatorios, estas acciones pueden desarrollarse con el acompañamiento de un facilitador - asesor, cuya labor no sustituye, sino que complementa la gestión de los Comités de Comercialización y

de Veeduría, así como de la Junta Directiva de la organización.

El rol del facilitador comprende principalmente:

- Realizar una capacitación inicial orientada al conocimiento, validación y ajuste de los formatos administrativos y financieros, explicando su propósito y la forma adecuada de diligenciarlos, como parte de la etapa de sensibilización y formación.
- Acompañar la construcción del reglamento, orientando y corrigiendo a los miembros del Comité de Comercialización en la redacción de los artículos y disposiciones, con el fin de que adquieran capacidades para su elaboración autónoma.
- Asistir en la constitución y puesta en marcha del fondo, brindando orientación en la implementación de los procesos y reforzando las capacidades operativas de la organización para asegurar la sostenibilidad del mecanismo.

El acompañamiento busca garantizar que la operación del Fondo Rotatorio de Comercialización se ejecute correctamente y que la organización adquiera capacidades técnicas, administrativas y operativas para su gestión autónoma de manera correcta, sino que quede instalada en la organización la capacidad técnica, administrativa y operativa para su gestión autónoma y sostenible en el tiempo.



2. ACTORES DE INTERÉS

La implementación del servicio de constitución de Fondos Rotatorios de Comercialización involucra a diversos actores, cada uno con roles específicos que garantizan la correcta planeación, ejecución y sostenibilidad del fondo. A continuación, se detallan los principales actores y sus responsabilidades:

2.1. Facilitador de la Agencia de Desarrollo Rural - ADR

El facilitador designado por la Agencia de Desarrollo Rural cumple un papel central en la orientación metodológica del proceso. Es el responsable de conducir los encuentros bajo un enfoque participativo, promoviendo la construcción colectiva de acuerdos.

Entre sus funciones principales se encuentra guiar y apoyar la elaboración del reglamento del fondo, facilitando la discusión, artículo por artículo, hasta alcanzar consensos sólidos. Asimismo, acompaña la celebración de las asambleas aclarando dudas, precisando conceptos y ejemplificando situaciones.

Su rol también abarca el acompañamiento a los procesos comerciales asociados, liderando las actividades administrativas, operativas y financieras clave, orientando al Comité de Comercialización y supervisando su gestión para asegurar la correcta implementación del fondo.

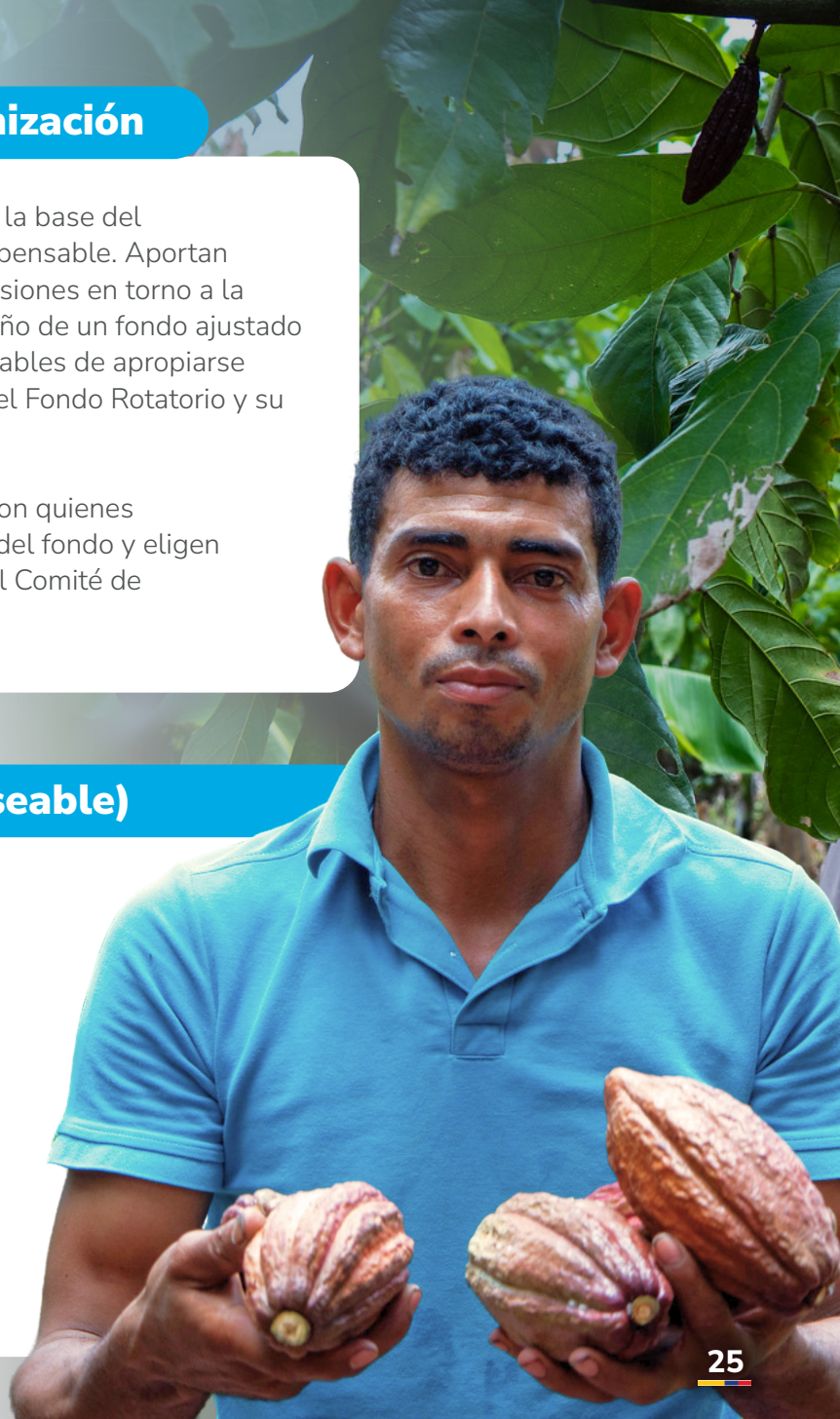
2.2. Miembros de la organización

Los productores asociados constituyen la base del proceso y su participación resulta indispensable. Aportan información sobre sus experiencias y visiones en torno a la comercialización, contribuyendo al diseño de un fondo ajustado a sus realidades. Además, son responsables de apropiarse del conocimiento que se genera sobre el Fondo Rotatorio y su funcionamiento.

En el marco de la Asamblea General, son quienes aprueban, por mayoría, la constitución del fondo y eligen democráticamente a los integrantes del Comité de Comercialización.

2.3. Invitado especial (deseable)

Se recomienda invitar, cuando sea posible, a un actor externo. La organización puede invitar a un actor externo con experiencia en la operación de Fondos Rotatorios de Comercialización. Este invitado tiene como propósito compartir casos positivos y aprendizajes prácticos, fortaleciendo la comprensión de los productores y generando confianza sobre los beneficios y retos que implica este mecanismo.



2.4. Miembros de Junta Directiva, del Comité de Comercialización y de Líderes

Estos actores cumplen un papel articulador entre los asociados y el facilitador. Bajo su orientación, participan activamente en la construcción de la propuesta de reglamento que será presentada a la Asamblea General. También asumen la organización logística de las reuniones, apoyando la preparación de espacios, materiales y convocatorias.

Durante las sesiones, intervienen en la explicación y aclaración de los contenidos del reglamento, promoviendo debates transparentes que conduzcan a decisiones informadas.

2.5. Miembros de la Asamblea General

La Asamblea General es la máxima autoridad de la organización y su participación legitima el proceso. Sus integrantes analizan, debaten y aprueban las propuestas que se someten a consideración, en particular el reglamento del Fondo Rotatorio de Comercialización.

En este espacio, formulan preguntas, solicitan aclaraciones y ejercen su derecho de decisión colectiva, garantizando que el fondo se constituya sobre la base de consensos amplios y mayoritarios.

2.6. Miembros del Comité de Comercialización, del Comité de Veeduría y de la Junta Directiva General

La Asamblea General es la máxima autoridad de la organización y su participación legitima el proceso. Sus integrantes analizan, debaten y aprueban las propuestas que se someten a consideración, en particular el reglamento del Fondo Rotatorio de Comercialización.

En este espacio, formulan preguntas, solicitan aclaraciones y ejercen su derecho de decisión colectiva, garantizando que el fondo se constituya sobre la base de consensos amplios y mayoritarios.

2.7. Junta directiva

La Junta Directiva ejerce un rol de supervisión y seguimiento, asegurando que el funcionamiento del fondo se mantenga dentro de los lineamientos establecidos. Es responsable de recibir los informes de acompañamiento y evaluarlos, generando recomendaciones para la mejora continua de la operación del Fondo Rotatorio de Comercialización.





Para más información comuníquese a:

Teléfono: (601) 7482227 – Ext 5071 | Dirección de Comercialización

Correo electrónico: direcciondecomercializacion@adr.gov.co

Dirección: Cl. 43 No. 57 – 41 CAN Bogotá D. C, Colombia



Gobierno de
Colombia



Agencia de
Desarrollo Rural