



¿Qué es AGROCOM 2021?

AGROCOM es un foro virtual que desarrolla el Instituto de Mercadeo Agropecuario de Panamá (IMA) en alianza con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) Mesoamérica y con apoyo de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). El objetivo de AGROCOM es hacer visible y organizar la oferta de agrupaciones, asociaciones y cooperativas de pequeños productores, para que sea atractiva a clientes del sector empresarial, comercial e industrial mediante **jornadas de capacitaciones a través de talleres, charlas temáticas y seminarios virtuales y rueda de negocios.**

Este encuentro representa un espacio para la interacción directa entre agrupaciones productoras nacionales con representantes y compradores empresas, comerciantes, industriales y sus representantes.

La Rueda de Negocios representa una plataforma ideal para la negociación, sin intermediarios entre la oferta, es decir **Agrupaciones, Asociaciones y Cooperativas de pequeños productores** y la demanda, es decir, **Compradores** que buscan un producto de calidad y fresca.

Las Jornadas de **Talleres Virtuales de Capacitación** iniciales, buscan preparar y brindar herramientas prácticas y útiles a interesados y participantes de la Rueda de Negocios, con un enfoque de trabajo aprender haciendo.

Seminario de difusión AGROCOM 2021

El seminario de difusión del primer Foro Virtual Agrocomercial AGROCOM 2021 se llevará a cabo el 21 de octubre de 2021 a las 10:00 a.m. y contará con la participación de las autoridades del IMA y de FAO Mesoamérica, y de técnicos que explicarán los distintos eventos que se realizarán en el mes de octubre y noviembre con motivo del primer Foro Virtual Agrocomercial AGROCOM 2021.

Para participar en el seminario de difusión donde se informará sobre las temáticas, fechas e inscripciones de los talleres y charlas temáticas, así como de la rueda de negocios debe conectarse al siguiente enlace

<https://web.ima.gob.pa/agrocom2021/>



Registro Seminario de Lanzamiento

Objetivos, Requisitos y Beneficios para los participantes.

Fecha: 21 de Octubre de 2021

[Regístrese Aquí](#)



Jornadas de Talleres Virtuales de Capacitación

¿Quiénes participan en las Jornadas de Talleres Virtuales de Capacitación?

Los Talleres Virtuales de Capacitación se realizarán en formato Webinar mediante la plataforma tecnológica proporcionada por SIECA y están abiertos a toda persona interesada, previo registro en el formulario correspondiente disponible en el siguiente enlace: <https://web.ima.gob.pa/agrocom2021/>



El objetivo de los Talleres Virtuales es brindar a los participantes conocimientos y herramientas prácticas que puedan aplicar en sus actividades de comercialización y mercadeo habitual de su producción, y en las citas de negocios que tengan al registrarse en la Rueda de Negocios.

¿En qué fecha se realizarán los Talleres Virtuales?

Estas jornadas de capacitación se llevarán a cabo el **26 y 27 de octubre 2021** desde las 9:00 am hasta las 5:00p.m., en 2 bloques de talleres por día.

¿Qué temas incluyen los Talleres Virtuales de Capacitación?

Se brindará información, contenido y herramientas prácticas en preparación para la Rueda de Negocios. Los temas incluyen:

- Taller. Bloque I. DINAMICAS DE AGROCOM
- Taller. Bloque II. ASOCIATIVIDAD EN EL AGRO Y BENEFICIOS
- Taller. Bloque III. MARCA COLECTIVA EN EL SECTOR AGROPECUARIO
- Taller. Bloque IV. PROGRAMA BANCA DE OPORTUNIDADES PARA EL AGRO EMPRENDEDOR
- Taller. Bloque V. PRODUCTO y MARKETING
- Taller. Bloque VI. VENTAS, PROMOCIÓN, NEGOCIACIÓN
- Taller. Bloque VII. CATÁLOGO ON LINE
- Taller. Bloque VIII. FACILITACIÓN DE CADENAS DE VALOR AGROPECUARIAS Y AGRICULTURA FAMILIAR.



Rueda Virtual de Negocios

La Rueda de Negocios tendrá lugar de manera virtual mediante plataforma tecnológica proporcionada por SIECA, del **16 al 19 de noviembre de 2021**. El 16 de noviembre se realizarán las **charlas temáticas** cuyo objetivo es brindar herramientas útiles a los participantes en preparación para sus citas de negocios durante la Rueda.

Las temáticas de las charlas comprenderán: Inteligencia de mercados, participación en ruedas de negocios, logística y distribución, transporte, canales de distribución, operadores económicos, y financiamiento.

Posteriormente, durante los días 17, 18 y 19 de noviembre se llevarán a cabo las citas de negocios virtuales, agendadas por los participantes a través de la plataforma virtual de las REDCA de la SIECA.

Podrán participar las Asociaciones, Agrupaciones, Cooperativas de pequeños productores del sector agropecuario que comercialicen alguno de los productos abarcados en la rueda de negocios, al igual que compradores y empresas interesadas en estos productos y que cuenten con citas agendadas dentro de la plataforma.

La inscripción a la rueda de negocios se debe completar a través del siguiente enlace que estará disponible a partir del 25 de octubre de 2021: <https://web.ima.gob.pa/agrocom2021/>



La sección de registro en la Rueda de Negocios, lo llevará al manual de registro para la Ronda de Negocios que también se puede descargar en esta dirección:

<https://www.redca.sieca.int/pdf/MANUAL%20REDCA%20ESP.pdf>

Finalmente, para los que deseen participar mediante su dispositivo celular inteligente, **una vez registrados** pueden descargar el App de SIECA – REDCA en desde su dispositivo mediante el siguiente enlace:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.sieca.redca>





Es importante resaltar que la Rueda de Negocios representa la oportunidad de contactos iniciales entre oferta y demanda, pudiendo exponer productos por un lado y necesidades por el otro. Representa el paso inicial para establecer una relación de negocios entre actores privados, donde las entidades organizadoras, IMA y FAO Mesoamérica con el apoyo de SIECA, buscan apoyar esfuerzos de comercialización de las Agrupaciones, Asociaciones y Cooperativas del sector, pero es responsabilidad de dichas organizaciones de productores prepararse y dar seguimiento posterior a los contactos realizados en la Rueda de Negocios, a fin concretar acuerdos comerciales y materializar la compra-venta de sus productos.

Recomendaciones para la Rueda Virtual de Negocios

AGRUPACIONES, ASOCIACIONES Y COOPERATIVAS DEL SECTOR AGROPECUARIO

¿Qué productos puedo presentar en mi oferta?

Todos los rubros producidos por los miembros de su agrupación, que se encuentren contemplados en la lista de productos del sector agropecuario abarcados en la página de registro de la Rueda de Negocios, **siempre considerando aspectos reales de volumen de la oferta, calidad, frecuencia de entrega y precios** de manera constante durante el acuerdo comercial que se formalice con la parte compradora.

¿Qué volumen puedo ofertar?

Considere que los clientes que pueda concretar en la Rueda de Negocios son una alternativa más de comercialización de los productos de su agrupación, por lo cual se recomienda mantener siempre abiertos otros canales de comercialización y evitar afectaciones en su suministro a mercados locales, otros clientes que ya manejan y abastecimiento para el consumo familiar de sus miembros.

¿Qué documentación y material para enviar a compradores interesados debo tener disponible durante la Rueda Virtual de Negocios?

- Información de la configuración y composición de la Asociación, Agrupación o Cooperativa, ya sea Certificado de Registro Público de la Asociación o Certificación de Cooperativa.
- Para las Agrupaciones en proceso de formalización, contar una Carta de Presentación que incluya una tabla con Nombres y Apellidos, Firmas y Cédulas de los miembros del grupo, autorizando a un representante a participar en la Rueda de Negocios en nombre de la Agrupación.
- Copia de Cédula del Representante de la Agrupación, Asociación o Cooperativa
- Listado de miembros o asociados de la organización.
- Ficha Técnica de los Rubros o Catálogo de la Oferta incluyendo:
 - Foto de producto
 - Presentación o empaque del producto



- Frecuencia de entrega
- Disponibilidad de transporte
- Claridad sobre el precio dispuesto a ofertar por el producto.

COMPRADORES Y EMPRESAS INTERESADAS EN LOS PRODUCTOS DE LA OFERTA.

¿Qué información debo tener disponible durante la Ronda de Negocios?

- Proyección del volumen requerido por rubro para una demanda de 3 a 6 meses.
- Presentación o empaque requerido.
- Frecuencia de entrega requerida.
- Puntos de entrega.
- Claridad sobre el precio dispuesto a pagar por el producto.