REPUBLICA DE COLOMBIA
DEPARTAMENTO DEL CAUCA
SECRETARIA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL

Nombre del proyecto:

GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ DE ALTA CALIDAD Y CON VALOR AGREGADO PRODUCIDO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

POPAYAN
JUNIO DE 2025

Contenido

LISTA DE TABLAS 4
LISTA DE ILUSTRACIONES 4
CAPITULO I....5
1. IDENTIFICACIÓN 5
1.1. Datos Básicos del Proyecto 5
2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA....5
3. ANTECEDENTES 9
4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA....14
4.1 Identificación de problemática....14
4.2 Definición del problema 15
4.2.1 Problema Central 15
4.2.2 Descripción de la situación existente 16
4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base....18
5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES....19
5.1 Análisis de participantes 20
6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA....21
6.1 Localización especifica del proyecto 21
6.2 Población objetivo de la intervención 23
6.2.1 Características demográficas de la población objetivo 23
6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo....27
7. OBJETIVOS 28
7.1 Objetivo general 28
7.2 Indicadores para medir el objetivo general 28
7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos 28
8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN....29
8.1. Evaluaciones a realizar 29
9. JUSTIFICACION....30
10. MARCO LEGAL 31
CAPITULO II....32
11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA 32
11.1 Estudio de necesidades....32
11.2 Análisis técnico de la alternativa....34

11.2.1 Resumen de la Alternativa 34
11.3 Localización de la alternativa 35
11.3.1 Factores analizados 36
11.4 Cadena de valor 37
11.4.1. Costo total de la alternativa 37
12. DESCRIPCION DETALLADA DE LA ALTERNATIVA 38
12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1 38
12.1.1 ACTIVIDAD 1.1. 38
12.1.2 ACTIVIDAD 1.2. 53
12.1.3 ACTIVIDAD 1.3. .... **¡Error! Marcador no definido.**
12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2 .... **¡Error! Marcador no definido.**
12.2.1 ACTIVIDAD 2.1 .... **¡Error! Marcador no definido.**
12.2.2 ACTIVIDAD 2.2 .... **¡Error! Marcador no definido.**
12.2.3 ACTIVIDAD 2.3 .... **¡Error! Marcador no definido.**
13. RIESGOS 68
13.1 Análisis de riesgos 68
14. INGRESOS Y BENEFICIOS 70
14.1 Ingresos/beneficios 70
CAPITULO III 71
15. PROGRAMACIÓN 71
15.1 Programación de productos 71
15.2 Programación de indicadores de gestión 72
15.3 Fuentes de financiación 72
16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN 73
18. ANEXOS .... **¡Error! Marcador no definido.**

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Síntesis del proyecto 5
Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026 5
Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental 6
Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos.....15
Tabla 5. Identificación de participantes 19
Tabla 6. Población afectada por el problema.....21
Tabla 7. Localización del Proyecto 22
Tabla 8. Población Objetivo 23
Tabla 9. Localización Específica 23
Tabla 10. Caracterización de población afectada.....23
Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general 28
Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos.....29
Tabla 13. Alternativas de solución 29
Tabla 14. Estudio de necesidades 33
Tabla 15. Análisis de Riesgos 68
Tabla 16. Ingresos/beneficios 71
Tabla 17. Indicador de Producto.....71
Tabla 18. Indicador de gestión.....72
Tabla 19. Fuentes de Financiación 72
Tabla 20. Matriz de Marco Lógico.....73

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Árbol de problemas 15
Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización 21
Ilustración 3. Árbol de objetivos.....28

CAPITULO I

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Datos Básicos del Proyecto

Tabla 1. Síntesis del proyecto

ITEM	DETALLE
NOMBRE DEL PROYECTO	GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ DE ALTA CALIDAD Y CON VALOR AGREGADO PRODUCIDO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.
FECHA DE PRESENTACIÓN:	24 de junio de 2025.
VALOR TOTAL DEL PROYECTO:	$ 789.660.000
VALOR TOTAL POR VIGENCIA	$ 789.660.000- Vigencia 2025
FUENTE DE FINANCIACIÓN	Recursos propios
OBJETIVO GENERAL:	Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca
BENEFICIARIOS DIRECTOS	100 productores
FASE DEL PROYECTO:	Fase III
TIEMPO DE EJECUCIÓN (MESES)	2 mes

2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

A continuación, se presenta la contribución del proyecto al cumplimiento de la política pública nacional, departamental y municipal establecida en los planes de desarrollo y su gestión institucional.

Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026

2.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL	
NOMBRE:	Colombia Potencia Mundial de la Vida
TRANSFORMACIÓN	3. Derecho humano a la alimentación
PILAR:	02. Acceso Físico a Alimentos
CATALIZADOR	03. Hacia menos intermediación y mayor rentabilidad en la comercialización de la producción agropecuaria
COMPONENTE	a. Menor intermediación en los vínculos comerciales del sector
PROGRAMA	N/A

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026

Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental

2.1 PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 "La Fuerza del Pueblo".
LINEA ESTRATEGICA:	LE-2 Cauca productivo y sostenible
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702- Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	128- Incrementar al 17,6% la participación del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el PIB departamental

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Cauca- 2024-2027

Tabla 4. Planes de Desarrollo Municipales

2.2.1 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Almaguer 2024-2027 "Juntos haciendo historia"
LINEA ESTRATEGICA:	LE- 1 Juntos haciendo historia por una economía próspera
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	15 productores con servicio de asesoría comercial directa

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.2 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Argelia 2024 – 2027 "Argelia grande y productiva"
LINEA ESTRATEGICA:	LE1 – Argelia grande diversificando la economía del campo
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	600 productores apoyados para la participación en mercados campesinos

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.3 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Balboa 2024-2027 "Unidos seguimos avanzando"
LINEA ESTRATEGICA:	LE3 – Productividad y competitividad
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1709 - Infraestructura productiva y comercialización
METAS:	3 cadenas productivas apoyadas

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.4 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Bolívar 2024-2027 "Bolívar avanza con compromiso y bienestar social"
LINEA ESTRATEGICA:	LE3 – Bolívar avanza hacia la competitividad y bienestar social
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	150 productores apoyados para la participación en mercados campesinos

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.5 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de El Tambo 2024-2027 "Por amor a El Tambo"
LINEA ESTRATEGICA:	Reactivación económica y producción agropecuaria
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	100 productores apoyados con activos productivos y de comercialización

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.6 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Florencia 2024-2027 "Somos la unión que transforma"
LINEA ESTRATEGICA:	LE3 – Somos la unión que transforma con derecho humano a la alimentación
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702- Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	20 productores apoyados para la participación en ferias comerciales

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.7 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de La Sierra 2024-2027 "La Sierra territorio de paz sostenible e inclusivo"
LINEA ESTRATEGICA:	LE3 – Transformación productiva, sostenibilidad económica y ambiental
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	200 productores apoyados con activos productivos y de comercialización.

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.8 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de La Vega 2024-2027 "Unidos podemos avanzar"
LINEA ESTRATEGICA:	LE3 – Derecho humano a la seguridad alimentaria sostenible para avanzar

SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	200 productores apoyados con activos productivos y de comercialización.

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.9 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Mercaderes 2024-2027 "Liderazgo, gestión y cumplimiento"
LINEA ESTRATEGICA:	LE1 – Cultura Ciudadana en la economía, los alimentos, el medio natural y ambiental.
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	10 mercados campesinos realizados

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.10 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Morales 2024-2027 "Unidos por el desarrollo de Morales"
LINEA ESTRATEGICA:	Reactivación económica y producción agropecuaria
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	100 productores apoyados con activos productivos y de comercialización

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.11 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Patía 2024-2027 "Patía 365, un futuro en movimiento"
LINEA ESTRATEGICA:	LE4 – Economía transformadora de la vida
SECTOR DE INVERSIÓN:	17 – Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702- Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	16 productores apoyados para la participación en mercados campesinos

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.12 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Rosas 2024-2027
LINEA ESTRATEGICA:	LE3- Desarrollo productivo y sostenibilidad ambiental
SECTOR DE INVERSIÓN:	17 – Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 - Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	1000 pequeños productores rurales apoyados con estrategias de comercialización

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.13 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Sucre 2024-2027 "Por un Sucre grande"
LINEA ESTRATEGICA:	LE2 – Por un Sucre grande, viable y sostenible
SECTOR DE INVERSIÓN:	17 – Agricultura y Desarrollo Sostenible
PROGRAMAS:	1709 – Infraestructura productiva y comercialización
METAS:	16 cadenas productivas apoyadas

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.14 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Timbío 2024-2027 "Conectemos Timbío"
LINEA ESTRATEGICA:	LE2 – Dimensión económica
SECTOR DE INVERSIÓN:	17 – Agricultura y Desarrollo Sostenible
PROGRAMAS:	1702 – Servicio de apoyo a la comercialización
METAS:	30 productores apoyados

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

2.2.15 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Municipal de Toribio 2024-2027 "Toribio Cuidemos la Vida 2024-2027"
LINEA ESTRATEGICA:	desarrollo territorial para la vida (economía e infraestructura)
SECTOR DE INVERSIÓN:	17- Agricultura y Desarrollo Rural
PROGRAMAS:	1702 – Inclusión productiva de pequeños productores rurales
METAS:	Servicio de apoyo a la comercialización - Productores Apoyados para la participación en mercados campesinos

Fuente: Plan Municipal de Desarrollo 2024-2027

3. ANTECEDENTES

Históricamente, la producción de café se ha consolidado como referente del desarrollo en el sector agrícola, siendo reconocido mundialmente por su alta calidad y sabor distintivo que lo ha llevado a convertirse en el producto insignia de exportación. La importancia es tal que, el "Café de Colombia" es una indicación geográfica protegida, reconocida en forma oficial por la Unión Europea desde 2007, es una marca de certificación registrada en Estados Unidos desde 1981 (Sarmiento, 2024).

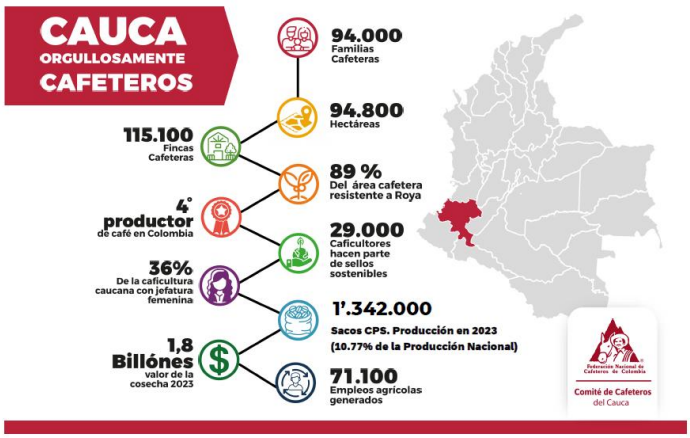
Dentro de Colombia, el Eje Cafetero ha sido la zona reconocida por la producción de café, actualmente, tiene una participación del 15%, exportando solo 2 millones de sacos de los 14 millones que se cosechan anualmente en Colombia, puesto que, departamentos como Nariño, Huila y Cauca año tras año han incrementado su producción, empezado a tener reconocimiento en el sector de la caficultura a nivel nacional (Ballesteros, 2021).

Según el Sistema de Información Cafetera (SICA) y la Federación Nacional de Cafeteros, el departamento del Huila es quién lidera la producción de café en Colombia con más hectáreas, por encima de Antioquia, Tolima, Cauca, entre otros lugares. La relación de hectáreas cultivadas por departamento a octubre de 2024 es la siguiente:

1. Huila: 145.759 hectáreas. 2. Antioquia: 114.312 hectáreas. 3. Tolima: 106.852 hectáreas. 4. Cauca: 94.442 hectáreas. 5. Caldas: 59.052 hectáreas. 6. Santander: 54.320 hectáreas. 7. Valle del Cauca: 51.600 hectáreas. 8. Risaralda: 43.181 hectáreas. 9. Nariño: 35.627 hectáreas. 10. Cundinamarca: 29.129 hectáreas. 11. Cesar: 23.561 hectáreas. 12. Norte de Santander: 23.400 hectáreas.	13. Quindío: 18.401 hectáreas. 14. Magdalena: 17.522 hectáreas. 15. Boyacá: 11.071 hectáreas. 16. Caquetá: 3.760 hectáreas. 17. La Guajira: 3.655 hectáreas. 18. Meta: 2.737 hectáreas. 19. Casanare: 2.376 hectáreas. 20. Bolívar: 1.423 hectáreas. 21. Putumayo: 208 hectáreas. 22. Chocó: 172 hectáreas. 23. Arauca: 111 hectáreas.

El departamento del Cauca, ocupando el cuarto lugar en hectáreas sembradas, es líder en la producción de cafés gracias a la diversidad de climas y condiciones topográficas que lo convierten en el 4° productor de café a nivel nacional por volumen de producción, siendo participes de este sector productivo más de 94.000 familias que abarcan 94.500 hectáreas de café arábico de las variedades Castillo, Colombia, Caturra, Típica, Borbón y Tabí, en 34 de sus 42 municipios (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2024).

Ilustración 1. Cifras del sector cafetero en el departamento del Cauca para el año 2024.



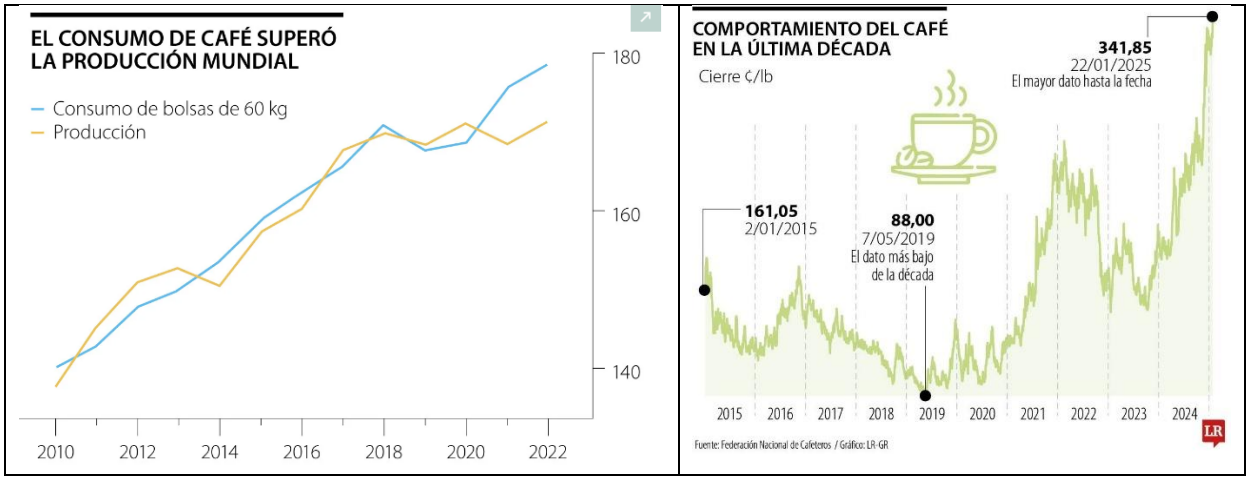
Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024.

El café del Cauca es cultivado en pequeñas parcelas por comunidades campesinas, indígenas y afrodescendientes, siendo el 99% de los caficultores pequeños productores con menos de 5 hectáreas, el sector genera 65.000 empleos directos, 29.000 caficultores caucanos hacen parte de sellos sostenibles y cuentan con "Denominación de Origen" definiéndolo como un café de aromas muy fuertes y acaramelados, que en taza presenta acidez alta, cuerpo medio, impresión global balanceada, limpia, suave con algunas notas dulces y florales (Federación Nacional de Cafeteros, 2024).

Pese a las crisis del sector por las bajas de precio del café, los últimos años han mostrado favorabilidad en la relación oferta/demanda, ya que, el consumo a nivel mundial de esta materia prima superó la producción disponible, de acuerdo con los informes reportados por la

Organización Internacional del Café, lo cual ha llevado al incremento de precio desde finales del 2023.

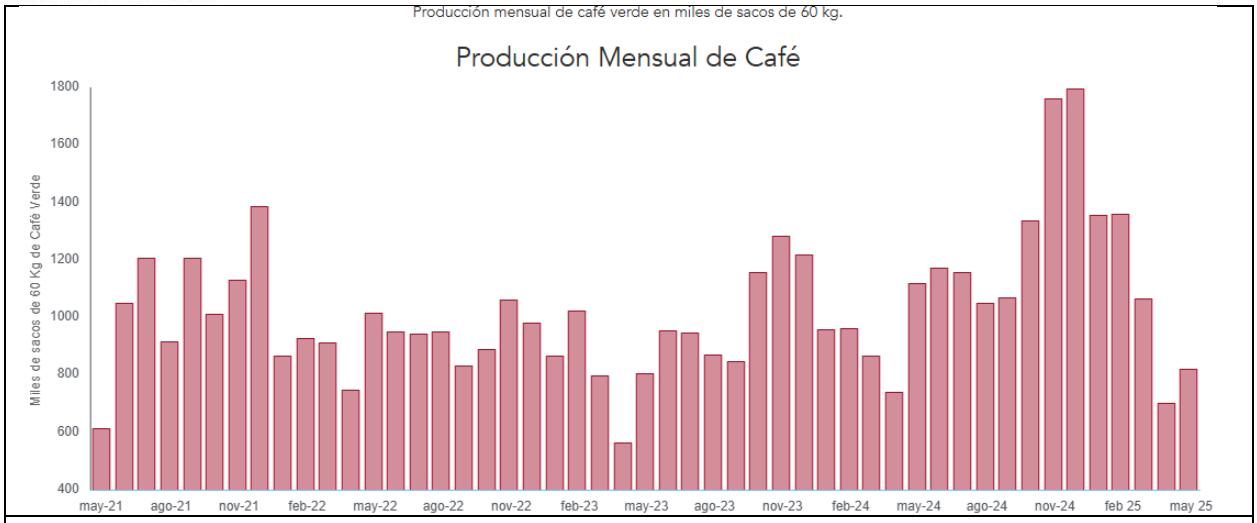
Ilustración 2. Comparativo del consumo y la producción de café a nivel mundial (millones de bolsas de 60 kg), y precio del café en la última década.



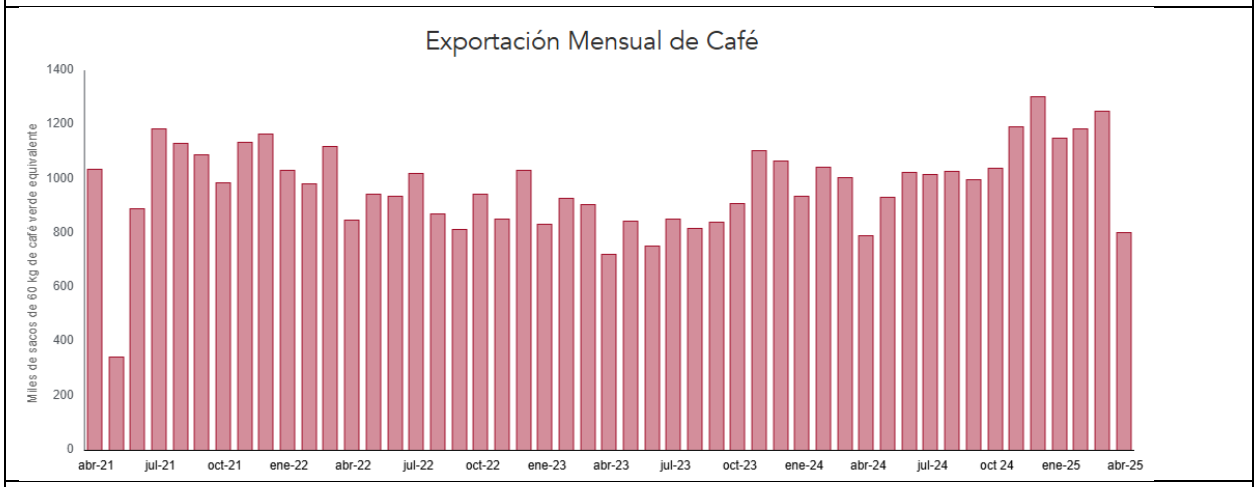
Fuente: Organización Internacional del Café, 2023 y Diario La República, 2025

Como lo muestran las gráficas, el consumo mundial de café aumenta el de manera constante y la producción también aumenta pero aún menor ritmo, generando una déficit en la oferta, lo cual impulsa el incremento del precio que desde finales del 2023 hasta el momento viene creciendo exponencialmente, esto supondría un buen escenario para los caficultores, sin embargo, en el mundo del café el precio depende de los atributos del mismo, si bien se tiene un precio de referencia para el café que cumple un mínimo de condiciones, este valor de referencia puede ser solo un 70%, 50% o 30% del precio que puede alcanzar si el café cumple con unas condiciones de calidad y sabor que busca un mercado en específico, puesto que, los micro nichos de consumo de café de calidad requieren de micro lotes con características específicas y estos micro mercados están dispuesto a pagar 30%, 50 o 70% o más veces el precio de referencia por estos cafés. Colombia una de las regiones más reconocidas en el mundo por los clientes que buscan cafés especiales, los cuales se cotizaron a altos precios en subastas internacionales con precios promedio de US$22,7 y hasta US$120,5 por libra en el año anterior, marcando récords de precio para cafés especiales colombianos (El Espectador, 2023).

Por otra parte, la producción de café en el último trimestre de 2024 fue la mayor de los últimos 5 años lo que impulso el crecimiento de las exportaciones siendo superior a los registros de la última década.



Producción de café en Colombia en los últimos 5 años



Exportación de café colombiano en los últimos 5 años

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros – mayo 2025

Respecto a proyectos similares a la propuesta presentada en este documento, el Comité de Cafeteros del Cauca con el apoyo de aliados importantes como la Gobernación del Cauca a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad realizó y Tecnicafé, desarrollo en agosto de 2024 el evento denominado "Cauca sabe a café", evento que dejó como resultado 13.000 visitantes nacionales e internacionales, contó con la participación de 10 departamentos del país y 4.000 productores; un evento con la participación de caficultores, empresarios y consumidores de café como una estrategia comercial para aportar a la reactivación económica del departamento, visibilizar el trabajo y la oferta comercial de los caficultores y caficultoras de la región; evento que se contó como la cuarta competencia de talla internacional realizada en el departamento del Cauca, que subastó y premió el mejor café entre los departamentos participantes y se realiza anualmente por parte del Comité de Cafeteros.

Otro evento similar fue el proyecto denominado "Apoyo para la comercialización del café en trece municipios afectados por el conflicto armado en el departamento del Cauca", el cual fue conocido ante la comunidad como "subasta por la paz", este evento con una que contó con una inversión de $ 404.833.285,71 ($283.383.300 Municipios de Gobernación del Cauca y $121.449.985,71 Corpofuturo) realizado en noviembre de 2024 en el municipio de Argelia y que contó con el apoyo del Ministerio de Agricultura, Banexport, la Asociación Colombiana para la Excelencia del Café y

la Alcaldía municipal de Argelia, en aras de reunir en un mismo escenario a caficultores del Sur del Cauca y del Macizo Colombiano. En este ejercicio comercial participaron más de 200 lotes de todas las regiones cafeteras del departamento y conto con la participación de 21 compradores internacionales de 10 países diferentes entre los que se encuentran Holanda, Estados Unidos, Francia, Rumanía, Filipinas, Portugal, Finlandia, Polonia y Reino Unido.

Las actividades principales de este proyecto fueron:

Actividad	Acción	Resultado
1.1.1. Hospedaje a compradores	Alojamiento durante 8 días en la ciudad de Popayán	Se alojo en un hotel de primer nivel en la ciudad de Popayán, a 20 compradores durante 8 días.
1.1.2. Alimentación tipo almuerzo	Del 2 al 9 de noviembre, se brindó alimentación en Popayán a 20 compradores nacionales e internacionales	En total se brindaron 480 unidades de alimentación, entre almuerzo, cena y refrigerio a 20 personas, durante 8 días.
1.1.3. Alimentación tipo cena		
1.1.4. Alimentación tipo refrigerio		
1.2.1. Coordinador del proyecto	Contratación de un coordinador para la atención de compradores.	Se logro la adecuada coordinación de alojamiento, alimentación y desplazamientos necesarios para la atención y desarrollo de acciones de los compradores.
1.2.2. Alimentación tipo almuerzo	Brindar alimentación tipo almuerzo y refrigerio a l20 personas a cargo de la logística.	En total se brindaron 320 unidades de alimentación, entre almuerzo y refrigerio a 20 personas, durante 8 días.
1.2.3. Alimentación tipo refrigerio		
1.2.4 Botellas de agua	Compra y entrega periódica de agua para hidratación de participantes	Se compraron 13 pacas, cada una con 24 botellas de 600 ml, lo cual permitió la hidratación de los asistentes.
1.3.1. Alquiler de carpas modulares	Se alquilo una carpa modular de 12 m x 8 metros.	Permitió la proyección del sol y la lluvia a los asistentes al evento de subasta.
1.3.2. Alquiler de tarima	Contratación de empresa encargada de proveer tarma, sonido y pantalla de video	Se conto con una tarima de tamaño ideal para el desarrollo de la subasta, sonido, pantalla y video que permitió a todos los asistentes disfrutar el espacio.
1.3.3. Alquiler de sonido		
1.3.4. Alquiler de pantalla		
1.3.5. Mesas tipo tablón	Contratar el alquiler de 30 mesas tipo tablón y 300 asientos sin apoyabrazos	Se conto con las mesas y sillas suficientes para ubicar a compradores, invitados especiales y productores con café en subasta.
1.3.6. Sillas plásticas		
1.3.7. Presentaciones artísticas de grupos locales	Contratar grupos artísticos y musicales locales y regionales para amenizar los intermedios del evento.	Se contrataron diferentes grupos musicales y artísticos de la región quienes hicieron sus presentaciones en los intermedios del evento de subasta.
1.3.8. Delantales en tela teflón, graduable y con logo del evento.	Contratar la elaboración de delantales con logo para entregar a participantes en eventos.	Se compraron y entregaron 20 delantales en tela de teflón graduables y con logos del evento.
1.3.9. Reconocimiento al mejor café del municipio (primer lugar)	El evento de subasta reconoce a los tres primeros lugares en el mejor café del concurso, dando premios compuestos de kit de insumos agrícolas para fertilización y control biológico.	Se entregaron reconocimientos a los tres cafés que ocuparon el primer puestos Enel concursos de calidad. Cada participante premiado obtuvo un kit de insumos agrícolas para fertilización y control biológico
1.3.10. Reconocimiento al mejor café del municipio (segundo lugar)		
1.3.11. Reconocimiento al mejor café del municipio (tercer lugar)		
2.1.1. Alquiler de carpa plástica con soporte metálico 12X 24 m	Para cubrir a los asistentes del sol y de la lluvia, se contratará el alquiler de una carpa plástica con soporte metálico 12X 24 m.	Se conto con una carpa plástica con soporte metálico 12X 24 m, donde se ubicaron las sillas y mesas para la ubicación de jurados, invitados y asistentes.

2.1.2. Alquiler de tarima 2.1.3. Alquiler de sonido 2.1.4. Alquiler de Pantalla led	Se requiere de una tarima de 4 por 6 metros, sonido con consola y pantalla led para la transmisión de la subasta	Se contrato una empresa especializada en eventos para el montaje de tarima, sonido y pantalla led, con todos los servicios necesarios para su funcionamiento.
2.1.5. Alquiler de sillas plásticas 2.1.6. Alquiler de mesas	Contratar el alquiler de 10 mesas tipo tablón y 500 asientos sin apoyabrazos	Se conto con las mesas y sillas suficientes para ubicar a compradores, invitados especiales y productores con café en subasta.
2.1.7. decoración mesa principal	Para generar un ambiente adecuado, se cubrirán las mesas con manteles y decorarán con flores	Las mesas de los jurados y los invitados especiales se cubrieron con manteles y cada mesa tuvo un arreglo florar.
2.1.8. Presentación artística de grupos	Contratar grupos artísticos y musicales locales y regionales para amenizar los intermedios del evento.	Se contrataron diferentes grupos musicales y artísticos de la región quienes hicieron sus presentaciones en los intermedios del evento de subasta.
2.2.1. Pendón 2.2.2. Folletos 2.2.3. Paletas de puja doble cara 2.2.4. Reconocimientos 2.2.5. Escarapelas	Se contratarán elementos menores de impresión para la publicidad, logística de la subasta y reconocimientos.	Se contrato con una empresa especializada en impresión, la elaboración de un banner en lona (pendón) con publicidad del evento, folletos informativos, paletas para puja, reconocimientos a ganadores y escarapelas de identificación.
2.2.6. compra de camisetas 2.2.7. compra de gorras	A los jurados, invitados especiales y productores participantes en la subasta se le entregara una gorra y una camiseta alusiva al evento.	Se contrato con una empresa especializada en suvenir, la elaboración de 100 gorras y 100 camisetas con logos del evento.
2.3.1. Hospedaje en Argelia	Brindar hospedaje a los compradores y equipo staff en el municipio de Argelia durante 2 días	Se contrato alojamiento para 30 personas en habitaciones cómodas y seguras, para compradores y staff del evento.
2.3.2. Alimentación tipo almuerzo 2.3.3. Alimentación tipo cena 2.3.4. Alimentación tipo refrigerio	Del 29 al 30 de noviembre, se brindó alimentación en Popayán a 30 compradores nacionales e internacionales y staff del proyecto.	En total se brindaron 180 unidades de alimentación, entre almuerzo, cena y refrigerio a 30 personas, durante 2 días.
2.3.5. Botellas de agua	Compra y entrega periódica de agua para hidratación de participantes	Se compraron 6 pacas, cada una con 24 botellas de 600 ml, lo cual permitió la hidratación de los asistentes.
2.3.6. Alquiler transporte ruta Popayán – Argelia – Popayán.	Se requiere transporte seguro y cómodo para el traslado de compradores desde Popayán al municipio de Argelia y su regreso.	Se contrato una buseta con seguro y documentos en regla, con disponibilidad exclusiva para los compradores.

Todos estos espacios han permitido que el departamento del Cauca cada vez más se consolide como un productor de café no solo en cantidad sino en calidad. Pero se requiere mayor difusión, pues el mercado de café es grande y la dinámica de calidad cafetera es muy competitiva en Colombia.

4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

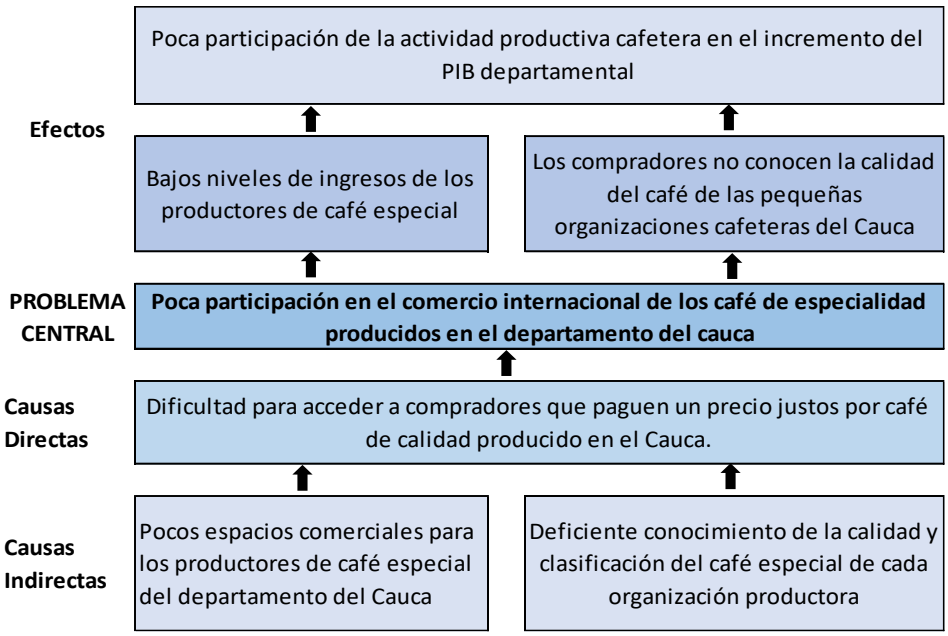
4.1. Identificación de problemática

Con base en la metodología del marco lógico, y mediante la estructura de la herramienta de la herramienta del árbol de problemas, se identificó que la poca participación en el comercio

internacional de los cafés de especialidad producidos en el departamento del Cauca es el problema central del proyecto, el cual genera una serie de efectos negativos que abarca aspectos sociales, ambientales, económicos, entre otros.

Es importante resaltar que, el problema central – Poca participación en el comercio internacional del café de especialidad producidos en el departamento del Cauca- es un problema latente generado por diversos factores y con múltiples causas asociadas; no obstante, las capacidades técnicas, administrativas y financiera obligan a focalizar la intervención de acuerdo con las necesidades actuales y las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027. En consideración a lo anterior se demarca la gobernabilidad del proyecto sobre las causas de la intervención como se ilustra en el siguiente árbol de problemas:

Ilustración 3. Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia, 2025

4.2 Definición del problema

4.2.1 Problema Central

Poca participación en el comercio internacional del café de especialidad producidos en el departamento del Cauca.

Tabla 5. Relacionamiento problema, causas y efectos

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
Pocos espacios comerciales para los productores de café especial del departamento del Cauca	Dificultad para acceder a compradores que paguen un precio justo por café de	Poca participación en el comercio internacional del café de especialidad producidos en el	Bajos niveles de ingresos de los productores de café especial	Poca participación de la actividad productiva cafetera en el incremento del

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
Deficiente conocimiento de la calidad y clasificación del café especial de cada organización productora	calidad producido en el Cauca.	departamento del Cauca	Los compradores no conocen la calidad del café de las pequeñas organizaciones cafeteras del Cauca	PIB departamental

Fuente: Elaboración Propia- Marco Lógico del proyecto

4.2.2 Descripción de la situación existente

El café es el segundo producto de mayor importación a nivel mundial, únicamente superado por el petróleo. De acuerdo con registros de la organización mundial del comercio, existen 52 países productores de café, de los cuales los principales son: Brasil, Vietnam, Colombia, Indonesia, India, Honduras, Etiopia, Perú, Uganda, Guatemala. La producción mundial de café para la temporada 2024/25 se estima en 176.2 millones de sacos de 60 kilos; 7.1 millones por encima de la temporada pasada; debido principalmente a la continua recuperación de los países productores Brasil e Indonesia, en todos estos países.

Por otra parte, el sector mundial del café ha crecido considerablemente en los últimos años, con un incremento de la demanda del 65%, crecimiento experimentado en segmentos de mercado de alto valor como el de los cafés de especialidad, sumado a innovaciones que se dan dentro de la industria. Aunque la demanda ha aumentado, la oferta también está aumentando, tendiendo a un equilibrio entre oferta y demanda de café a nivel mundial.

Actualmente el precio internacional del café se ubica en 3,75 $US la libra (Balsa de Nueva York junio 2025), que representa cerca de $ 15.750 COP por libra, pero el precio del café es un fluctuante, para el mismo mes del año anterior (2024) el precio del café era de 2.52 $US la libra, o sea, $ 9.828 COP (T.R.M $3.900 junio 2024), esto indica que la diferencia de precio de un año a otro fue superior al 60%. Si sigue la recuperación de la producción en Brasil e Indonesia, y se mantiene la tendencia al alza de la producción en Colombia, posiblemente el precio internacional del café tienda a la baja como ya se está presentando de acuerdo con la siguiente grafica.

Fluctuación del precio internacional del café de junio 2024 a mayo 2025



Fuente: La República mayo 2025

Colombia, como el tercer mayor productor de café del mundo, ha tenido un incremento en la producción en los últimos años pasando de 11 millones de sacos en 2022 a cerca de 13 millones de sacos en 2024. Dentro de los departamentos productores, el departamento del Cauca es el cuarto mayor productor de café de Colombia, con cerca de 93.000 productores ubicados en 32 municipios cafeteros. Sin embargo, estas 93.000 familias son micro productores de café, puesto que, en promedio cuentan con 1 hectárea productiva. Una hectárea de café en promedio produce 1.100 kg de café pergamino (FNC 2023), pero producir ese volumen de café para un pequeño producto, le cuesta cerca de 15.6 millones de pesos (Agrolearning 2024), por lo tanto, producir 1 kg de café le cuesta $ 14.181, sin contar transporte hasta el punto de venta. Puesto que el precio compra del café es fluctuante, el productor se encuentra expectante a lograr un precio alto al momento de la venta. En el último año, el precio promedio de la carga de café fue de $ 2.644.000, como se muestra en la siguiente gráfica:

Precio interno base de compra del café colombiano - Promedio Mensual

Pesos por carga de 125 kg. de café pergamino seco

Fuente: Grabación de Precios - Almacafé

Mes	Precio interno
ago-24	1.943.323
sep-24	2.120.233
oct-24	2.173.290
nov-24	2.456.567
dic-24	2.764.871
ene-25	2.751.258
feb-25	3.118.571
mar-25	3.054.452
abr-25	3.044.433
may-25	3.012.759

Lo cual indica que el precio promedio del kilogramo de café pergamino seco fue de $ 21.125, que daría una utilidad promedio de $ 6.971 por kilogramo o de $ 7.668.100 por cosecha/año. Entonces, un productor en promedio mensualmente obtiene $ 639.000 de utilidad por cada hectárea de café, lo que corresponde a la mitad de un salario mínimo legal mensual vigentes.

Puesto que el área disponible para el crecimiento del cultivo del café es mínima y la densidad de población en las zonas cafeteras hacen que sean micro productores, las expectativas de lograr mejores ingresos por aumento en la producción son bajas. En tal sentido, la otra manera de mejorar los ingresos de los micro y pequeños productores cafeteros del departamento del Cauca es logrando mejores precios en la venta del café, para ello, existen mercados internacionales especializados de café de alta calidad, dispuestos a pagar un mejor precio al encontrar café con características diferenciales en la calidad y sabor del grano. Algunas de las clasificaciones del café especial son las siguientes:

Técnicamente, un café puede clasificarse como "especial" cuando supera los 79/100 puntos según el sistema de clasificación de la SCAA (Specialty Coffee Association of America). Este sistema tiene en cuenta las principales características del café, como la acidez, el cuerpo, el regusto, el equilibrio, el sabor, el aroma y la fragancia. Un café con una puntuación superior a 79 puntos ya se encuentra en el percentil superior, pero hoy en día existe un gran debate sobre lo que realmente significa "café de especialidad", ya que el término suele referirse a los cafés de mayor calidad del mundo. Los mejores cafés se sitúan entre 84 y 90, y es muy raro que un café supere los 90 puntos.

Este tipo de cafés son el resultado de una verdadera dedicación y un exhaustivo control de calidad, desde los expertos en origen hasta los Q Graders (la certificación necesaria para puntuar el café mediante el sistema SCAA). Cada etapa del viaje del café es importante: tiene que estar perfectamente maduro cuando se recoge la cereza, tiene que procesarse y secarse correctamente, enviarse sin ningún deterioro de la calidad, tiene que almacenarse correctamente y, por último, tiene que tostarse a la perfección, para sacar las mejores notas y sabores. Se asegura cuidadosamente de que se cumplan todos estos pasos para que el café que llegue a su taza sea el mejor posible.

Es responsabilidad del productor desarrollar las mejores técnicas de producción desde el cultivo hasta la postcosecha del grano para lograr un grano de café considerado como especial, pero esta dedicación para lograr esta calidad superior tiene también unos costos adicionales que se espera que el mercado los pague, sin embargo, existen pocos compradores que están dispuestos a comprar y pagar un mejor precio por el café especial y el productor promedio no tiene acceso fácilmente a estos compradores, debiendo vender cafés de calidad a precios de café corriente desmotivando a los productores a desarrollar estos procesos. Las causas anteriormente relacionadas, resultan en un acceso limitado a nuevos mercados para el sector caficultor y en especial, para los territorios donde las dificultades de movilidad y comunicación restan posibilidades a los productores para vender su café, debilitando la cadena comercial y en consecuencia, baja el nivel de ingresos recibidos por el caficultor al disminuirse el valor del producto y perder segmentos del mercado nacional e internacional al no satisfacerse la demanda actual.

4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base

El producto interno bruto (PIB) es el indicador más utilizado para caracterizar el estado de la economía en su conjunto y representa el resultado final de la actividad productiva dentro de un país. Esta medición es importante porque ofrece información sobre el tamaño de la economía y su desempeño, y sirve para hacer comparaciones frente a otros países (Banco de la República, 2024). El PIB mide el valor de mercado de todos los bienes y servicios que adquiere el consumidor final, y que son producidos en el país en un período, generalmente un trimestre o un año (Banco de la República, 2024) y se mide desde el punto de vista del valor agregado, de la demanda o las utilizaciones finales de los bienes, servicios e ingresos primarios (DANE, 2024)

EL PIB para el sector agropecuario, de acuerdo con el reporte más reciente del DANE llega a ser de 4.839 miles de millones de pesos para el Departamento del Cauca y se estima la meta del proyecto en 0,03% como aporte al porcentaje de participación al PIB.

Tabla 6. Meta del proyecto como aporte al PIB agropecuario del departamento del Cauca.

VARIABLE	VALOR	UNIDAD	FUENTE
Precio interno del café	24.800	Pesos/Kilogramo	FNC, 2025
Tasa Representativa del mercdo (TRM):	4.227	Pesos ($)	BanRepublica, 2025
Valor del café a pagar:	31.200	Pesos/Kilogramo	Estimación del proyecto
Cantidad de café a comprar	5.000	Kilogramos	Estimación del proyecto
Aporte al PIB departamental	156.000.000	Pesos ($)	Estimación del proyecto
PIB agropecuario del departamento	4.839.000.000.000	Pesos ($)	DANE 2024
Aporte al PIB agropecuario del departamento	0,003	porcentaje	Estimación del proyecto

Meta: Incrementar al 0,03% la participación del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el PIB departamental.

Línea base: 17,4% participación del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el PIB departamental.

Año base: 2022

Fuente: DANE

5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES

Tabla 7. Identificación de participantes

Actores	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
Departamental	Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural del Cauca	Cooperante	Financiera	Cofinanciar el evento y apoyar a los pequeños productores de café del departamento.
Municipal	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, El Tambo, Florencia, La Sierra, La Vega,	Beneficiario	Suministro de lotes de café / Logística	Suministrar los lotes de café que serán evaluados por calidad y participarán del

	Mercaderes, Morales, Patía, Rosas, Sucre, Timbío y Toribio.			concurso y evento final.
Otro	Asociación Colombiana para la excelencia del café – ASECC	Cooperante	Técnica, Logística y Comercial	Juzgamiento y evaluación sensorial de los lotes de café presentados por los municipios.
Otro	Banexport	Cooperante	Técnica, Logística y Comercial	Juzgamiento y evaluación sensorial de los lotes de café presentados por los municipios.
Otro	Comunidad	Beneficiario	Ampliar el conocimiento sobre cafés especiales	Conocer las tendencias del mercado en café especiales y la producción local de estos.

Fuente: Elaboración Propia- Marco Lógico

5.1 Análisis de participantes

- SADR – SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL: Siendo esta la dependencia de la Gobernación del Cauca encargad de promover la producción agropecuaria e impulsar el crecimiento del PIB a partir de los productos agrícolas, pecuarios, forestales y acuícolas, debe generar y financiar espacios que permita la difusión y comercialización de productos agropecuarios.

- MUNICIPIOS PARTICIPANTES: los municipios vinculados al proyecto concentran un importante número de productores cafeteros, especialmente productores de café especial, por lo tanto, es del interés de las administraciones municipales participar en el proyecto al beneficiar a su población cafetera como participante en los diferentes espacios de comercialización de café especial que se generarán. Las alcaldías a través de sus secretarias de agricultura o UMATAS, apoyaran las convocatorias y orientación a los productores. Adicionalmente, el municipio de Bolívar participara como anfitrión del evento de subasta presencial, rueda de negocios y concursos de catación y aeropress, participando en la logística para la organización del evento y recibimiento de las diferentes delegaciones municipales.

- ASECC – ASOCIACIÓN NACIONAL PARA LA EXCELENCIA DEL CAFÉ: es una organización sin ánimo de lucro dedicada a Promover la calidad del café colombiano mediante la implementación de estándares rigurosos de selección y producción, fomentando prácticas sostenibles y apoyando a los caficultores en la mejora de sus técnicas agrícolas, logrando posicionar el café colombiano de excelencia en los mercados internacionales, destacando su calidad superior y sostenibilidad, convirtiéndolo en un referente global. En marco de sus

principios orientadores, la organización apoyara logística y técnicamente a todas las acciones referentes a los concursos de calidad en sus tres etapas (municipal, nacional e internacional), la realización de la subasta con compradores nacionales e internacionales, la rueda de negocios, el concurso de catación y el de aeropress.

- Banexport: es una organización privada que tiene como misión desarrollar y promover la producción y comercialización del mejor café de Colombia para Colombia y el mundo, mediante prácticas innovadoras y eficientes, operando dentro de un marco de responsabilidad social y ambiental. En tal sentido, Banexport será el comprador de todos los lotes que pasen la primera ronda del concurso de calidad (ronda municipal), pagando el precio del día de acuerdo con el anuncio de la Federación Nacional de Cafeteros, esto permite que se pueda tener custodia de los lotes para los siguientes procesos de evaluación.

- Comunidad: Contribuye desde un enfoque social y territorial al proceso de incrementar el crecimiento económico en sus municipios, ofertando su café de alta calidad, con el objetivo de fortalecer su actividad productiva y garantizar mejores ingresos para la familia, municipio y departamento. Su interés se centra en recibir el reconocimiento necesario y el apoyo institucional adecuado para promover su el cultivo de café de alta calidad, mejorar su visibilidad y garantizar su sostenibilidad de su actividad productiva.

6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA

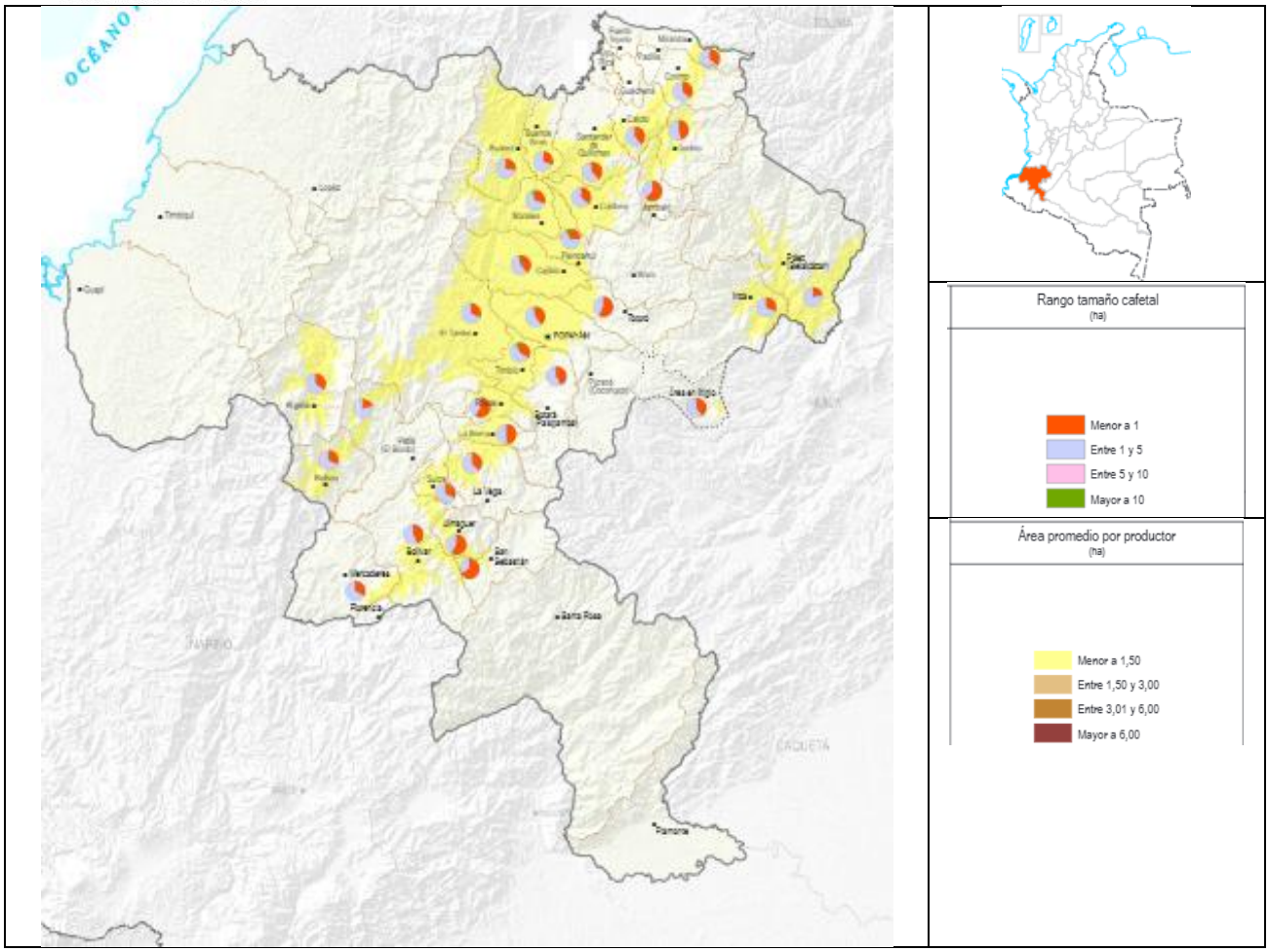
De acuerdo con lo reportado por el Comité de Cafeteros del Cauca y adscrito a la Federación Nacional, existen en el departamento un poco más de 94.000 familias dedicadas a la producción de café, que cultivan 94.800 hectáreas de café, distribuidas por subregiones de la siguiente manera: 43.000 familias en la región centro con 44.500 hectáreas, 17.000 en la región norte con 17 hectáreas con 21 hectáreas, 22.000 en la región sur y 8.500 en la región oriente con 8.500 hectáreas (Federación Nacional de Cafeteros, 2025).

Tabla 8. Población afectada por el problema

Tipo de población	Numero	Fuente
Productores	94.000	Comité de Cafeteros del Cauca, 2025.

6.1 Localización especifica del proyecto

Ilustración 4. Mapa de ubicación geográfica – Localización



Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia & Instituto Geográfico Agustín Codazzi. (2017). Atlas Cafetero de Colombia (3a ed.). FNC

Tabla 9. Localización del Proyecto

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización especifica
Pacífico	Cauca	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, El Tambo, Florencia, La Sierra, La Vega, Mercaderes, Morles, Patía, Rosas, Sucre, Timbío y Toribio.	No aplica	No aplica	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, El Tambo, Florencia, La Sierra, La Vega, Mercaderes, Morales, Patía, Rosas, Sucre, Timbío y Toribio.

Fuente: Elaboración Propia

6.2 Población objetivo de la intervención

DIRECTAS: en el presente proyecto contempla la participación de 100 productores cafeteros que presenten muestras de café de alta calidad, con parámetros mínimos que les permita ser considerados para venta en subasta.

INDIRECTAS: La población indirecta del presente proyecto comprende un total de 400 personas, incluidas comunidades y organizaciones de productores cafeteros que, aunque no participan directamente en las actividades programadas, se benefician de manera colateral y se ven impactadas positivamente por los resultados del proyecto. Este grupo amplio recibe beneficios derivados de la promoción, difusión y revitalización de la caficultura de alta calidad en el departamento del Cauca.

Tabla 10. Población Objetivo

Número	Descripción	Fuente
100	Productores de café especial pertenecientes a los municipios participantes en el proyecto.	Propia del estudio

Tabla 11. Localización Específica

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización especifica
Pacífico	Cauca	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, El Tambo, Florencia, La Sierra, La Vega, Mercaderes, morales, Patía, Rosas, Sucre, Timbío y Toribio	No aplica	No aplica	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, El Tambo, Florencia, La Sierra, La Vega, Mercaderes, Morales, Patía, Rosas, Sucre, Timbío y Toribio.

6.2.1 Características demográficas de la población objetivo

Escriba la caracterización demográfica de la población. No olvide que solo debe desagregar la población objetivo, además la fuente de información debe ser la misma registrada en el ítem anterior.

Tabla 12. Caracterización de población afectada

Municipio de Almaguer

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica

15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	6	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Argelia

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	7	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Balboa

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	7	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Bolívar

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	6	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	110	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de El Tambo

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	7	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Florencia

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	5	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de La Vega

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	7	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de La Sierra

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	8	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Mercaderes

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	5	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Morales

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	6	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Patía

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	5	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	7	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Rosas

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	1	No aplica
20 – 59 años	3	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	6	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Sucre

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	6	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Timbío

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	2	No aplica
20 – 59 años	5	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	1	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	8	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

Municipio de Toribio

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	No aplica
15 – 19 años	-	No aplica
20 – 59 años	4	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Mayor de 60 años	2	Federación Nacional de Cafeteros, 2024
Total por edad	6	

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, 2024

6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo

El proyecto inicia con una convocatoria abierta a todos los productores cafeteros, especialmente de los municipios del proyecto o de organizaciones de productores cafeteros con influencia en los municipios objeto del proyecto. Para la participación de los productores interesados en la subasta cafetera, estos deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Ser mayor de edad y contar con mínimo 18 años.
- Ser productor de café en el departamento del Cauca.
- Pertenecer como persona natural y/o jurídica a uno de los municipios participantes del proyecto.
- Contar con un lote de café pergamino seco entre 40 a 300 kg disponibles para la comercialización en el evento final a realizarse con el proyecto.
- Cumplir con las condiciones de calidad mínimas por lote de café presentado:
    - Porcentaje de humedad = entre 10 a 11,5%
    - Factor de rendimiento = máximo 92,8
    - Puntos en taza = mínimo 85
    - Porcentaje de broca = máximo 1,5%
- Entregar una muestra del café a presentar al concurso de calidad en los puntos de acopio autorizados, los cuales serán las bodegas de las cooperativas de caficultores, en los municipios donde no exista cooperativa de caficultores, las muestras serán entregadas en la secretaria de agricultura municipal o UMATA.

A todas las muestras que sean presentadas en los diferentes municipios, se les hará una evaluación de calidad realizada por catadores expertos, quienes calificaran la muestra de café bajo los parámetros de la SCAA (Specialty Coffee Association of America), seleccionando las 100 muestras inscritas entre el total de municipios de acuerdo con la calificación obtenida y al número de cupos habilitados por municipio, seleccionando las muestras con mayor puntaje de cada municipio. Los cupos por municipio son los siguientes:

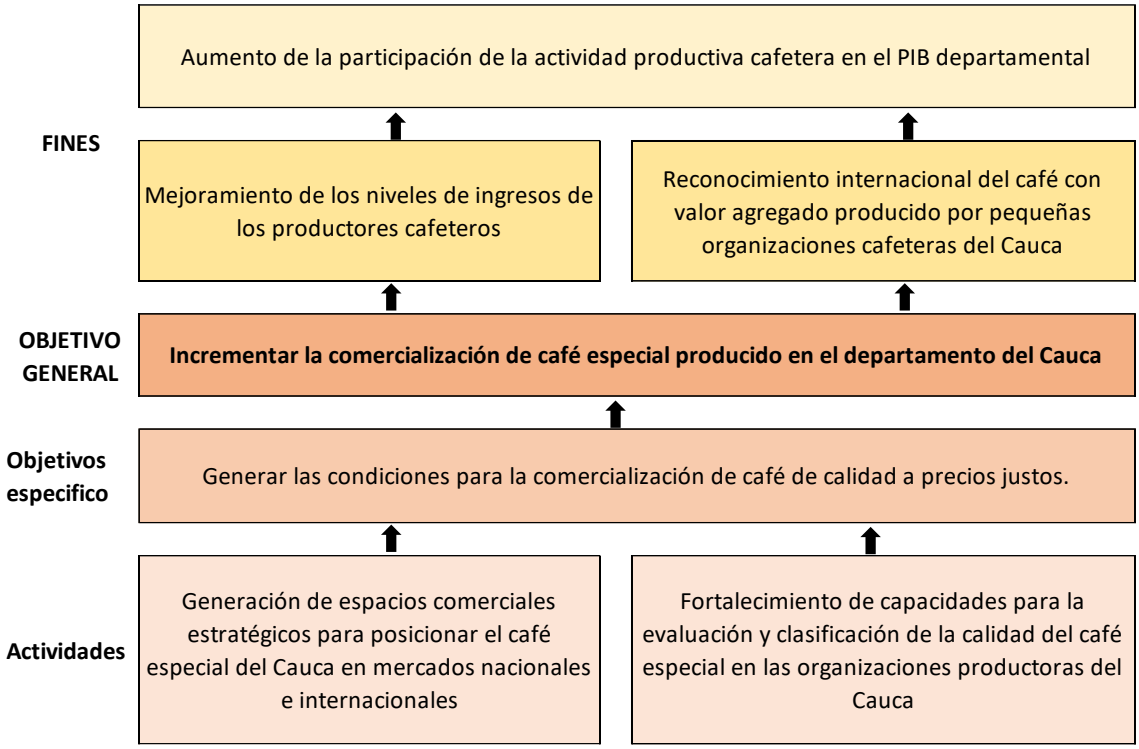
Municipio	**Cupos**	**Municipio**	**Cupos**
Almaguer	6	Mercaderes	5
Argelia	7	Morales	6
Balboa	7	Patia	7
Bolivar	10	Rosas	6
El Tambo	6	Sucre	6
Florencia	5	Timbio	8
La Vega	7	Toribio	6
La Sierra	8	**TOTAL**	**100**

Si en un municipio no se alcanza el número de muestras que cumplan con los requisitos de calidad previstos para la inscripción, se podrá asignar los cupos a otro municipio, para lo cual tendrán prelación los cafés de mayor puntaje, hasta alcanzar los 100 cupos, aclarando que cada cupo corresponde a un productor beneficiario.

7. OBJETIVOS

Los objetivos del proyecto se presentan en la siguiente ilustración:

Ilustración 5. Árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia, 2025

7.1 Objetivo general

Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca.

7.2 Indicadores para medir el objetivo general

Tabla 13. Indicadores para medir el objetivo general

Indicador objetivo General	Descripción		Fuente de verificación
Incrementar la participación del sector agropecuario en el PIB departamental	Unidad de medida	Porcentaje	DANE
	Meta	0,03%	
	Línea base	17,4%	

Fuente: Elaboración Propia, 2025

7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos

Tabla 14. Relación Causa objetivos específicos

Tipo de Causa	Causa relacionada	Objetivos específicos/Actividades
DIRECTA	Dificultad para acceder a compradores que paguen un precio justo por café de calidad producido en el Cauca.	Generar las condiciones para la comercialización de café de calidad a precios justos.
INDIRECTA	Pocos espacios comerciales para los productores de café especial del departamento del Cauca	Generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales.
INDIRECTA	Deficiente conocimiento de la calidad y clasificación del café especial de cada organización productora	Fortalecimiento de capacidades para la evaluación y clasificación de la calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca.

Fuente: Elaboración propia

8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Tabla 15. Alternativas de solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta	Estado
1. Generación de estrategias para la comercialización del café de alta calidad y con valor agregado producido en el departamento del Cauca.	SI	COMPLETO
2. Desarrollar misiones comerciales a países con alto consumo de café especial.	NO	COMPLETO

8.1. Evaluaciones a realizar

Rentabilidad*:	☒
Costo- Eficiencia y Costo mínimo**:	☒
Evaluación multicriterio**	☐

* Considere este análisis para todos los proyectos
**Considere este análisis cuanto tenga dos o más alternativas de solución que de acuerdo con el nivel de madurez se consideran viables para cumplir con el objetivo del proyecto (Revisar Guía de formulación).
***Considere este análisis cuanto tenga dos o más alternativas de solución como instrumento adicional para el apoyo a la toma de decisiones pues conjuga información de tipo cuantitativo con información cualitativa e incorpora la ponderación de variables asociadas a la percepción, intuición y experiencia, permitiendo ordenarla y hacer comparable los diferentes factores analizados independientemente de la diversidad de su naturaleza.

9. JUSTIFICACION

Las exportaciones de café proporcionan a los países productores una parte central de sus ingresos en divisas, que necesitan para importar bienes de consumo y de capital o para pagar el servicio de la deuda. Tanto el desarrollo económico como la creciente individualidad han hecho que las exportaciones sean más diversas. El 95% del café se exporta como materia prima, mientras que el 5% restante lo constituyen las exportaciones de productos transformados, como el café instantáneo y tostado. Alrededor del 75% del café producido se exporta.

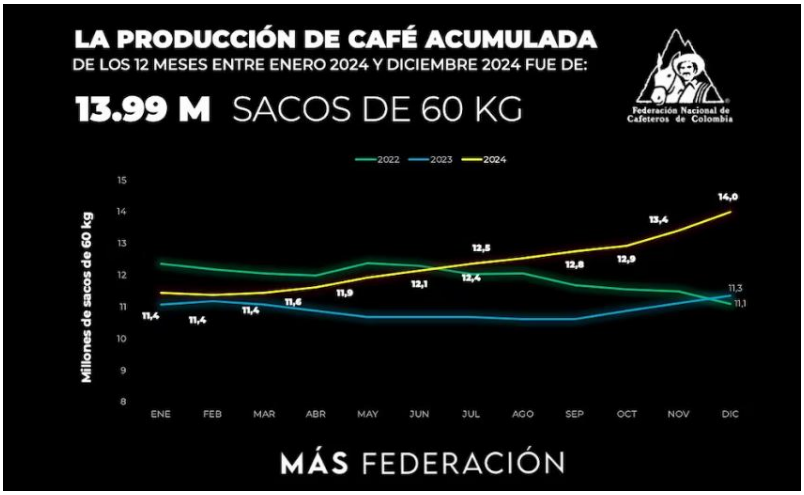
Antes de 1989 el café era considerado el producto agrícola más importante de la economía colombiana, y el principal motor de desarrollo del país, en especial en las zonas rurales. El café era tan importante que el valor de las exportaciones de café llegó a representar el 51.49% de las exportaciones totales del país y el 6.61% del producto interno bruto (PIB). La producción cafetera era fundamental para la economía nacional y era la principal fuente de desarrollo económico. Esta importancia estaba justificada en la estabilidad y altas rentas que generaba el sector, que a su vez se sustentaba en los pactos internacionales de café, pero al abrirse los mercados, los países productores aumentaron la producción generando que los precios internacionales disminuyeran, afectando la estabilidad en la producción, y ante lo cual, Colombia, no estuvo en capacidad de mantener los ritmos de competencia que exigían los mercados mundiales ante el libre mercado y redujo sus niveles de producción. Cabe resaltar que, al ser el café un producto intensivo en trabajo, su producción se convirtió en uno de los principales generadores de empleo y durante la década del 80, el 5.7% del total de empleos de la economía, y aproximadamente un 40.57% del total de empleos en el sector agropecuario, fueron generados por el sector cafetero (Botero, 2016). Cifras más recientes confirman que, más del 70% del costo final del café corresponde al pago de la mano de obra, siendo la principal fuente de empleo rural que equivale al 40% del empleo agropecuario. (Cárdenas, Federación Nacional de Cafeteros, 2024).

Desde el punto de vista de la comercialización, en Colombia anualmente la Federación Nacional de Cafeteros organiza la subasta de café, un concurso que evalúa la calidad del café colombiano a partir de cinco atributos: acidez, cuerpo, suavidad, balance y excentricidad; que para el año 2023 vendió el café al precio más alto en toda la historia de Colombia: 120,5 dólares la libra, el segundo y tercer mejor precio alcanzaron los US$96 y US$93,5 por libra, respectivamente, cuando el precio promedio en el que se vendieron los lotes durante ese evento fue de 22,7 dólares la libra (UPRA, 2024), con la participación de 67 compradores provenientes de diferentes países incluyendo China, Estados Unidos y Francia (Federación Nacional de Cafeteros, 2024). Como ya se mencionó, el año anterior (2024), la subasta cafetera realizada en Argelia Cauca supero este precio histórico, alcanzando un récord de 126 dólares la libra. Si bien las subastas realizadas por la Federación Nacional de Cafeteros son un referente en la caficultura por la capacidad de convocatoria que esta entidad tiene, cada vez más, los compradores buscan llegar al productor de base, a las pequeñas organizaciones, pero no encuentran escenario de carácter regional que permitan el acercamiento del comprador internacional con las pequeñas organizaciones o productores de base que ofertan café de alta calidad.

Por otro lado, cada vez más se aumenta el número de productores y organizaciones de productores de café que no hacen parte del sistema de comercialización de la Federación Nacional de Cafeteros y realizan su ejercicio comercial de manera independiente, directamente con los compradores internacionales o a través de exportadores nacionales.

El 2024 estuvo marcado por un crecimiento significativo en la industria cafetera en Colombia, de tal manera que cerró 2024 con una producción de 13,99 millones de sacos de café de 60 kilogramos (Federación Nacional del Café, 2024). Según los datos oficiales de la FC, el valor preliminar de la cosecha alcanzó los $16 billones de pesos colombianos, una cifra histórica o "récord" para el sector.

Ilustración 6. Producción de café en el 2024.



Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas FNC, 2024.

Se puede pensar que el aumento de la producción, el alto precio internacional del café y un precio estable en la tasa de cambio del dólar es un escenario ideal para que el productor cafetero tenga un adecuado nivel de ingresos, sin embargo, como se demuestra en las estadísticas de la producción cafetera nacional, y en especial los productores del departamento del cauca los cuales en promedio tienen 1,1 hectáreas cultivadas por productor, con ingresos mensuales promedio $625.000. Sin la posibilidad de ampliar su área de cultivo, para mejorar ingresos, solo les queda como alternativa poder vender el café a un mejor precio, incluso con los altos precios del momento.

Por lo anterior, es necesario que los compradores internacionales y las exportadoras nacionales, dispuesto a pagar mejores precios, puedan identificar los cafés de mayor calidad que se producen en el departamento del Cauca, abriendo el camino para relaciones comerciales estables y de largo plazo, en tal sentido, el proyecto se sustenta en la necesidad de explorar el potencial de calidad del café del departamento; generar espacios de conexión directa con los compradores a nivel nacional e internacional, aumentar los ingresos de las familias caficultoras; y contribuir al desarrollo económico de la región a través de las subastas, las cuales se presentan como mecanismos económicos que representan una oportunidad para los caficultores del departamento de generar mayores ingresos a través de la calidad y diferenciación de su café.

10. MARCO LEGAL

La estructuración, presentación, viabilizarían, financiación y ejecución del proyecto se enmarca en la siguiente normativa aplicable a la financiación de proyectos de inversión pública:

NORMA	ARTÍCULO	DESCRIPCIÓN /TÍTULO
Constitución Política de Colombia	Art. 345	Principio de legalidad del presupuesto
	Art. 353	Principios y disposiciones para la elaboración, aprobación y ejecución de presupuesto.
	Art. 355	Contratos con entidades sin ánimo de lucro. No financiación o auxilios a entidades de derecho privado.
Ley 152 de 1994	Artículos 27 y 49	Ley Orgánica del Plan Nacional de Desarrollo
Ley 617 de 2000		Fortalecimiento de la descentralización y racionalización del gasto público
Ley 819 de 2003	Artículos 8 y 10	Normas orgánicas de presupuesto, responsabilidad y transparencia fiscal (reglamentación a la programación presupuestal y vigencias futuras ordinarias)
Decreto 1082 de 2015	Titulo 6, capítulos 4 y 5 Art. 2.2.6.1.9, 2.2.6.2.1, 2.2.6.2.2, 2.2.6.3.1, 2.2.2.6.3.2, 2.2.6.3.3, 2.2.6.3.4, 2.2.6.7.2	Decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional
Decreto 1068 de 2015	Art. 2.8.1.5.6	Decreto único reglamentario del Sector Hacienda y Crédito Público (Traslados presupuestales)
Ley 1150 de 2002		Medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.
Ley 80 de 1993		Estatuto General de Contratación de la Administración.

CAPITULO II
11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA

11.1 Estudio de necesidades

La oferta/demanda se encuentra relacionada con el número de espacios de comercialización de café especial que se presentan en el departamento del Cauca, donde los productores puedan acceder a compradores nacionales e internacionales con la capacidad de pagar mayor valor al de referencia (bolsa de Nueva York) por cafés de alta calidad.

Estos espacios pueden ser ruedas de negocios, ferias empresariales o subastas cafeteras realizadas en el departamento del Cauca en las cuales se facilita el acceso a todos aquellos productores que tengan café de calidad y quieran acceder a estos escenarios de comercialización.

El objetivo de desarrollar proyectos que generen espacios de comercialización de café de alta calidad es aportar en un porcentaje en la venta de las más de 100 toneladas de café que se producen anualmente en el departamento del Cauca, logrando precios mayores a los del mercado.

Realizando un análisis del comportamiento de los espacios de comercialización para café de alta calidad sin la ejecución de este proyecto, se encuentra la información de la siguiente tabla:

Tabla 16. Estudio de necesidades

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de apoyo financiero para proyectos productivos	Número	Espacios de comercialización de café de alta calidad OFERTA: Corresponde al número de servicios de proyectos de promoción de alta calidad realizados por el departamento DEMANDA: corresponde al número de servicios de promoción de proyectos productivos encaminada a la venta de café de alta calidad	2022	2025	2027
ITEM	**TIPO DE ANALISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	2022	0	1	-1
		2023	0	1	-1
		2024	0	1	-1
	PROYECTADO	2025	0	1	-1

SITUACIÓN SIN PROYECTO		2026	0	1	-1
		2027	0	1	-1

Fuente: Organización Internacional del Café, 2025

11.2 Análisis técnico de la alternativa

Alternativa 1.

La propuesta "Generación de estrategias para la comercialización del café de alta calidad y con valor agregado producido en el departamento del Cauca" busca apoyar a pequeños productores de café mediante: a) La generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales y b) el fortalecimiento de capacidades para la evaluación y clasificación de la calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca. Estas estrategias permitirán el desarrollo de una subasta presencial, una rueda de negocios, un concurso de calidad por municipio, un concurso de catación y un concurso de aeropress.

Con el proyecto se busca beneficiar a un mínimo de 100 productores entre el total de municipios participantes del mismo, establecer lazos comerciales a nivel nacional e internacional, promocionar los cafés de calidad que pueden producirse en el departamento y apoyar a pequeños productores de café que no tiene la posibilidad de despasarse a ferias internacionales o desarrollar estrategias de marketing internacional para dar a conocer su café.

La descripción detallada de esta alternativa se desarrolla en el numeral 12 de este documento.

Alternativa 2.

La propuesta denominada "Desarrollar misiones comerciales a países con alto consumo de café especial" se centra en el desarrollo de viaje planeados y programados de grupos de productores cafeteros a países con alto número de empresas o industrias del sector cafetero dispuestas a pagar altos precios por café de calidad, en las cuales, se debe contar con un equipo humano y logístico que prepare los viajes, citas, agendas logística de desplazamiento, alimentación y hospedaje en cada país de destino. Acompañe las visitas de misión comercial y posteriormente haga seguimiento para que los compromisos y posibles ventas acordadas se hagan realidad. Además, la propuesta deberá financiar lo referente a tiquetes aéreos, hospedaje, alimentación y desplazamiento interno de los productores cafeteros que participen en las misiones comerciales.

Sin embargo, esta alternativa no se considera para el desarrollo dentro de la vigencia actual, puesto que, para lograr que 100 productores puedan presentar su producto y lograr reuniones con cerca de 20 compradores internacionales, es necesario desplazar a estos 100 productores, al menos, a cuatro (4) países diferentes, lo cual genera un costo alto, haciendo que la relación costo beneficio no sea la adecuada para el Departamento del Cauca.

11.2.1 Resumen de la Alternativa

El proyecto "Generación de estrategias para la comercialización del café de alta calidad y con valor agregado producido en el departamento del Cauca" busca apoyar a pequeños productores de café a través del desarrollo de dos actividades, la actividad 1. Generación de espacios comerciales

estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales y la actividad 2. Fortalecimiento de capacidades para la evaluación y clasificación de la calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca. Estas actividades a su vez cuentan con subactividades, las cuales son: subactividad 1.1. Subasta presencial, subactividad 1.2. Rueda de negocios, subactividad 1.3. Espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales, subactividad 1.4. Alquiler de stand, transporte y montaje para exposición agroindustria cafetera, subactividad 2.1. Concursos de calidad por municipio, subactividad 2.2. Concurso de catación y aeropress.

Como parte de los recursos para el desarrollo de las actividades se cuenta con personal técnico de apoyo perteneciente al recurso humano de las entidades cooperantes, quienes informarán a los participantes las especificaciones técnicas con las que deben cumplir los lotes de café, apoyarán las jornadas de evaluación físico – sensorial de los lotes presentados durante las rondas clasificatorias y brindarán talleres en temas relacionados con el manejo del café y que influyen en su calidad; un coordinador durante el tiempo de ejecución del proyecto, quien realizará la articulación entre municipios y entidades vinculadas al proyecto, la gestión logística requerida para llevar a cabo los eventos propuestos en los municipios de Bolívar y Argelia, así como, la recopilación de los resultados obtenidos durante las rondas clasificatorias y los resultados de la subasta de lotes de café, información requerida para realizar el seguimiento de las actividades y presentar el informe del proyecto.

Con el proyecto se busca beneficiar aproximadamente 100 productores de café, establecer lazos comerciales a nivel nacional e internacional, promocionar los cafés de calidad que pueden producirse en el departamento y apoyar a pequeños productores de café que han sido afectados por el conflicto armado principalmente en la región del Sur-Macizo del departamento del Cauca.

La descripción detallada de esta alternativa se desarrolla en el numeral 12 de este documento.

11.3 Localización de la alternativa

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización especifica
Pacífico	Cauca	Almaguer	No aplica	No aplica	1°54′47″N 76°51′22″O
		Argelia			2°15′21″N 77°14′57″O
		Balboa			2°02′26″N 77°12′59″O
		Bolívar			1°50′09″N 76°57′59″O
		El Tambo			2°27′05″N 76°48′39″O
		Florencia			1°40′56″N 77°04′20″O
		La Sierra			2°10′39″N 76°45′51″O
		La Vega			2°00′03″N 76°46′40″O
		Mercaderes			4°35'56.57''N 77°04'51.30''O

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización especifica
		Morales			2°75’ 45’’N 76°62’92’’O
		Patía			2°06’51”N 76°58’59”O
		Rosas			2°15'36''N 76°44'24''O
		Sucre			2°02’15”N 76°55’30”O
		Timbío			2°21’10”N 76°40’55”O
		Toribio			2°95’53’’ N 76°26’72’’O

11.3.1 Factores analizados

☒	Aspectos administrativos y políticos	☒	Cercanía a la población objetivo
☐	Cercanía de fuentes de abastecimiento	☒	Comunicaciones
☒	Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, otros)	☐	Costo y disponibilidad de terrenos
☒	Estructura impositiva y legal	☐	Disponibilidad y costo de mano de obra
☐	Impacto para la equidad de genero	☐	Factores ambientales
☒	Orden Público	☒	Medios y costos de transporte
☐	Topografía	☐	Otros

11.4 Cadena de valor

Anexo. Cadena de Valor

11.4.1. Costo total de la alternativa

	CADENA DE VALOR - PROYECTO DE INVERSIÓN													Código:	
NOMBRE DEL PROYECTO:	GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ DE ALTA CALIDAD Y CON VALOR AGREGADO PRODUCIDO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA				OBJETIVO GENERAL		Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca.		RADICADO BANCO DE PROYECTOS	17-2025-3593		ID MGA	1497544	Versión:	
META DE PRODUCTO DEL PDD	128 - (Incrementar al 17,6% la participación del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el PIB departamental)													Fecha:	24 de junio de 2025
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PRODUCTO	Medido a través de	META DE PRODUCTO	ITEM	ACTIVIDADES DEL PROYECTO	PERIODO	Mano de Obra calificada ($)	Mano de obra no Calificada ($)	Mantenimiento maquinaria y equipos ($)	Materiales ($)	Servicios para la comunidad, sociales y personales ($)	Servicios prestados a las empresas y servicios de producción ($)	Transporte ($)	Servicios de alojamiento comidas y bebidas ($)	VALOR POR PERIODO ($)
Generar las condiciones para la comercialización de café de calidad a precios justos.	1702007 - Servicio de apoyo financiero para proyectos productivos	Número de proyectos	50 proyectos productivos cofinanciados	1.1.	Generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales	0	$ 46.100.000,00			$ 48.120.000,00		$ 237.335.000,00	$ 100.500.000,00	$ 76.380.000,00	$ 508.435.000
				1.2.	Fortalecimiento de capacidades de evaluación y clasificación de calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca	0	$ 48.000.000,00			$ 16.425.000,00		$ 171.800.000,00		$ 45.000.000,00	$ 281.225.000
							$ 94.100.000	$ -	$ -	$ 64.545.000	$ -	$ 409.135.000	$ 100.500.000	$ 121.380.000	$ 789.660.000

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto, detallado en documento anexo Cadena de Valor.

12. DESCRIPCION DETALLADA DE LA ALTERNATIVA

Para llevar a cabo los objetivos planteados para la alternativa seleccionada, a continuación, se describen las actividades que integran cada uno de ellos con el detalle de insumos necesarios en cada una y las cantidades totales, así como el medio de verificación de cada actividad.

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1

Generar las condiciones para la comercialización de café de calidad a precios justos.

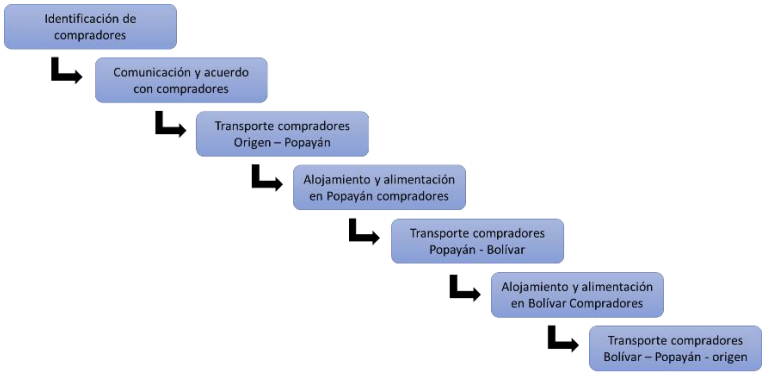
12.1.1 ACTIVIDAD 1.1. Generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales.

- Subactividad 1.1.1. Subasta presencial

La actividad principal del proyecto es la realización de una subasta presencial a desarrollarse en el municipio de Bolívar Cauca, municipio que fue seleccionado de acuerdo al compromiso realizado en la subasta cafetera realizada el año anterior (2024) en el municipio de Argelia en marco del proyecto “Subasta de café por la paz”, en la cual se estableció que el siguiente evento se realizaría en el municipio de procedencia del ganador de la primera subasta, puesto que el ganador fue del municipio de Bolívar, este es en municipio escogido para este año.

Si bien, la realización de una subasta requiere una serie de actividades que permitan finalmente subastar los mejores lotes, esta subactividad se refiere al evento final denominado “subasta presencial” en el cual acuden los compradores nacionales e internacionales y los productores con lotes de café seleccionados para ofertar en la subasta. Para alcanzar altos precios de compra, es necesario que los compradores participantes en la subasta sean delegado de grandes empresas comercializadoras de café a nivel mundial, con la capacidad de comprar café a altos precios, puesto que tienen desarrollado un mercado selecto que retribuye en el precio pagado al momento de vender este café en los mercados del mundo, por lo tanto, la logística para identificar compradores, contactarlos, convencerlos y traerlos a la subasta, es una tarea que la debe realizar una entidad con experiencia en la realización de subastas.

La entidad seleccionada para la logística deberá conseguir al menos 20 compradores entre nacionales e internacionales, a quienes les deberá garantizar la logística necesaria para su participación en la subasta, para ello, deberá realizar las siguientes tareas:



- Identificación de compradores:

El operador deberá realizar la exploración del mercado del café, identificando empresas comercializadoras internacionales del sector cafetero, conocer su experiencia en la participación de subastas y precios promedio de compra en estas participaciones. De este primer proceso se obtendrá un listado de 25 a 30 empresa con potencialidad para participar en la subasta.

- Comunicación y acuerdo con compradores:

Con el listado obtenido de la tarea anterior, el operador deberá contactar a las empresas y lograr su participación en la subasta, para lo cual generará un documento de compromiso de participación, este documento será la base para seleccionar 20 compradores e iniciar la logística que permita su llegada y participación efectiva en la subasta presencial.

Costo de las tareas de identificación, comunicación y acuerdo con compradores.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Costos de logistica (personal, equipos, comunicaciones) para conseguir 20 empresas clientes nacionales y/o internacionales	Global	1	1	$ 50.000.000	$ 50.000.000

- Transporte compradores origen – Popayán

Los compradores pueden provenir de diferentes partes del mundo o de diferentes departamentos de Colombia, teniendo como referente los participantes en la subasta del año anterior (subasta cafetera por la paz), se tuvieron participantes de los siguientes países: Estados Unidos de América, Canadá, Japón, Alemania. Por parte de Colombia, se tuvo participación de exportadores nacionales cuya sede o lugar de origen fueron: Bogotá, Santa Marta, Medellín. De acuerdo con lo anterior, el operador deberá garantizar el desplazamiento de los compradores seleccionado, desde su lugar de origen hasta la ciudad de Popayán, llegando Popayán 7 días antes del día del evento principal o subasta presencial, puesto que los clientes deben realizar inspección, catación y perfilamiento de los lotes que se subastarán, esto con el fin de tener un criterio claro que les permita ofertar por dichos lotes.

Costo promedio de tiquetes aéreos para compradores en la ruta origen – Popayán – Origen.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tiquetes aereos (compradores nacionalemes y/o internacionales) Origen - Popayán - Origen	Unidad	20	1	$ 3.000.000	$ 60.000.000

- Alojamiento y alimentación en Popayán compradores

Los compradores deben llevar a la ciudad de Popayán siete días antes de la subasta presencial en el municipio de Bolívar. Este tiempo de anticipación al día de la subasta es necesario para que los clientes puedan realizar las siguientes actividades:

- Revisión física de lotes: los clientes se desplazan a las bodegas autorizadas para el almacenamiento de los lotes seleccionados para la subasta y realizan una inspección física de cada lote.
- Revisión de calidad física: los clientes realizan un muestreo de cada lote de café realizando revisión física de calidad, la cual consiste en la determinación del factor de calidad de cada lote.
- Revisión de calidad organoléptica: los clientes realizan la catación del café con el fin de determinar la puntuación de taza y el perfil organoléptico del café.

Teniendo en cuenta que cada cliente debe evaluar entre 15 y 20 lotes de café, esta tarea toma al menos 5 días, contando el día de llegada y el día de salida se establecen 7 días de alojamiento y alimentación, por lo tanto, el operador debe disponer de la logística para lo siguiente:

Costos logísticos para el alojamiento, alimentación y desplazamiento interno de compradores

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alojamiento compradores (en Popayán)	Unidad	20	7	$ 272.000	$ 38.080.000
Alimentación tipo almuerzo Popayán (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	20	7	$ 40.000	$ 5.600.000
Alimentación tipo cena Popayán (Una proteina,una porción de carbohidrato: arroz, plátano o papa; ensalda y jugo de fruta)	Unidad	20	7	$ 35.000	$ 4.900.000
Alimentación tipo refrigerio (Snack tipo sandwich/pasteles rellenos o similares; bebida fria o caliente; postre o fruta)	Unidad	20	7	$ 20.000	$ 2.800.000
Botellas con agua x 600ml paca x 24 unidades	Paca	4	1	$ 30.000	$ 120.000
Alquiler de transporte, vehiculo tipo buseta, docuemntación legal al día Ruta: Hotel - bodegas - Hotel	Unidad	3	5	$ 500.000	$ 7.500.000

- Transporte compradores Popayán – Bolívar

Los compradores deben ser desplazados al municipio de Bolívar Cauca el día previo a la realización de la subasta, para ello, el operador debe disponer de un transporte cómodo para el desplazamiento en la ruta Popayán – Bolívar.

Desplazamiento de compradores ruta Popayán- Bolívar

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alquiler de transporte, vehiculo tipo buseta, docuemntación legal al día Ruta: Popayan - Bolivar	Unidad	1	1	$ 5.000.000	$ 5.000.000

- Alojamiento y alimentación en Bolívar compradores

Los compradores deben llegar al municipio de Bolívar un día antes del evento de subasta presencial, de esta manera se garantiza la presencia de los compradores y se mitiga algún percance que pueda presentarse en los recorridos Popayán – Bolívar – Popayán. Los compradores deben permanecer en el municipio de Bolívar 2 días y 2 noches, puesto que, el primer día participaran en la subasta presencial y el segundo día participaran en la rueda de negocios. El

operador deberá garantizar alojamiento por 2 noche y alimentación por 2 días para los clientes en el municipio de Bolívar, de acuerdo con la siguiente descripción:
Logística para alojamiento y alimentación de compradores en Bolívar.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alojamiento compradores (en Bolivar)	Unidad	20	1	$ 120.000	$ 2.400.000
Alimentación tipo almuerzo Bolivar (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	20	1	$ 30.000	$ 600.000
Alimentación tipo cena Bolivar (Una proteina,una porción de carbohidrato: arroz, plátano o papa; ensalda y jugo de fruta)	Unidad	20	1	$ 25.000	$ 500.000
Alimentación tipo refrigerio (Snack tipo sandwich/pasteles rellenos o similares; bebida fria o caliente; postre o fruta)	Unidad	20	7	$ 20.000	$ 2.800.000
Botellas con agua x 600ml paca x 24 unidades	Paca	4	1	$ 30.000	$ 120.000

- Transporte compradores Bolívar – Popayán- origen

Finalmente, se debe garantizar el transporte de los compradores desde el municipio de Bolívar hasta Popayán y su posterior regreso a los lugares de origen. De acuerdo con itinerarios de transporte aéreo, algunos compradores podrán regresar a su lugar de origen el mismo día de regreso del municipio de Bolívar y otras deberán alojarse una noche adicional en la ciudad de Popayán, para tomar el transporte aéreo al día siguiente. Por lo anterior, el operador debe garantizar un transporte cómodo para realizar el desplazamiento Bolívar – Popayán y ese mismo día para desplazar algunos compradores al aeropuerto. También debe garantizar el desplazamiento de los compradores que pernoctarán en Popayán y deberán desplazarse al aeropuerto al día siguiente.

Desplazamiento de compradores ruta Bolívar- Popayán

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alquiler de transporte, vehiculo tipo buseta, docuemntación legal al día Ruta: Bolivar - Popayán	Unidad	1	1	$ 5.000.000	$ 5.000.000

El desarrollo de las anteriores tareas debe garantizar la presencia de compradores de café internacionales y nacionales, con la capacidad de pagar altos precios por lotes de café de alta calidad y garantizar a estos compradores la logística necesaria para su llegada desde su lugar de origen hasta el municipio de Bolívar y su posterior regreso, además de los desplazamientos internos, itinerarios para la verificación de lotes a presentar a la subasta, incluyendo el alojamiento y alimentación.

- Operación logística y preparación de lotes

Otra tarea importante por desarrollar es el manejo de los lotes que sean seleccionados a presentarse a la subasta. En la actividad 1.2, subactividad 1.2.1. “Concursos de calidad por municipio”, se desarrollará la primera fase de selección de lotes de café en cada municipio, los lotes seleccionados en la primera fase municipal serán comprados al precio del día (precio definido por la Federación de Cafeteros de Colombia para el día de la compra) por Banexport

quien es el aliado comercial estratégico, esto permitirá la custodia del lote. Estos lotes serán llevados a una bodega oficial en la ciudad de Popayán y serán almacenados bajo las mejores condiciones para continuar con el proceso de evaluación.

Los lotes serán sometidos a una segunda ronda de evaluación denominada evaluación nacional, en la cual participan catadores de café con certificación Q Grader. La certificación Q Grader es en la actualidad el diploma con mayor reconocimiento internacional al que puede optar una persona que trabaja en la industria del café. Este título es una certificación que otorga el Coffee Quality Institute (CQI) a las personas que superan un examen con 19 pruebas de 9 módulos que incluyen catas con protocolos de SCA, triangulaciones, clasificación de café verde y tostados, pruebas de ácidos orgánicos y test de aromas. Estos catadores evaluaran y puntuaran los cafés definiendo los mejores que pueden pasar a subasta. por lo tanto, el operador deberá hacerse cargo del traslado de los lotes de café desde los puntos de origen hasta la bodega oficial en Popayán, contratar a los catadores certificados Q Grader y garantizar las condiciones para que estos catadores realicen la evaluación sensorial del café, bajo los siguientes parámetros:

- Calidad del café: se evalúa mediante métodos físicos y sensoriales. En el primer caso, se realiza con el uso del examen visual y equipos que miden propiedades físicas que definen porcentaje de almendra sana, granos defectuosos, impurezas y porcentaje de humedad (COMITÉ DEPARTAMENTAL DE CAFETEROS DE CALDAS, 2008).

- Calidad sensorial: se evalúa mediante la catación, método que califica atributos como el aroma, el sabor, la acidez, el dulzor, el cuerpo, la uniformidad y calidad global del café, este análisis identifica, además, los defectos presentes en la bebida (CENICAFÉ, 2009).

Costo logístico para la preparación de lotes.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Operación logistica y preparación de lotes	Global	1	1	$ 18.000.000	$ 18.000.000

- Personal y equipos para el desarrollo de la subasta

El día previo a la subasta y el día de la subasta en el municipio de Bolívar, es necesario contar con personal y equipos para la logística del evento, por ello, el operador deberá contar con un equipo de personas que, el día previo, organicen el lugar del evento, definiendo el espacio para los compradores el cual debe estar en un lugar estratégico frente a la tarima principal, además, se debe disponer de un lugar para invitados especiales como gobernador y su gabinete, alcaldes, entidades, entre otros, se debe disponer de un lugar para los productores con lotes participantes en la subasta y 2 invitados por productor, finalmente, disponer los espacios para la ubicación del público asistente.

El día del evento, el equipo de logística debe garantizar una entrada organizada, ágil y diferencia de acuerdo con la característica del asistente, entre los grupos comprador, invitado especial, productor oferente y público general. Además, este personal debe garantizar que los compradores cuenten con lo necesario durante todo el tiempo de la subasta, apoyar la participación en el escenario principal de los productores oferentes cuando sean requeridos y ayudar con la logística de premiación a los 3 lotes de café con mayor precio.

Costos del personal y equipos para el desarrollo de la subasta

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Personal y equipos para el desarrollo de la subasta	Global	1	1	$ 20.000.000	$ 20.000.000

Para todo lo referente a logística de la subasta presencial, en resumen, se debe contar con el siguiente presupuesto:

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
A. Logistica compradores y realizacion evento					
Costos de logistica (personal, equipos, comunicaciones) para conseguir 20 empresas clientes nacionales y/o internacionales	Global	1	1	$ 50.000.000	$ 50.000.000
Tiquetes aereos (compradores nacionalemes y/o internacionales)	Unidad	20	1	$ 3.000.000	$ 60.000.000
Alojamiento compradores (en Popayán)	Unidad	20	7	$ 272.000	$ 38.080.000
Alojamiento compradores (en Bolivar)	Unidad	20	1	$ 120.000	$ 2.400.000
Alimentación tipo almuerzo Popayán (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	20	7	$ 40.000	$ 5.600.000
Alimentación tipo almuerzo Bolivar (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	20	1	$ 30.000	$ 600.000
Alimentación tipo cena Popayán (Una proteina,una porción de carbohidrato: arroz, plátano o papa; ensalda y jugo de fruta)	Unidad	20	7	$ 35.000	$ 4.900.000
Alimentación tipo cena Bolivar (Una proteina,una porción de carbohidrato: arroz, plátano o papa; ensalda y jugo de fruta)	Unidad	20	1	$ 25.000	$ 500.000
Alimentación tipo refrigerio (Snack tipo sandwich/pasteles rellenos o similares; bebida fria o caliente; postre o fruta)	Unidad	20	7	$ 20.000	$ 2.800.000
Botellas con agua x 600ml paca x 24 unidades	Paca	4	1	$ 30.000	$ 120.000
Alquiler de transporte, vehiculo tipo buseta, docuemntación legal al día Ruta: Hotel - bodegas - Hotel	Unidad	3	5	$ 500.000	$ 7.500.000
Alquiler de transporte, vehiculo tipo buseta, docuemntación legal al día Ruta: Popayan - Bolivar - Popayan	Unidad	1	2	$ 5.000.000	$ 10.000.000
Operación logistica y preparación de lotes	Global	1	1	$ 18.000.000	$ 18.000.000
Personal y equipos para el desarrollo de la subasta	Global	1	1	$ 20.000.000	$ 20.000.000
SUB TOTAL A					**$ 220.500.000**

Este evento requiere una difusión utilizando diferentes medios de comunicación tanto el día del evento como en días previos, logrando que los productores de café especial se motiven a participar y presentar su café al concurso y motivando a la ciudadanía en general en participar activamente en las diferentes etapas de la subasta, haciendo presencia en los eventos. Por lo anterior, es necesario que se cuenta con una estrategia de comunicación que contenga material

impreso, piezas de audio para promoción en radio local, piezas gráficas y audiovisuales para redes sociales, ruedas de prensa y participación de medios de comunicación en el evento principal, de la siguiente manera:

Elementos y presupuesto para publicidad

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Impresión de folletos Tamaño: 36 cm x 15 cm (abierto) 12x15 (cerrado) - 3 caras Material: propalcote 115 gr plastificado mate Tintas: 4 x 4 Acabado: Refilados (impreso en ambas caras)	Unidad	3000	-	$ 700	$ 2.100.000
Cuñas radiales emisoras locales	Unidad	15	-	$ 260.000	$ 3.900.000
Piezas graficas y audiovisuales para redes sociales	Unidad	10		$ 250.000	$ 2.500.000
Rueda de presena	Unidad	1	1	$ 6.800.000	$ 6.800.000
Transporte medios de comunicación	Unidad	1	1	$ 5.000.000	$ 5.000.000

Finalmente, son necesarios algunos otros elementos que apoyan la logística y generan apropiación del evento. Para conocer que comprador es el que oferta por un lote de café se asigna un código numérico el cual debe estar en una paleta que se le entregara al comprador, este levantara la paleta cuando decida ofertar por el lote en puja. El operador deberá garantizar que se desponga del número de paletas suficientes para igual número de compradores.

Para lograr que se respeten los espacios exclusivos apartados para los clientes, invitados especiales y productores con lotes seleccionados para subastar, se diseñarán y entregaran escarapelas distintivas, las cuales facilitaran la identificación de este grupo de asistentes que requieren una atención especial.

A todos los asistentes al evento, tanto, clientes, asistentes especiales, productores oferentes y público en general se le dará una camiseta y una gorra alusiva al evento, como reconocimiento a su participación.

Elementos de apoyo logístico en la subasta presencial

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Placa de reconocimiento en acrilico para los caficultores participantes del evento con el mejor café	Unidad	15	-	$ 120.000	$ 1.800.000
Escarapelas a una cara, full color con cordón para identificación de participantes y organizadores del evento	Unidad	200	-	$ 1.800	$ 360.000
Camisetas estampadas con logos en pecho y espalda para organizadores y participantes del evento	Unidad	1000	-	$ 25.000	$ 25.000.000
Gorras para organizadores y participantes del evento	Unidad	1000	-	$ 14.000	$ 14.000.000

- Subactividad 1.1.2. Rueda de negocios

Como se presenta en la subactividad 2.1. “concurso de calidad” se espera la participación de 100 productores u organizaciones de productores que presentes café de calidad con características

que los permita catalogar como café especial, pero de estos 100 lotes solo 15 se presentarán a la subasta, por lo tanto, quedan 85 lotes de café de calidad sin ser presentados en la subasta.

El objetivo de desarrollar una rueda de negocios es poder ofertar los lotes que superaron un puntaje de tasa de 80 puntos pero que no fueron clasificados dentro de los 15 primeros, de esta manera se logra que un número mayor de cafeteros puedan acceder a precios por encima del valor de referencia y mejorar sus ingresos.

Las Ruedas de negocios son espacios creados para facilitar el encuentro entre oferentes y demandantes de productos o servicios, en este caso café, que cumplen condiciones de calidad, precio, volumen, experiencia, entre otras y ofrecen la posibilidad de un intercambio comercial en el corto, mediano y largo plazo.

Al día siguiente al evento principal (subasta presencial), se realizará la ruda de negocios, con la participación de los compradores internacionales de la subasta y otros compradores nacionales y locales interesados en café de calidad. Para la rueda de negocios se seleccionarán los 45 cafés con mejor puntaje después de los 15 seleccionados para la subasta, o sea, los cafés que estén entre el puesto 16 al 60. El primero paso será notificar a los productores que su café fue seleccionado para participar en la rueda de negocio, si alguno de los 45 productores elegidos decide no participar, será remplazado por el puesto siguiente hasta completar los 45 cupos. Los productores que acepten la participación en la rueda de negocios serán capacitados en la participación en este tipo de espacios, transfiriéndoles capacidad que les permita determinar el costeo del producto, proyección de volúmenes de oferta y técnicas de mercadeo, entre otros temas de interés, puesto que cada productor debe ofertar y negociar su café directamente con el cliente y el cierre de una venta y precio acordado dependerá de la habilidad de cada productor referente
para vender su producto.

- Plan de formación de productores participantes en rueda de negocios

Antes de la rueda de negocios	- Estudio de los diferentes compradores y vendedores, según sea su caso. Búsqueda de información en páginas web o por medio de otras fuentes (Cámaras de Comercio bases de datos, etc.). - definición de los productos que ofrece. - Preparación del material que entregará en la cita y elementos de apoyo. – Preparación de documentos de acreditación de la empresa para entrega de cotizaciones. - análisis del mercado, costos de producción y de los volúmenes reales que su empresa maneja. - Lista de precios de los productos, teniendo en cuenta el margen de negociación y los costos logísticos. - Obsequios de la empresa para el posible comprador. - Imagen corporativa.
Durante la rueda de negocios	- Listas de precios que incluyan márgenes de negociación, precios de transporte, fletes, seguros. - Entrega de muestras sin valor comercial. - Entregar obsequios de la empresa como hojas, lapiceros y botones. - Recolección de datos de los aspectos relevantes de la cita. - Optimización del tiempo, puntualidad y respeto de la agenda. - Tarjetas de presentación o material de contacto.

	- Temas que debe evitar (hablar de religión, política y otros temas que generen controversia). - Toma de decisión de ventas al detal en el mediano y largo plazo; evaluación de un negocio mejor.
Después de la rueda de negocios	- Evaluación del evento con los organizadores. - Envío de cartas de agradecimiento a los contactos que hizo. - Preparación del plan de citas postrueda – Cumplimiento de compromisos adquiridos (envío de muestras, cotizaciones, fichas técnicas, entre otros). - Seguimiento a los clientes y evaluación. - Medición de los resultados comparándolos con los objetivos.

Para desarrollar esta temática, se plantea dos (2) jornadas de capacitación de 6 horas cada una por cada zona, dividiendo los municipios participantes en dos (2) zonas, zona sur y zona centro, por lo tanto, en total se desarrollarán 4 jornadas de capacitación que podrán ser presencial y/o virtual. Si el productor decide participar de manera presencial, deberá llegar por sus medios al punto designado para el taller en su zona, si el productor decide participar de manera virtual, deberá garantizar conexión a internet, equipo de cómputo y un espacio amigable para la adecuada participación en la jornada de capacitación. El productor que no participe activamente en las jornadas de capacitación podrá ser retirado de la participación en la rueda de negocios.

Zona	Municipios	Jornada 1- temas	Jornada 2- temas
Zona 1	Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, Florencia, Mercaderes, Patía, Sucre.	Antes de la rueda de negocios	Antes de la rueda de negocios
Zona 2	El Tambo, La Sierra, La Vega, Patía, Rosas, Timbío y Toribio.	Durante la rueda de negocios. Después de la rueda de negocios	Durante la rueda de negocios. Después de la rueda de negocios

- Identificación de compradores participantes en la rueda de negocios

En la subactividad 1.1. “subasta presencial” se tendrán 20 compradores dispuestos para la subasta. De acuerdo con los antecedentes, no todos los compradores de la subasta, especialmente los internacionales, tienen el interés de participar en la rueda de negocios. Adicionalmente, al ofertar cafés con precios más bajos a los de subasta, puede haber otros compradores interesados, como medianos tostadores regionales o exportadores locales que desean completar café de calidad para hacer blends (mezcla de diferentes tipos de granos de café). Por ello, es necesario que el operador identifique diez (10) de estos posibles compradores, los contacte y los comprometa a participar en la rueda de negocios. Garantizando que, entre los compradores de la subasta y los nuevos compradores identificados, se cuente con al menos 25 compradores en la rueda de negocios. Para ello, el operador deberá contar con un equipo logístico que le permita lograr esta consecución de clientes.

Con los productores seleccionados y formados para la participación en la rueda de negocios, la consecución de los compradores, la siguiente tarea es la logística para la realizar la rueda de negocios. Para el desarrollo de este evento se aprovechará el montaje existente para la subasta,

realizando una disposición específica de mensas y sillas para la rueda de negocio, en la cual se ubicarán 25 mesas con 4 asientos (2 para compradores y 2 para productor oferente), a cada mesa se le asignara un numero de acuerdo con el comprador.

- Logística y coordinación de la rueda de negocios

El operador del proyecto deberá contar con personal para la logística y coordinación de la rueda de necios desde días previos al evento y el día del evento. Previo al día del evento, el operador deberá crear un catálogo de cafés disponibles para la venta con su ficha técnica e información del productor o de la organización vendedora, este catálogo de productos ofertados deberá enviarse a los compradores quienes deben seleccionar los productos de interés, teniendo en cuenta que, por razones de tiempo, no podrá seleccionar más de 10 citas. El equipo de logística y coordinación deberá organizar las agendas entre compradores y oferentes, evitando cruces o largos tiempos muertos. De acuerdo con programación, cada productor oferente se trasladará a la mesa asignada de acuerdo con la programación y tendrá un máximo de 15 min para ofertar su producto, establecer condiciones de venta y lograr un acuerdo, esta dinámica permitirá que un oferente pueda tener máximo 10 citas, como se presenta en el siguiente ejemplo:

Cita	Hora/cliente	Cliente 1	Cliente 2	Cliente 3	Cliente 4	Cliente 5	Cliente 6	Cliente 7	Cliente 8	Cliente n
1	9:00 - 9:15	Producto 1	Productor 2				Productor n			
2	9:15 - 9:30	Productor 3	Producto 1		Productor n					
3	9:30 - 9:45	Prodcutor 5	Productor n	Producto 1	Productor 2					
4	9:45 - 10:00	Productor n	Prodcutor 5	Productor 3	Producto 1					
5	10:00 - 10:15					Producto 1	Productor 2			
6	10:15 - 10:30				Prodcutor 5	Productor 3	Producto 1	Productor n	Productor 2	
	Receso									
7	11:00 - 11:15						Prodcutor 5	Productor 3	Producto 1	Productor 2
8	11:15 - 11:30									Producto 1
9	11:30 - 11:45								Prodcutor 5	Productor 3
10	11:45 - 12:00									Productor n

El equipo de logística y coordinación deberá hacer cumplir la agenda realizada y orientar a los productores para que lleguen a la mesa del cliente indicado en el horario indicado, también registrará las ventas o acuerdos comerciales que se logren en la rueda de negocios, como estadística y resultados del proyecto.

Costos para la realización de la subactividad 1.1.2. Rueda de negocios.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Costos de logistica para conseguir 10 clientes adicionales a los participantes en la subasta.	Global	1	1	$ 10.000.000	$ 10.000.000
Logistica y cordianacion de la ruede negocios	Global	1	1	$ 4.000.000	$ 4.000.000
Capacitación a los 45 productores oferentes, ne pre rueda de negocios	Taller	4	1	$ 1.500.000	$ 6.000.000
SUB TOTAL					**$ 20.000.000**

- Subactividad 1.1.3. Espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales

Para la realización de la subasta cafetera y la rueda de negocios es necesario tener un montaje que incluye tarima, sonido, pantallas, carpas, mesas, sillas, entre otros elementos que permitan el adecuado desarrollo de las actividades en espacios cómodos y cumpliendo con las normas de seguridad que garanticen la protección de los asistentes y el adecuado desplazamiento en caso de un evento fortuito.

Tomando como referencia la subasta cafetera que se desarrolló en el municipio de Argelia Cauca el año anterior (2024), en ese evento se tuvo una asistencia de aproximadamente 900 personas, que, sumado al equipo de logística, compradores, entidades, y productores esta cifra de asistentes se acercó a 1.000 personas.

El evento principal de este proyecto es la subasta cafetera, este evento, además de ser un espacio de intercambio comercial, se convierte en un espectáculo en el cual el dinamismo generadas por el conductor de la subasta, el aliento del público y las sensaciones del momento percibidas por los compradores hace que estos últimos se animen a incrementar el precio de compra generando un ambiente de emociones que logra altos precios de compra y participación de todos los asistentes. Por lo anterior, los espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales juegan un papel importante en el desarrollo de la subasta cafetera.

- Elementos del montaje de Espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales.

- Tarima: la tarima es un elemento fundamental para el desarrollo de la subasta, esta con dimensiones de 12 m de frente y 8 m de fondo debe disponer de un espacio libre trabajo de 3,6 m por 4,8 m. ubicada a 1,2 m de altura del suelo permitiendo fácil visibilidad para los asistentes, con gradería metálica a dos lados de la tarima facilitando el acenso y descenso a la tarima. Debe tener techo en lona que cubra la totalidad del escenario protegiendo del sol y la lluvia.



- Sistema de video: en la subasta se debe conocer el lote ofertado, el productor, el origen del café (municipio, finca, etc.), precio base, precio que se oferta por el comprador,

nombre de la empresa que oferta por la compra, entre otros datos que no es fácil mantener en la retentiva de los asistentes, por ello, estos datos deben ser proyectados permanentemente en pantallas, logrando que todos los asistentes conozcan con detalle como transcurre la subasta. Para ello se dispondrá de tres (3) pantallas tipo LED, dos en los laterales de 3 m por 4 m y una pantalla principal en el centro de 6m por 4 m, estas pantallas deben ir con los soportes adecuados para resistir trabajo a la intemperie.



Sistema de video	Pantalla LED central de 24 m2 (6 M x 4M) PITCH 3.9mm OUTDOOR. 2 pantallas laterales de 3M X 4M PITCH 3.9mm. OUTDOOR

- Sonido y luces de tarima: es fundamental que el evento cuente con un adecuado sonido que permita amplificar todo lo que está aconteciendo en tarima, para ello, se debe disponer de un equipo completo de parlantes de alta potencia, puesto que el evento se desarrolla en una plaza al aire libre. Este sonido debe estar complementado por micrófonos, ecualizadores y todos los equipos complementarios para la administración del sonido y el sistema eléctrico que lo alimenta, de acuerdo con las siguientes referencias:

Sonido	18 cajas línea ARRAY AUDIOCENTER KLA 210 DSP de 2000W originales para P.A (main fill), 4 cajas línea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para arenas (front fill), 6 cajas línea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para laterales, 20 BAJOS AUDIOCENTER KLA 218 DSP DE 3000W (10 x DOBLES). 10 cajas línea ARRAY FBT MITUS 206LA con bajo 212LA para relevo, 10 monitor TURBOSOUND IQ12, 2 bajos URBOSOUND IQ18 para SIDEFILL, 2 consolas digitales MIDAS M32 O BERHINGER WING 48 para MONITORES Y P.A. con DL32, * micrófonos QLXD, 1 KIT de percusión BEYERDYNAMIC TG PRO XL, 1 KIT de percusión AUDIX, 1 amplificador de bajo AMPEG STV7 PRO con caja de 4 X 10 Y 1 X 15, * micrófono BEYERDYNAMIC TG V70 D para voces, * rack de piñas STAND de micrófono * rack de micrófono de instrumentos * Cables de conexión * distro de energía para sistema 3 fases y un neutro más tierra.

- Luces de tarima: las luces son complementarias y su finalidad es generar un ambiente más emotivo en el desarrollo de la subasta. Este elemento visual será de gran utilidad en el momento de enfocar a el comprador que finalmente gana la puja, al momento de la premiación y después de las 4 de la tarde que la luz ambiente empieza a disminuir, logrando que lo que acontece en la tarima siempre este visible a los espectadores. Las luces requeridas son:

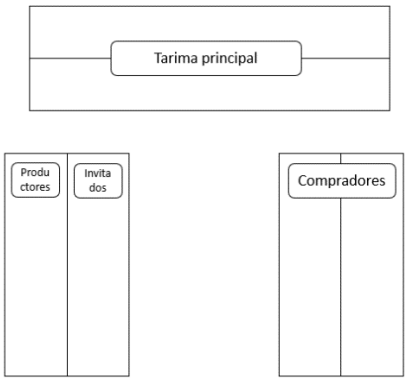
Luces tarima	16 cabezas móviles tipo POINTE, 24 cabezas móviles tipo WASH TIPO 101, 12 BEE EYE K10, 5 BLINDERS 4 X 100W COB LED, 2 Plantas de humo HAZE Y 3000W, 1 seguidor de alta potencia 17R, 1 consola AVOLITES TIGER TOUCH II, 20 PAR 64 LED RGBW 3W alta potencia, 12 robóticas BEAM 10R SHARPY, 8 PAR COB LED LC 001H CALIDO Y FRIO FRONTALES

- Carpas plásticas eventos, mesas y asientos.

Adicional al montaje principal de la tarima, es necesario contar con carpas para la protección al sol y la lluvia, para los jurados, participantes y público en general, por lo cual, se contratará el alquiler de dos (2) carpas en lona soportadas en estructura metálica, cubierta en dos caras cuyas dimensiones sean de 12 m de largo por 8 m de ancho y 2 m de alto. El alquiler de las carpas deberá incluir el montaje y desmontaje de estas, garantizando todas las medidas de seguridad. Los primeros 4 metros de cada una de las carpas estará destinada a los compradores, invitados especiales y productores con lotes presentados en la subasta. para los compradores e invitados especiales, se dispondrá de sillas y mesas en los cuales puedan tener soporte para equipo de cómputo, libreta de notas, y otros elementos.

Se deberán alquilar 1000 sillas plásticas si apoyabrazos, de las cuales 100 estarán destinadas a compradores, invitados especiales y productores con lotes en subasta. Las otras 900 sillas plásticas estarán dispuestas para la ubicación del público asistente.

Disposición de carpas y asientos en el espacio del evento.

	
Distribución de espacios	Tipo de carpa y alistamiento

- Presentación de grupos artísticos locales

Finalmente, para amenizar la subasta que es el evento central del proyecto, se contaran con grupos musicales y artísticos de la región, quienes actuaran en el intermedio de los diferentes momentos de la subasta, bajo la siguiente programación:

Hora	Actividad
1:00 pm – 1:30 pm	Presentación grupo artístico 1
1:30 pm – 2:00 pm	Apertura del evento
2:00 pm – 2:45 pm	Subasta primeros 5 lotes
2:45 pm – 3:15 pm	Presentación grupo artístico 2
3:15 pm – 4:00 pm	Subasta lotes del 6 al 10
4:00 pm – 4:30 pm	Presentación grupo artístico 1
4:30 pm – 5:15 pm	Subasta lotes del 11 al 15
5:15 pm – 5:30 pm	Cierre de subasta
5:30 pm – 6:30 pm	Presentación Grupo musical

- Recursos necesarios: Se identifican los recursos o insumos requeridos para llevar a cabo la actividad en la siguiente tabla:

Tabla 21. Recursos necesarios para la ejecución de la Subactividad 1.1.3.

ITEM	Descripcion	VALOR UNITARIO	Cantidad	VALOR TOTAL
Aquiler tarima	Tarima de 1.2m de alto, 12m de frente por 8m fondo, área de trabajo de 3,6 M X 4,8 M. Doble grada			
Alquiler carpa plástica - Tarima	Carpa con pilares metálicos. Dimensiones: 12m de ancho x24 metros de largo			
Circuito cerrado de TV	Camaras NDI PTZ 4K., 2 camaras punto fijo SONY PW X70 4K. 1 PC MSI TITAN PRO. CON GTX 1080 DE 8GB. Y 32 DE RAM			
Sistema de video	Pantalla LED central de 24 m2 (6 M x 4M) PITCH 3.9mm OUTDOOR. 2 pantallas laterales de 3M X 4M PITCH 3.9mm. OUTDOOR			
Luces tarima	16 Cabezas moviles tipo POINTE, 24 cabezas moviles tipo WASH TIPO 101, 12 BEE EYE K10, 5 BLINDERS 4 X 100W COB LED, 2 Plantas de humo HAZE Y 3000W, 1 seguidor de alta potencia 17R, 1 consola AVOLITES TIGER TOUCH II, 20 PAR 64 LED RGBW 3W alta potencia, 12 roboticas BEAM 10R SHARPY, 8 PAR COB LED LC 001H CALIDO Y FRIO FRONTALES			
Sonido	18 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 210 DSP de 2000W originales para P.A (main fill), 4 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para arenas (front fill), 6 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para laterales, 20 BAJOS AUDIOCENTER KLA 218 DSP DE 3000W (10 x DOBLES). 10 cajas linea ARRAY FBT MITUS 206LA con bajo 212LA para relevo, 10 monitor TURBOSOUND IQ12, 2 bajos URBOSOUND IQ18 para SIDEFILL, 2 sonsolas digitales MIDAS M32 O BERHINGER WING 48 para MONITORES Y P.A. con DL32, * microfonos QLXD, 1 KIT de percusión BEYERDYNAMIC TG PRO XL, 1 KIT de percusión AUDIX, 1 amplificador de bajo AMPEG STV7 PRO con caja de 4 X 10 Y 1 X 15, * microfono BEYERDYNAMIC TG V70 D para voces, * rack de piñas STAND de microfono * rack de microfono de istrumentos * Cables de conexión * distro de energia para sistema 3 fases y un neutro mas tierra.	$ 75.000.000	1,00	**75.000.000**
Carpa eventos de 12x8x2 m	Carpa estructura metalica, cubierta en lona, cuberta 2 caras de 12 m de largo por 8 m de ancho y 2 m de alto	$ 8.125.000	2,00	**16.250.000**
Alquiler de sillas plásticas	1000 Sillas plasticas con espaldar, sin apoyabrazos, apilables tipo rimax	$ 3.750	1.000,00	**3.750.000**
Mesas tipo tablón	Mesas tipo tablon. Dimensiones: 1.80x0.6m con faldón y sobremantel (Mesa principal e invitados internacionales)	$ 62.500	30,00	**1.875.000**
Presentacion artistica de grupos locales.	1 artita musica, y 2 grupos artisticos para intermedios del evento	$ 40.000.000	1,00	**40.000.000**
	TOTAL			**$ 136.875.000**

- **Subactividad 1.1.4. Alquiler de stand, transporte y montaje para exposición agroindustria cafetera.**

Tanto la subasta como la rueda de negocios se centra en la venta de café pergamino seco, el cual es la materia prima que adquieren los grandes importadores internacionales o los

exportadores nacionales, pero en los diferentes municipios cafeteros del departamento del Cauca, las organizaciones productoras, productores independientes o jóvenes emprendedores hijos e hijas de cafeteros, han desarrollado procesos transformación de cafés especiales convirtiendo el grano pergamino seco en café tostado y molido de alta calidad para el consumo local.

Por lo anterior, en marco del evento y siguiendo con el propósito del proyecto de incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca, se tendrá un espacio exposición que dispondrá de 30 stand para igual número emprendimientos de café con alto valor agregado (Café tostado, molido, etc.). La distribución de estos está tendrá dos parámetros principales, el primero será permitir la participación del mayor número de municipios, asignando al menos 1 stand por municipio participante del proyecto. En el segundo parámetro será tendrá en cuenta la participación de emprendimiento de mujeres, jóvenes (menores de 25 años) y productos novedosos a partir del café, asignando los cupos de la siguiente manera:

Cupo por municipio		Cupo por grupo especial	
Municipio	No Stand	Categoría	No Stand
Almaguer	1	Emprendimiento mujer	3
Argelia	1	Emprendimiento Joven	3
Balboa	1	Emprendimiento Población vulnerable	3
Bolívar	1		
El Tambo	1	Emprendimiento innovador	3
Florencia	1		
La Sierra	1	Emprendimiento innovador	3
La Vega	1		
Mercaderes	1	Emprendimiento con potencial exportador	2
Patía	1		
Rosas	1		
Sucre	1		
Timbío	1		
SUBTOTAL 1	13	SUBTOTAL 2	17
TOTAL		30	

Para el desarrollo de este espacio de exposición, el operador deberá contar con un coordinador de la subactividad para la identificación, evaluación y selección de los emprendimientos que se seleccionarán como expositores, además de coordinar toda la logística para el traslado de los expositores a Bolívar, desde y hacia su lugar de origen, además de coordinar la ubicación de stand, marcación y asignación. Se requiere el alquile de 30 stand tipo feria-exposición con 2 sillas y una mesa para la ubicación de los productos.

Para garantizar la participación de los expositores se apoyará los gastos de desplazamiento a Bolívar, desde y hacia su lugar de origen, además del alojamiento y la alimentación por el día del evento.

- Recursos necesarios: Se identifican los recursos o insumos requeridos para llevar a cabo la actividad en la siguiente tabla:

Tabla 22. Recursos necesarios para la ejecución de la Subactividad 1.1.4.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	DÍAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cooridinación muestra agroindustrial	Unidad	1	45	$ 180.000	$ 8.100.000
Alquiler de stand	Unidad	30	1	$ 337.500	$ 10.125.000
Mesas tipo tablón Dimensiones: 1.80x0.6m con faldón y sobremantel	Unidad	30	1	$ 62.500	$ 1.875.000
Marcación de estand	Unidad	30	1	$ 80.000	$ 2.400.000
SUB TOTAL A					**$ 22.500.000**
ITEM	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**DÍAS**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
Logistica expositores					
Auxilio de transporte municipios del Cauca - Bolivar	Unidad	100	2	$ 90.000	$ 18.000.000
Alojamiento compradores (en Bolivar)	Unidad	100	1	$ 120.000	$ 12.000.000
Alimentación tipo almuerzo Bolivar (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	100	1	$ 30.000	$ 3.000.000
Alimentación tipo cena Bolivar (Una proteina,una porción de carbohidrato: arroz, plátano o papa; ensalda y jugo de fruta)	Unidad	100	1	$ 25.000	$ 2.500.000
Alimentación tipo refrigerio (Snack tipo sandwich/pasteles rellenos o similares; bebida fria o caliente; postre o fruta)	Unidad	100	2	$ 20.000	$ 4.000.000
Botellas con agua x 600ml paca x 24 unidades	Paca	4	1	$ 35.000	$ 140.000
Operación logistica día de exposicion	Global	1	1	$ 5.000.000	$ 5.000.000
Escarapelas a una cara, full color con cordón para identificación de participantes y organizadores del evento	Unidad	200	-	$ 1.800	$ 360.000
SUB TOTAL B					**$ 45.000.000**
TOTAL					**$ 67.500.000**

12.1.2 ACTIVIDAD 1.2. Fortalecimiento de capacidades de evaluación y clasificación de calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca.

Este evento que promueve la comercialización de café especial debe permitir la generación de espacios para que las organizaciones productoras de café, los emprendimientos de transformación de café y el público en general presente y conozca más sobre el mundo del café en lo relacionado con la producción, el beneficio, la transformación de materias primas y la preparación del café. Para ello se plantea realizar en los municipios participantes del proyecto como el día del evento denominado subasta presencial, actividades que permita al sector cafetero conocer tendencia, proceso y técnicas que permitan dar mayor valor agregado y aumentar el consumo local de café repercutiendo en el incremento de ventas a nivel regional, para ello se realizaran dos subactividades que logran este propósito, la primera es un concurso de calidad, partiendo desde las bases productivas y el segundo, es la realización de un concurso de catación y aeropress. El desarrollo metodológico de estas subactividades se describe a continuación.

- Subactividad 1.2.1. Concursos de calidad municipales

Como se explicó de manera técnica y resumida en la subactividad 1.1.1 subasta presencial, la primera ronda para la selección de los cafés que participaran en la subasta se realizará en cada municipio participante, posteriormente se realiza una segunda ronda nacional y la ronda final internacional para los cafés de mejor puntaje. Es claro que los cafés que lleguen a la subasta podrán obtener altos valores de venta, sin embargo, en todo el proceso se encontraran cafés que cumplen con buenas características, pero por poco margen no logran clasificar a la subasta, también se podrán encontrar procesos de productores que aún no alcanzan un volumen significativo para concursas, pero tienen un café de calidad.

Con el objetivo de estimula en la población cafetera de base que inicien o continúen con las técnicas y procesos que les permita obtener cafés de calidad y aumentar para el próximo año el número de participantes en ventos de subasta, se buscar generar un espacio de promoción de la actividad cafetera y de la cultura de calidad en los diferentes municipios del proyecto, en este sentido, esta subactividad denominada "concurso de calidad" está dirigida a generar un primer momento de encuentro de los productores a un nivel municipal, para ello, se programarán eventos municipales alrededor de la primera ronda de evaluación de los cafés presentados al concurso principal, al final de los eventos se informará los productores clasificados a la segunda ronda de selección o ronda nacional. En estos eventos de calidad local se convocará a los productores de cada municipio y a la población en general a un evento donde se permitirá la presentación de cafés locales, métodos de preparación e intercambio de saberes alrededor de la caficultura cafetera. La logística y actividades previstas para los concursos municipales de calidad son los siguientes:

- Coordinación de eventos municipales

Para el desarrollo de los eventos municipales, es necesario contar con personal de apoyo que articule el trabajo entre el operador del proyecto, la alcaldía municipal, las entidades aliadas en cada municipio y los productores. Para ello, se dispondrá de una persona que destinara 20 días calendario por municipio para realizar todas las actividades que se requieran previo al evento y durante el evento municipal, entre las actividades a realizar deben estas las siguientes:

- Definir la fecha del evento en cada municipio en coordinación con la alcaldía municipal, aliado estratégico encargado de recepción de muestras para subasta y logística general del proyecto.
- Coordinar con la alcaldía municipal la logística para el evento, apoyo en convocatoria y espacios para el desarrollo del mismo.
- Apoyar la coordinación para el montaje de tarimas, sonido y demás elementos que se requieran para el desarrollo del evento municipal.
- Coordinar la inscripción de participantes, agenda de eventos, desarrollo de concursos y proceso de premiación.

El operador podrá disponer del número necesario de personas para la realización de eventos simultáneos, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el proyecto en lo técnico y presupuestal.

- Sonido para eventos municipales

Se dará un apoyo para el alquiler de sonido necesario para el desarrollo de los eventos municipales. El apoyo esta previsto para un sonido básico pero suficiente para un evento al aire libre, bajo las siguientes características.

Sonido profesional	6 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 210 DSP de 2000W originales para P.A (main fill), 2 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para laterales, 20 BAJOS AUDIOCENTER KLA 218 DSP DE 3000W (10 x DOBLES). 4 cajas linea ARRAY FBT MITUS 206LA con bajo 212LA para relevo, 1 consola digital MIDAS M32 O BERHINGER WING , * microfonos QLXD, 1 KIT de percusión BEYERDYNAMIC TG PRO XL

La administración municipal podrá aportar recursos para sonido de mayor potencia si así lo requiere, en tal caso, el aporte destinado para sonido considerado en el proyecto será dado como contrapartida, siempre y cuando las especificaciones técnicas del sonido a contratar sean superiores al presentado en este proyecto.

- Almuerzo para participantes del evento

En desarrollo de esta actividad, se tienen previstos 2 eventos, la preparación de café tradicional y el concurso de arriero. Como apoyo a los participantes a las dos actividades se contempla la entrega de una comida tipo almuerzo. La administración municipal podrá aportar recursos para aumentar el número de almuerzos, en tal caso, el aporte destinado para almuerzos considerado en el proyecto será dado como contrapartida, siempre y cuando las especificaciones técnicas del almuerzo a contratar se mantengan y el número de almuerzos sea superiores al presentado en este proyecto para cada municipio.

Puesto que los municipios del proyecto no son homogéneos en el número de productores de café, presentándose mayor concentración en unos municipios y menor concentración en otros. Es posible que el número establecido de almuerzos por cada municipio pueda variar en un 30 % en mayor o menor cantidad, sin que al final se sobrepase la cifra de 1.500 almuerzos en total para el proyecto.

- Preparación de café tradicional

Este evento tiene como finalidad, promover el consumo de café de alta calidad producido por ellos mismos o por personas de la comunidad local, pues se ha evidenciado que, en muchas comunidades cafeteras, se vende todo el café de calidad y se compra café comercial de baja calidad como lo afirma el siguiente reportaje: Colombia, país sinónimo de café, produce 14 millones de sacos de 60 kg al año aproximadamente. De eso, 13 millones (un 93%) de sacos son para exportar, de acuerdo con cifras de la Federación de Cafeteros. Según la organización, la demanda local es de 1,8 millones de sacos, y para satisfacerla el país importa de Ecuador y Perú unos 800.000 sacos de café de baja calidad (o pasilla) para el consumo interno (BBC News Mundo, 2025).

Para promover el consumo local de café de alta calidad producido en la zona, se realizará en cada municipio un concurso de preparación de café bajo métodos tradicionales, para ello, se apoyará

a 10 participantes con los insumos para la preparación y entrega de degustación de café de mera tradicional.

El área de logística y en especial el personal asignado para apoyar la coordinación del evento en cada municipio y con el apoyo de la alcaldía municipal, harán difusión del concurso indicando el cronograma de inscripción, los apoyos que se brindarán y los premios. Se dispondrá de un formulario (ver anexo) de inscripción en físico y en digital. De las personas que solo se dará un (1) cupo por vereda, si existe más de un (1) inscrito por vereda, se dará el cupo a la persona que haya enviado primero el formulario de inscripción en físico o virtual. Si después de este primer criterio de selección se cuenta con más de 10 participantes, se seleccionarán a las 10 personas que primero hayan enviado el formulario de inscripción. Por lo anterior, será requisito indispensable que los formularios físicos tengan un recibido con la fecha y hora de entrega, firmado por el postulante para garantizar que está de acuerdo con los datos de recibido. Para el caso de los formularios virtuales, el sistema (WhatsApp) permitirá verificar fecha y hora de recibido.

El día del evento, cada participante tendrá un número asignado. Al finaliza el momento de preparación y degustación por parte de la comunidad asistente, esta votará por la mejor preparación de café tradicional. Para esta votación, se tendrá una urna donde los asistentes depositaran una papeleta marcada con el número del concursante que considera hizo la mejor preparación. Se conformará un jurado conformado por un delegado de la alcaldía, un delegado de la gobernación del Cauca y un delegado del proyecto, quienes contarán los votos y de acuerdo con el mayor número de votos, se seleccionará el primer puesto (quien más botos tenga) y el segundo puesto (quien tenga la segunda cantidad mayor de votos). El primer y segundo puesto serán premiados de la siguiente manera:

ITEM	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	Eventos	VALOR TOTAL
Premiación "preparación café tradicional" 1° y 2° puesto	Primer Puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.500.000	15	$ 22.500.000
	Segundo puesto: Bomba fumigadora	Unidad	1	$ 500.000	15	$ 7.500.000

- Concursos de arriero

La caficultura en Colombia ha generado una cultura en las zonas de producción, que es denominada la cultura cafetera, esto implica un estilo de vida que se integra de diferentes labores relacionadas con el cultivo, beneficio, procesamiento y comercialización del café. Una de las actividades más comunes es el cague de café en caballos para llevar el producto desde la finca hasta los puntos de comercialización o para realizar movimientos internos dentro de la finca, esta labor se denomina arriería y quien la realiza se denomina arriero.

Como reconocimiento a la labor de los arrieros cafeteros, el día de los eventos municipales, junto a la actividad preparación de café tradicional se realizará el concurso de arriero, este evento tendrá inscripción libre el día de cada evento municipal. Los días previos a cada evento municipal se hará publicidad de los términos y condiciones para participar en el concurso de arriero y como aliciente a la participación, se anunciarán los premios. El día del evento, se tendrá un punto de inscripción visible y publicitado, donde los interesados se inscribirán y recibirán un número de identificación y las reglas del concurso.

El concurso tendrá como objetivo evaluar la agilidad, técnica y efectividad del cargue, amarre y traslado de 1 carga de café (125 kg) en el lomo de un caballo. Para la selección de los dos primeros lugares se contará con un jurado conformado por tres personas; un delegado de la administración

municipal, delegado de la gobernación del Cauca y un representante del gremio cafetero, quienes deliberaran y entregaran al primer y segundo lugar un premio a manera de reconocimiento. Los premios que recibirán los seleccionados serán los siguientes:

ITEM	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	Eventos	VALOR TOTAL
Premiación "concurso de arrieros" 1° y 2° puesto	Primer Puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.500.000	15	$ 22.500.000
	Segundo puesto: Bomba fumigadora	Unidad	1	$ 500.000	15	$ 7.500.000

El presupuesto general para la realización de la coordinación de eventos municipales, logística, concursos de preparación de café tradicional y concursos de arrieros es el siguiente:

Tabla 23. Recursos necesarios para la ejecución de la Subactividad 1.2.1.

ITEM	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	Eventos	VALOR TOTAL
Cordinación de eventos municipales	Logistica	Unidad	1	$ 3.200.000	15	$ 48.000.000
Sonido profesional	6 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 210 DSP de 2000W originales para P.A (main fill), 2 cajas linea ARRAY AUDIOCENTER KLA 28 DSP de 2000W originales para laterales, 20 BAJOS AUDIOCENTER KLA 218 DSP DE 3000W (10 x DOBLES). 4 cajas linea ARRAY FBT MITUS 206LA con bajo 212LA para relevo, 1 consola digital MIDAS M32 O BERHINGER WING , * microfonos QLXD, 1 KIT de percusión BEYERDYNAMIC TG PRO XL	Unidad	1	$ 2.000.000	15	$ 30.000.000
Almuerzo participantes	Alimentación tipo almuerzo (Una sopa o consomé, bandeja con arroz, principio, una porción de proteína, ensalada y bebida)	Unidad	100	$ 30.000	15	$ 45.000.000
Apoyo a participantes evento "preparación café tradicional"	40 libras de café tostado y molido	Libras	30	$ 28.000	15	$ 12.600.000
	Vasos desechables 100 ml por paca de 50	Pacas	20	$ 8.000	15	$ 2.400.000
	Azucar en sachet, bolsa por 200 und	Pacas	5	$ 7.000	15	$ 525.000
Premiación "preparación café tradicional" 1° y 2° puesto	Primer Puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.500.000	15	$ 22.500.000
	Segundo puesto: Bomba fumigadora	Unidad	1	$ 500.000	15	$ 7.500.000
Premiación "concurso de arrieros" 1° y 2° puesto	Primer Puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.500.000	15	$ 22.500.000
	Segundo puesto: Bomba fumigadora	Unidad	1	$ 500.000	15	$ 7.500.000
SUBTOTAL 1 - EVENTOS MUNICIPALES						**$ 198.525.000**

Como resultado de los eventos municipales de calidad se espera que, tanto el día del evento como en días posteriores, un número importante de productores cafeteros se acerquen a los puntos de acopio autorizados para la inscripción de muestras de café a participar en la subasta, por lo tanto, durante el desarrollo de cada evento municipal permanentemente se debe orientar a los asistentes de sobre los beneficios de participar en la subasta, las condiciones de participación y la ubicación del punto autorizado de recepción en cada municipio. El objetivo es tener un número importante de muestras para evaluar en cada ronda municipal y seleccionar las mejores para la segunda ronda denominada “ronda nacional”.

- Términos y condiciones para la participación y entrega de muestras para la subasta

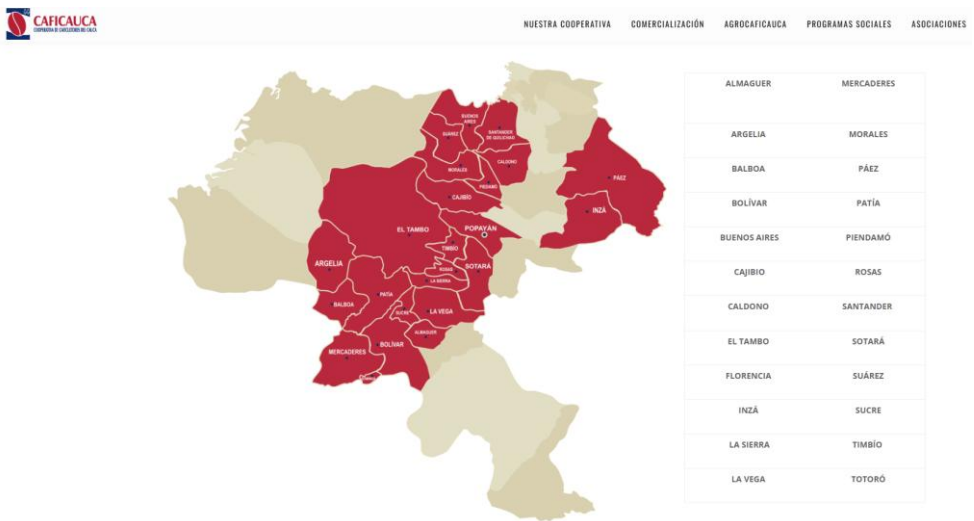
Los productores de los municipios participantes que decidan presentar su café lo realizaran bajo los siguientes términos:

- Inscripción de productores: Los caficultores interesados diligenciarán el formulario de inscripción (Anexo) en el punto de entrega autorizado por el aliado comercial en cada uno de los municipios, quienes apoyarán activamente la convocatoria y difusión del evento. El número aproximado de participantes que se espera entre los municipios participantes es de 100 productores.

- Recepción de lotes de café: se hará la recepción de 40 a 300 kilogramos de café pergamino seco por productor en cada uno de los puntos de acopio dispuestos en los municipios que participan del evento.

- Evaluación preliminar de los lotes de café: las características mínimas de calidad serán validadas a través del aliado comercial en cada uno de los municipios previo al envío de las muestras a los puntos de acopio dispuestos por el operador en la ciudad de Popayán. Para llevar a cabo esta acción, se realizará una capacitación de calibración a los catadores de café seleccionados por las Secretarías de Agricultura o los aliados comerciales en cada uno de los municipios, quienes seleccionarán una o dos personas con experiencia en catación. Una vez validados los lotes con análisis físico y sensorial se procederá al pago con el precio base establecido para el día de entrega del lote por parte del productor y obtener la autorización de traslado desde el punto del aliado municipal a Popayán. Este componente será desarrollado de acuerdo con lo establecido en la actividad 1.2.1 concurso de calidad por municipio, y como resultado de la actividad 1.2.1, se tendrán la selección de café especial que pasara a la tercera ronda o evaluación internacional.

  Puntos de acopio en cada municipio: el punto de acopio será en las bodegas de Caficauca de cada municipio, con excepción de Toribio, donde Caficauca no tiene punto de acopio, en este caso, el acopio se realizará en la alcaldía municipal.



- Envío de las muestras para evaluación por parte de jurados invitados: se realizará desde los municipios participantes hasta la ciudad de Popayán en los puntos autorizados por la ASOCIACIÓN COLOMBIANA PARA LA EXCELENCIA DEL CAFÉ (ASECC). Los puntos de acopio municipales deben enviar las muestras de café pergamino seco y con cada muestra debe estar adjunto el respectivo formulario de inscripción debidamente diligenciado.

La inscripción es gratuita y los interesados en participar podrán encontrarán los formatos físicos para su diligenciamiento en las instalaciones de los aliados municipales, o en sitios en línea debidamente informados por el operador, la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural del departamento, las alcaldías y los aliados comerciales municipales, el participante junto con el formulario (anexo) deben anexar:

- Copia de la cédula de ciudadanía en caso de ser persona natural.
- Copia del certificado de existencia y representación legal con una vigencia no superior a un (1) mes y copia de la cédula de ciudadanía del Representante Legal, en caso de ser persona jurídica.

Nota: los lotes que no sean entregados en las fechas estipuladas en el cronograma anexo no podrán participar del concurso.

Categorías de participación: se permite la participación de máximo un lote de café por cada productor interesado en participar en máximo dos (2) categorías:

Categoría a) Microlotes de cafés varietales lavados
Categoría b) Microlotes de cafés tradicionales lavados
Categoría c) Microlotes de cafés semilavados o honey
Categoría d) Microlotes de cafés naturales

Nota: No se podrán presentar mezclas entre cafés tradicionales y cafés varietales para esta categoría.

Tabla 17. Parámetros de calidad para la recepción de muestras de café.

CATEGORIA	LOTE	DEFECTOS	BROCA	FACTOR DE RENDIMIENTO	HUMEDAD	PRECIO
a. Cafés varietales de proceso lavado Variedades: Arara, Arusha, Bourbon rayado, Bourbon rojo, amarillo, rosado y naranja, Bourbon sidra, Caturra chiroso, Gesha, Java, Maragogipe, Mokka, Ombligón, Pacamara, Papayo, SL 28, 32 y 34, Sudan Rumé, Wush wush	De 40 a 300 kg de café pergamino seco	Máximo 1,5%	Máximo 1,5%	Máximo 92,8	10 a 11,5%	Precio con base del día del aliado comercial en Popayán FR 92,8 y la bonificación del Programa varietal.

CATEGORIA	LOTE	DEFECTOS	BROCA	FACTOR DE RENDIMIENTO	HUMEDAD	PRECIO
b. Cafés tradicionales de proceso lavado. Variedades: Castillo, Catimore, Caturra, Cenicafé 1, Colombia, Tabi, Típica	De 40 a 300 kg de café pergamino seco	Máximo 1,5%	Máximo 1,5%	Máximo 92,8	10 a 11,5%	Precio con base del día del aliado comercial en Popayán FR 92,8 y la bonificación del Programa Regional AA.
c. Cafés de proceso semilavado (honey)	De 60 a 300 kg de café pergaminoseco	Máximo 1,5%	Máximo 1,5%	Máximo 110	10 a 11,5%	Precio con base en la fórmula a establecer por el aliado comercial.
d. Cafés de proceso natural El café debe estar libre de la presenciongos	De 60 a 300 kg de cereza seca	Máximo 1,5%	Máximo 1,5%	Máximo 140	10 a 11,5%	Precio con base en la fórmula vigente del aliado comercial.

Fuente: ASECC, 2025

- Evaluación de la calidad del café – Rondas Clasificatorias:

Primera Ronda- Municipal: La ronda clasificatoria, tendrá lugar en cada municipio, donde se analizará cada lote y la evaluación será efectuada por el personal seleccionado por el aliado comercial (Banexport).

Esta ronda clasificatoria consiste en validar las condiciones mínimas de calidad tanto físicas como sensoriales, en cumplimiento puntaje mínimo 85 puntos en taza, factor de rendimiento hasta 92,8, humedad entre 10% a 11,5%, máximo 1,5% defectos del primer grupo y máximo 1,5 % de broca.

Cabe aclarar que, con el anuncio y/o venta, pago e inscripción del café al concurso, ASECC tienen la facultad de disponer del café que por calidad no avancen a la segunda ronda. Lo anterior indica que los lotes no podrán ser retirados del proceso por parte de los caficultores.

- Ronda nacional en el concurso de calidad de café

La segunda etapa del concurso de calidad estará ligada a la ronda nacional de selección de cafés (de acuerdo con lo descrito en la subactividad 1.1.1. subasta presencial). En cada municipio se escogerán los cafés que cumplen con los parámetros mínimos de participación, tenido como parámetro, alcanzar un mínimo de 80 puntos de taza en la evaluación de la ronda municipal y contar con al menos 40 kg del café ofertado.

La ronda nacional consiste en una segunda evaluación realizada por cinco (5) catadores certificados Q grader, contratados por el operador del proyecto, estos catadores deben presentar certificación activa al momento de la contratación. Cada uno evaluara 20 muestras, estos catadores no tendrán información de la procedencia de cada muestra, lo cual en el lenguaje de calidad de café se conoce como una muestra a siegas, esto hace que se eviten sesgos por parte del catador y su calificación sea más objetiva. Estos lotes serán evaluados a ciegas por un equipo

de catadores nacionales durante una semana. Este equipo de catadores seleccionará los lotes que obtengan un puntaje igual o superior a 85.0 puntos, los cuales pasarán a la siguiente Ronda del Concurso. Una vez recibidos los lotes, los coordinadores municipales, que hacen parte del equipo de logística de la actividad, los codificarán y tomarán una muestra representativa para garantizar la transparencia del Concurso pasaran a la tercera ronda o ronda internacional la cual será realizada por el equipo de calidad de los compradores invitados a la subasta presencial.

El equipo de coordinadores municipales, junto con los expertos en ruedas de negocios de ACCEC, realizarán la codificación alfanumérica de los lotes asignando unas 2 letras por municipio y 2 números indicando el productor, las letras serán aleatorias para no dar idea del municipio a que se refiere, se sugiere la siguiente codificación:

Municipio	Código	Municipio	Código
Almaguer	CA 01- 20	Mercaderes	CI 01- 20
Argelia	CB 01- 20	Morales	CJ 01- 20
Balboa	CC 01- 20	Patía	CK 01- 20
Bolívar	CD 01- 20	Rosas	CL 01- 20
El Tambo	CE 01- 20	Sucre	CM 01- 20
Florencia	CF 01- 20	Timbío	CN 01- 20
La Sierra	CG 01- 20	Toribio	CP 01- 20
La Vega	CH 01- 20		

Como se ha mencionado, a la subasta presencial solo llegaran entre 15 y 20 lotes de café que pasen la tercera ronda de calidad (ronda internacional), por lo tanto, muchos lotes de café de buena calidad pero que no lograron pasar las ultimas evaluaciones, no podrán ser subastados. Con el objetivo de incentivar a estos productores, el jurado conformado por los catadores a cargo de la ronda nacional realizará una calificación adicional para los cafés evaluados, partiendo de criterios técnicos, pero, incorporando otras variables sociales como café producido por organizaciones, grupos o productora mujer, café producido por organizaciones, grupos o productor joven (menor de 25 años) o producido por población vulnerable. Se definirán 4 categorías así:

Categoría	Detalle	Reconocimientos
Café de alta calidad	Serán el primer y segundo mejor café de los no presentados en subasta.	Primer puesto
		Segundo puesto
Café de calidad producido por mujeres	Serán el primer y segundo mejor café de los no presentados a la subasta y que no estén dentro de la categoría de “cafés de calidad”.	Primer puesto
		Segundo puesto
Café de calidad producido por jóvenes (menor de 25 años)	Serán el primer y segundo mejor café de los no presentados a la subasta y que no estén dentro de la categoría de “cafés de calidad”, ni en la categoría mujer.	Primer puesto
		Segundo puesto
Café de calidad producido por población vulnerable	Serán el primer y segundo mejor café de los no presentados a la subasta y que no estén en ninguna de las anteriores 3 categorías.	Primer puesto
		Segundo puesto

Estas categorías y reconocimientos por entregar serán socializados desde la primera convocatoria del evento de subasta (actividad 1.1.1.) con el objetivo de incentivar a la población cafetera en general a participar en los diferentes espacios del proyecto como subasta, rueda de negocios y

concurso de calidad. La entrega de reconocimientos a los ganadores del concurso de calidad en la ronda nacional se realizará el día del evento principal en el municipio de Bolívar Cauca.

- Criterios para la selección de jurados: actividad a realizar por parte de la Asociación Colombiana para la Excelencia del Café (ASECC) quienes realizarán la invitación a los expertos para realizar la evaluación física y sensorial de los lotes de café presentados por los productores, rondas clasificatorias que se realizarán durante un periodo de ocho días y de las cuales se presentarán las listas de resultados con las puntuaciones obtenidas para cada uno de los productores que participa del proyecto.

  Para la selección e invitación de dichos expertos se tendrá en cuenta que los jueces deben contar con experiencia en juzgamiento, haber participado en eventos internacionales, tener conocimiento del protocolo y manejo de formatos de catación del sistema de puntuación SCA (Specialty Coffee Association). De igual manera, para la invitación de los compradores, ASECC realizará la selección de los invitados para garantizar que pertenecen a empresas que han participado en subastas.

- Personal de apoyo: Se considera dentro de este recurso, además del coordinador del proyecto, vincular aprendices SENA de los programas de barismo, cafés de especialidad, evaluación de calidad del café, o similares que puedan apoyar la recepción, organización y codificación de las muestras de café enviadas por los municipios hasta las instalaciones de Banexport en la ciudad de Popayán, también apoyarán la preparación de las mesas requeridas en cada una de las rondas clasificatorias, apoyo logístico durante las capacitaciones desarrolladas con los productores y la organización locativa de los eventos a realizarse en los municipios de Bolívar y Argelia. Por lo cual, se considera un total de 20 personas a quienes se les brindará el servicio de alimentación durante una semana.

- Recursos necesarios: Se identifican los recursos o insumos requeridos para llevar a cabo la actividad en la siguiente tabla:

ITEM	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	Eventos	VALOR TOTAL
Categoria: café de alta calidad	Primer puesto: Moto 100 cc	Unidad	1	$ 6.800.000	$ 1	$ 6.800.000
	Segundo puesto: Televisor SmarTV 60" HD	Unidad	1	$ 2.400.000	1	$ 2.400.000
Categoria: café de calidad producido por mujeres	Primer puesto: Nevera No Frost 404 Litros	Unidad	1	$ 2.400.000	1	$ 2.400.000
	Segundo puesto: Televisor SmarTV 55" HD	Unidad	1	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000
Café de calidad producido por jóvenes (menor de 25 años)	Primer Puesto: Despulpadora	Unidad	1	$ 2.800.000	1	$ 2.800.000
	Segundo puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.800.000	1	$ 1.800.000
Café de calidad producido por población vulnerable	Primer Puesto: Despulpadora	Unidad	1	$ 2.800.000	1	$ 2.800.000
	Segundo puesto: Guadaña	Unidad	1	$ 1.800.000	1	$ 1.800.000
SUBTOTAL 2 - RECONOCIMIENTOS RONDA NACIONAL						**$ 22.800.000**

- Subactividad 1. 2.2. Concurso de catación y aeropress

Reunir al gremio cafetero departamental es un propósito indirecto de este proyecto. Concentrar diferentes actores del sector cafetero permite que se generen encuentros personalizados, se

hable de café se conozcan compradores y vendedores y puedan surgir alianzas comerciales a futuro. Algunas organizaciones o empresas del sector cafetero no participan en subastas, pero si les interesa conocer avances del sector, como nuevas variedades, calidades, nuevos sabores y formas de preparación, para ello, se desarrollan dos eventos que atraen un número importante de actores del sector cafetero el primero de denomina concurso de catación y el segundo se denomina concurso de aeropress. Estos eventos se realizarán en la mañana del día del evento principal denominado subasta presencial, puesto que la subasta se realizará en la tarde. El desarrollo metodológico de estos dos concursos es el siguiente:

- Concurso de catación

La etapa final en la cadena productiva del café es la preparación y consumo de la tasa de café, en este momento el consumidor puede conocer la calidad del producto que consume representado en su sabor y aroma. Para que el cliente y/o consumidor final pueda ser informado de las características del café que va a comprar o consumir, es necesario que previamente se defina estas características en procesos de análisis organolépticos realizados por personal experto para esta tarea, actividad que se denomina catación y quien la realiza se denomina catador.

Las organizaciones productoras o los productores de café especial deben realizar estas pruebas de catación, pues son estas las que definen si un café es especial o no, por lo tanto, muchas organizaciones de cafeteros cuentan dentro de su personal con catadores expertos o deben tercerizar este proceso con entidades que se han especializado en la catación de café, pero en términos generales, en el departamento del Cauca existe una amplia oferta de personal capacitado para realizar la catación de café. En tal sentido es importante que las organizaciones y sus catadores se prueben entre sí para conocer la capacidad de detección de parámetros de calidad y su exactitud frente a otros catadores y así poder evaluar sus conocimientos, para ello se realizar un concurso de catación de café.

Las inscripciones son gratuitas y estarán abiertas 1 mes antes del evento y se cerrará 15 días antes del evento, el concurso tendrá un máximo de veinticinco (25) cupos. Las inscripciones se realizarán a través los medios dispuesto y divulgados en las páginas web de alcaldías, gobernación y entidad operadora. De todos los inscritos, se seleccionarán 25 participantes basándose en el cumplimiento de los requisitos establecidos. Una vez cerrado el proceso de inscripciones y consolidación de participantes, se enviará una invitación digital que incluirá el nombre del participante y, si aplica, el de la finca, empresa o asociación que representa, así como el documento del Reglamento de la Competencia. Para finalizar el proceso de inscripción, los postulantes deberán confirmar su participación mediante correo electrónico. Los requisitos son los siguientes:

1. Inscripción	• Las inscripciones serán gratuitas y estarán disponibles desde 2 meses antes del evento y se cerrara 20 días antes del evento. • Serán veinticinco (25) cupos disponibles. Las inscripciones se realizarán los medios dispuestos y divulgados en las páginas web de alcaldías, gobernación y entidad operadora.
2. requisitos	• La edad mínima para competir es de quince (15) años. En caso de ser menor de edad, se debe contar con el consentimiento escrito de ambos padres para participar, así como con la información de la persona que acompañará presencialmente al menor durante el tiempo de competencia.

	• Adjuntar documento de identidad (cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad) en formato PDF. • Adjuntar certificado de afiliación a EPS y/o sistema de salud y afiliación ARL. • Leer y aceptar los términos y condiciones

Los cupos de participación serán asignados por el operador, tras revisar el cumplimiento de los requisitos y promoviendo la participación equitativa de los diferentes municipios cafeteros del departamento del Cauca.

- Logística para el concurso de calidad

Para el desarrollo del concurso se aprovechará la infraestructura dispuesta para la subasta presencial, en especial las carpas instaladas para ubicar al público, puesto que en la mañana del día de la subasta no se tendrá público en el espacio, en este se ubicarán las mesas de catación, las sillas y los elementos necesarios para el desarrollo del concurso. La disposición de las mesas se hará en el centro de la carpa y de cerrará con vallas, cinta plástica u otro objeto que evite que el público acceda a las mesas de catación, pero que permite que el público pueda observar el concurso ubicándose a los alrededores de las mesas de catación.

- Dotación a participantes

Los participantes en el concurso de catación requieren de un delantal, siendo este elemento un requisito necesario y tradicional en este tipo de trabajo. Se dará entonces, a cada participante, un delantal en tela tifón, graduable y con logo del evento, por lo tanto, el operador deberá adquirir 25 delantales para igual número de participantes.

- Premiación

El concurso de catación tendrá 2 etapas, la ronda inicial en la que concursarán todos los 25 participantes, los cuales se distribuirán en cinco (5) grupos de cinco (5) participantes cada uno. El ganado de cada grupo pasara a la ronda final, teniendo cinco (5) finalistas. De estos cinco (5) finalistas se seleccionará el primer, segundo y tercer lugar, a quienes se les dará la siguiente premiación:

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Reconocimiento al mejor café del municipio (Primer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Segundo lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 3.000.000	$ 1.500.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Tercer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 1.000.000

- Concursos de aeropress

Siguiendo con las últimas etapas de la cadena de valor del café, la preparación del café es un factor clave para resaltar las características del producto, influyendo el método de preparación y la técnica en la preparación, entonces, además del concurso de catación se realizará el concurso de

aeropress, el cual es una modalidad de preparación de café. Este es un concurso concurrente en los eventos cafeteros pues permite que los baristas (profesionales en la preparación de café) pongan a prueba su destreza en la preparación de café bajo el método conocido como aeropress.

Este concurso de Aeropress busca fomentar el conocimiento sobre el barismo y el consumo de café de buena calidad, resaltando la importancia de la complementariedad entre el caficultor, el barista y la variedad de métodos de preparación filtrados como alternativa a los espressos. Para el desarrollo del evento se tendrá un cupo de 25 participantes que deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Inscripción	• Las inscripciones serán gratuitas y estarán disponibles desde 2 meses antes del evento y se cerrara 20 días antes del evento. • Serán veinticinco (25) cupos disponibles. Las inscripciones se realizarán los medios dispuestos y divulgados en las páginas web de alcaldías, gobernación y entidad operadora.
2.Requisitos	• La edad mínima para competir es de quince (15) años. En caso de ser menor de edad, se debe contar con el consentimiento escrito de ambos padres para participar, así como con la información de la persona que acompañará presencialmente al menor durante el tiempo de competencia. • Adjuntar documento de identidad (cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad) en formato PDF. • Adjuntar certificado de afiliación a EPS y/o sistema de salud y afiliación ARL. • Leer y aceptar los términos y condiciones

Los competidores interesados deben completar el formulario de inscripción en línea en las fechas dispuesto por el operador e informado con amplitud páginas web de alcaldías, gobernación del cauca, operador y en sus redes sociales. Los inscritos recibirán una confirmación vía correo electrónico. De los inscritos, se seleccionarán 25 participantes de acuerdo con el cumplimiento de los requisitos. Luego del cierre de inscripciones y la consolidación del grupo de participantes, se enviará la invitación digital con el nombre del participante, el de la empresa a la cual representa (si aplica) y el documento de reglamento de la competencia. Para dar por finalizado el proceso de inscripción, los postulantes deben confirmar su participación mediante correo electrónico. Los participantes seleccionados serán notificados de su selección quince (15) días antes de la competencia. La lista será socializada públicamente en la página web de la Gobernación del cauca, alcaldías y operador, también en las redes sociales de estas entidades.

- Logística para el concurso de aeropress

Para el desarrollo del concurso de preparación de café bajo el método de aeropress, se aprovechará la infraestructura dispuesta para la subasta presencial, en especial las carpas instaladas para ubicar al público, puesto que en la mañana del día de la subasta no se tendrá público en el espacio, y bajo el entendido que se tendrán dos carpas, una utilizada en el concurso de catación, la segunda carpa será utilizada para montar los elementos requeridos en el concurso de aeropress. En este espacio se ubicarán mesas tipo tablón, las sillas y los elementos necesarios para el desarrollo del concurso. Este espacio debe estar acondicionado con tomas eléctricos para la conexión de las jarras eléctricas necesarias para calentar el agua empleada en la preparación de café bajo el método de aeropress. La disposición de las mesas se hará en el centro de la carpa

y de cerrará con vallas, cinta plástica u otro objeto que evite que el público acceda a las mesas de preparación, pero que permite que el público pueda observar el concurso ubicándose a los alrededores de las mesas de preparación.

- Dotación a participantes

Los participantes en el concurso de aeropress requieren de un delantal, siendo este elemento un requisito necesario y tradicional en este tipo de trabajo. Se dará entonces, a cada participante, un delantal en tela tifón, graduable y con logo del evento, por lo tanto, el operador deberá adquirir 25 delantales para igual número de participantes.

- Premiación

El concurso de aeropress tendrá 2 etapas, la ronda inicial en la que concursarán todos los 25 participantes, los cuales se distribuirán en cinco (5) grupos de cinco (5) participantes cada uno. El ganado de cada grupo pasara a la ronda final, teniendo cinco (5) finalistas. De estos cinco (5) finalistas se seleccionará el primer, segundo y tercer lugar, a quienes se les dará la siguiente premiación:

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Reconocimiento al mejor café del municipio (Primer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Segundo lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Tercer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000

- Recursos necesarios: Se identifican los recursos o insumos requeridos para llevar a cabo la actividad en la siguiente tabla:

Tabla 24. Recursos necesarios para la ejecución de la Subactividad 1.2.2.

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Disposición de personal y equipos especializados bajo una metodología estandarizada, para realizar el Concurso de catación	Global	1	$ 25.000.000	$ 25.000.000
Delantales en tela tifón, graduable y con logo del evento	Unidad	25	$ 18.000	$ 450.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Primer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Segundo lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 3.000.000	$ 1.500.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Tercer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 1.000.000
SUBTOTAL 1 - CONCURSOS DE CATACIÓN				**$ 29.950.000**

ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Reconocimiento al mejor café del municipio (Primer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Segundo lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Reconocimiento al mejor café del municipio (Tercer lugar) - (Kit de insumos agricolas para fertilización y control biologico de plagas)	Unidad	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
SUBTOTAL 2 - CONCURSOS DE AEROPRESS				**$ 29.950.000**

TOTAL SUBACTIVIDAD 1.2.2.	**$ 59.900.000**

13. RIESGOS

13.1 Análisis de riesgos

Tabla 18. Análisis de Riesgos

Nivel de clasificación	Comp. O producto relacionado	Tipo de riesgo	Descripción	Probabilidad	Impacto	Efecto	Medidas de mitigación
PROPOSITO (Objetivo general)	Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca	Asociados a fenómenos de origen humano no intencionales: aglomeración de público	Probabilidad de que existan problemas de orden púbico	Probable	Mayor	Retraso para el transporte de personal, equipos y materiales, retrasando la programación de las actividades.	Coordinar con las autoridades locales administrativas y de seguridad los itinerarios de movilización con los municipios con el fin de garantizar la seguridad del personal y prevenir daño de equipos y materiales específicos.
COMPONENTE (Productos)	Servicio de apoyo financiero para proyectos productivos	Administrativo	Probabilidad de tener retraso en los trámites administrativos y financieros	Probable	Mayor	Limitación en la disponibilidad de recursos financieros para avanzar en gestiones logísticas requeridas para el desarrollo de las actividades.	Adelantar revisión de documentación y requisitos de ley con los actores involucrados en el proyecto.
ACTIVIDAD	Generación de espacios comerciales	Operacional	Probabilidad de no tener suficientes lotes	Moderado	Mayor	No se logre contar con cafés de alta calidad para	Realizar campañas de difusión y publicidad de la subasta, orientar a los caficultores en los procedimientos y requisitos para

	estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales		de café con estándares mínimos de calidad.			ofrecer al mercado.	la inscripción de café en la subasta.
ACTIVIDAD	Fortalecimiento de capacidades para la evaluación y clasificación de la calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca	Operacional	Probabilidad de no contar con un número suficientes de participantes en los concursos de café especial	Moderado	Mayor	No se puedan realizar los concursos de catación y aeropress	Realizar campañas de difusión y publicidad de los concursos de catación y aeropress, orientar a los caficultores en los procedimientos y requisitos para la inscripción en los concursos.

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto

14. INGRESOS Y BENEFICIOS

La evaluación socioeconómica se realiza con el objetivo de identificar el aporte y contribución al bienestar socio económico del país. Para realizar la monetización de cambios generados asociados al bienestar de la población, se estiman los beneficios económicos en forma moderada, lo anterior con el fin de demostrar que aun en un escenario negativo, el proyecto es viable económicamente[1].

Método Utilizado para el Cálculo de Beneficios: Costos evitados o inducidos, este método se basa en el supuesto de que los consumidores otorgan una mayor ponderación al hecho de evitar un "gasto" por tiempo, insumos o desplazamientos para suplir o satisfacer una necesidad.[2]

14.1 Ingresos/beneficios

Tipo: Beneficio

Incremento de las ventas de café especial producido en el departamento del Cauca.

Descripción cantidad: Número de kilogramos de café especial vendidos a mayor valor al precio de referencia del mercado.

Descripción valor unitario: sobreprecio de café alcanzado en las ventas.

Se muestra en la siguiente tabla los precios de referencia para la apertura de subasta de café:

Tabla 19. Precios de referencia para la apertura de la subasta.

PUNTUACIÓN DEL LOTE	PRECIO POR LIBRA
- 86.9	US$4.00
87.0 – 87.9	US$ 4.50
88.0 – 89.9	US$ 5.50
+ 90.0	US$ 6.50

Fuente: ASECC, 2025

Nota: referencia de precios de venta por libra de café especial en concursos anteriores realizados por la Asociación Colombiana para la Excelencia del Café (ASECC) en el año 2025.

Para estimar los beneficios directos que supondría la entrega del respectivo bien o servicio del proyecto se tomó US$4.00 como valor mínimo de compra por libra de café, lo que, representa un total de ingresos por lote de 40 kilogramos estimado en $1.358.016 pesos colombianos, considerando que a la fecha la tasa representativa del mercado (TMR) está fijada en $4,243.80.

El cálculo de estos beneficios se determina así:

[1] Desde la Teoría Económica, específicamente la Teoría del Bienestar se asume la evaluación económica como las medidas de cambio en el bienestar de la sociedad en su conjunto por la asignación de una invESRIón

[2] DNP – Glosario – sitio web

ITEM	UNIDAD	VALOR (MIN- MAX)		PROMEDIO
Número de participantes en el proyecto	Productores	100,00	200,00	150,00
Tamaño del lote por producir	Kilogramos	40,00	250,00	145,00
Cantidad de café del proyecto	Kilogramos	6.000,00	45.000,00	25.500,00
Precio base por kilogramo de café	Dolares	$ 3,50	$ 4,00	3,75
TRM	Pesos	$ 4.000,00	$ 4.100,00	4.050,00
Valor de venta por lote de café	Pesos	$ 1.120.000,00	$ 8.200.000,00	4.660.000,00
Valor estimado de ingresos por ventas con el proyecto	**Pesos**	**112.000.000,00**	**$1.640.000.000,00**	**876.000.000,00**

Tabla 20. Ingresos/beneficios

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Café pergamino seco	Cantidad promedio de lotes de café pergamino seco	Kilogramos	Café de especialidad
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
0	14.500	$34352,94	$ 498.117.647,1
1	11.000	$34352,94	$ 377.882.352,9
TOTAL			$ 876.000.000,0

CAPITULO III

15. PROGRAMACIÓN

15.1 Programación de productos

Tabla 21. Indicador de Producto

Objetivo específico	Producto	Indicador de producto	Meta total	Meta por vigencia	Medio de verificación
Generar las condiciones para la comercialización de café de calidad a precios justos.	Servicio de apoyo financiero para proyectos productivos	1702007	100 productores apoyados	PERIODO 0: 100 productores apoyados VIGENCIA 2025	Informe

15.2 Programación de indicadores de gestión

Puesto que las actividades se refieren a la realización de acciones que permiten incrementar las ventas de café especial y la promoción de la caficultura de calidad desarrollada en el departamento del Cauca, se establece como indicador de gestión la relación de productores que logran ventas de café especial en marco del proyecto, lo cual da cuenta de la adecuada ejecución de las actividades, como se presenta a continuación:

Tabla 22. Indicador de gestión

INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Registro de productores con ventas de café especial	Número	100	Informe de resultados de ventas de calidad del café

15.3 Fuentes de financiación

Tabla 23. Fuentes de Financiación

Etapa	Tipo de entidad	ENTIDAD	Tipo de recursos	Valor TOTAL ($)	VALOR POR VIGENCIA
Inversión	Departamentos	Cauca	Propios – Dpto	$789.660.000	Periodo 0: $ 789.660.000 Vigencia 2025

Fuente: Estudio técnico del proyecto

16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN

La estructura de marco lógico (ML) como herramienta ampliamente utilizada para concebir de manera global la situación problema y las alternativas posibles de solución con su consecuente alcance e impacto, el cual contribuye a generar una idea clara para la formulación, seguimiento y evaluación del proyecto se presenta a continuación.

Tabla 24. Matriz de Marco Lógico

Componente	R. narrativo	Indicador	Unidad	Meta	Verificación	Supuestos
Objetivo general	Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca	Participación del sector agropecuario en el PIB departamental	Porcentaje	0,03	Informe de actividades	Cumplimiento de la programación de las actividades para el transporte de personal, equipos y materiales.
Componente (Productos)	Servicio de apoyo financiero para el acceso a activos productivos y de comercialización	Productores apoyados con activos productivos y de comercialización	Número	100	Informe de actividades	Disponibilidad de recursos financieros para avanzar en gestiones logísticas requeridas para el desarrollo de las actividades dentro de los tiempos esperados.
Actividades	Generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales	Lotes de café en subasta	Número	15	Informe de actividades	Lograr ofertas significativas en el precio de venta de los lotes de café al momento de la subasta.

Actividades	Fortalecimiento de capacidades para la evaluación y clasificación de la calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca	Productores participantes en concursos	Número	50	Informe de actividades	Inscripción de participantes en el concurso de catación y concursos de aeropress

Gobernación del Cauca

17. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN

TÍTULO DEL PROYECTO: GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ DE ALTA CALIDAD Y CON VALOR AGREGADO PRODUCIDO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.
OBJETIVO GENERAL: Incrementar la comercialización de café especial producido en el departamento del Cauca.
CRONOGRAMA DE EJECUCION FÍSICA Y FINANCIERA – VIGENCIA 2025

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FÍSICA Y FINANCIERA - VIGENCIA 2025											
			MES 1				MES 2				
ACTIVIDAD	**VALOR DE LA ACTIVIDAD**	**SUBACTIVIDAD**	**SEMANA 1**	**SEMANA 2**	**SEMANA 3**	**SEMANA 4**	**SEMANA 5**	**SEMANA 6**	**SEMANA 7**	**SEMANA 8**
Generacion de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales	$ 508.435.000	1.1. Subasta presencial							$ 284.060.000	
		1.2. Rueda de negocios							$ 20.000.000	
		1.3. Espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales							$ 136.875.000	
		1.4. Alquiler de stand, transporte y montaje para exposición agroindustria cafetera							$ 67.500.000	
Fortalecimiento de capacidades de evaluación y clasificación de calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca	$ 281.225.000	2.1. Concursos de calidad por municipio				$ 221.325.000				
		2.2. Concurso de catacion y aeropress					$ 59.900.000			
VALOR DEL PROYECTO	**$ 789.660.000**									

Fuente: Elaboración Propia, 2025

Anexo No 2. Presupuesto del proyecto por capítulo

GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ DE ALTA CALIDAD Y CON VALOR AGREGADO PRODUCIDO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA
PRESUPUESTO GENERAL

ACTIVIDAD	Sub actividad	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Generación de espacios comerciales estratégicos para posicionar el café especial del Cauca en mercados nacionales e internacionales	1.1. Subasta presencial	Global	1	$ 284.060.000	$ 284.060.000
	1.2. Rueda de negocios	Global	1	$ 20.000.000	$ 20.000.000
	1.3. Espacios, tarima, sonido y medios audiovisuales	Global	1	$ 136.875.000	$ 136.875.000
	1.4. Alquiler de stand, transporte y montaje para exposición agroindustria cafetera	Global	1	$ 67.500.000	$ 67.500.000
Fortalecimiento de capacidades de evaluación y clasificación de calidad del café especial en las organizaciones productoras del Cauca	2.1. Concursos de calidad por municipio	Global	1	$ 221.325.000	$ 221.325.000
	2.2. Concurso de catacion y aeropress	Global	1	$ 59.900.000	$ 59.900.000
VALOR DEL PROYECTO					**$ 789.660.000**

***** Se anexa el análisis de precios unitarios en documento Excel.

Fuente: Elaboración propia 2025.

JORGE ALBERTO MACIAS ROSERO
Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural

Revisó: Proyectó: Francisco Montaño

CONTROL DE CAMBIOS AL DOCUMENTO			
Versión	**Fecha** DD/MM/AAAA	**Descripción de Cambios**	**Responsable del Cambio**
3	13/05/2025	Actualización de datos por migración de proyectos a plataforma PIIP	Francisco Montaño
ELABORADO POR:		**REVISADO POR:**	**APROBADO POR:**
Firma: **Nombre:** Francisco Montaño **Cargo:** Contratista SADR – Formulador de proyectos **Fecha:** 13/05/2025		**Firma:** **Nombre:** Alejandro Reinoso **Cargo:** Contratista SADR - Coordinador de proyectos **Fecha:** 13/05/2025	**Firma:** **Nombre:** Jorge Macías **Cargo:** Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural **Fecha:** 13/05/2025
Apoyo a la elaboración		**Apoyo de la revisión**	**Apoyo en la aprobación**
Firma: **Nombre:** **Cargo:**		**Firma:** **Nombre:** **Cargo:**	**Firma:** **Nombre:** **Cargo:**