Corpovalle

ANÁLISIS DEL SECTOR

Tabla de contenido

1. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO 3
2. INTRODUCCIÓN 3
3. DEFINICIONES 4
4. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO 6
4.1 ASPECTOS ECONÓMICOS 10
4.1.1 Comportamiento del Producto Interno Bruto - PIB 11
4.1.2 PIB desde el enfoque de producción 13
4.1.3 Índice de Precios al Consumidor, IPC 18
4.1.4 Mercado laboral 19
4.1.5 Encuesta Mensual de Comercio, EMC. 23
4.1.6 Sistema de Información de Precios y Abastecimiento del Sector Agropecuario Componente de Abastecimiento de Alimentos (SIPSA_A) 24
4.1.7 Salario Mínimo Mensual Legal Vigente 27
4.2 ASPECTOS TÉCNICOS 28
4.3 ASPECTOS REGULATORIOS 32
4.4 ACUERDOS COMERCIALES 33
4.5 DOCUMENTOS TIPO 34
4.6 INSTRUMENTOS DE AGREGACIÓN DE DEMANDA 34
4.7 CRITERIOS AMBIENTALMENTE SOSTENIBLES 35
4.8 CRITERIOS DE INCLUSIÓN SOCIAL 35
4.9 CRITERIOS DE INNOVACIÓN 35
5. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO 35
5.1 PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR CORPOVALLE 36
5.2 PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR OTRAS ENTIDADES ESTATALES 38
5.3 CONSULTA DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE OTRAS ENTIDADES ESTATALES A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO 44
5.4 ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN 48
6. ESTUDIO DE LA OFERTA 50
6.1 PROVEEDORES QUE PROVEEN EL BIEN, OBRA O SERVICIO 51
6.2 CONSULTA DE PROVEEDORES DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO 55

6.3 CADENA DE SUMINISTRO 58
6.4 ESTRUCTURA DE COSTOS 60
6.5 INDICADORES FINANCIEROS Y ORGANIZACIONALES 60
7. ESTUDIO DEL MERCADO 60
7.1 PRESUPUESTO OFICIAL DEL PROCESO 64
7.2 IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES 64
8. ASPECTOS TÉCNICOS DEL BIEN, OBRA O SERVICIO 64
9. ANÁLISIS DE RIESGOS 67
10. CONCLUSIONES 68

ANÁLISIS DEL SECTOR

1. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

El presente documento, contiene el análisis del sector del proceso de contratación adelantado por CORPOVALLE para "Contratar el desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y, mejorar la inserción de los productos producidos por las asociaciones de productores del Valle del Cauca, en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023", en cumplimiento del deber de las entidades estatales de analizar el mercado relativo al objeto del proceso de contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.

2. INTRODUCCIÓN

El artículo 37 de la Ley 2056 de 2020 dispone que los proyectos de inversión que se financien con cargo al Sistema General de Regalías serán ejecutados por quien designe las entidades u órganos de que tratan los artículos 35 y 36 ibidem. También agrega que la Entidad Pública ejecutora tiene el deber de adelantar la contratación de la interventoría, de conformidad con lo previsto en la presente ley. Las entidades ejecutoras de recursos del Sistema son responsables de suministrar de forma veraz, oportuna e idónea, la información de la gestión de los proyectos que se requiera e implementar las actuaciones pertinentes para encauzar el desempeño de los proyectos de inversión y decidir, de manera motivada, sobre la continuidad de estos, sin perjuicio de las acciones de control a las que haya lugar.

En esta línea, el parágrafo primero del artículo 37 dispone: "La ejecución de proyectos de que trata este artículo, se adelantará, con estricta sujeción al régimen presupuestal definido en esta ley, al de contratación pública y las demás normas legales vigentes. El ejecutor garantizará la correcta ejecución de los recursos asignados al proyecto de inversión, así como el suministro y registro de la información requerida por el sistema de seguimiento, evaluación y control".

De acuerdo con la función asignada a las entidades estatales de adquisición de bienes, obras y servicios, las mismas se encuentran orientadas a satisfacer las necesidades de la Entidad y a obtener el mayor valor por dinero. En consecuencia, la Entidad debe entender y conocer: (a) cuál es su necesidad y cómo puede satisfacerla; (b) cómo y quiénes pueden proveer los bienes, obras y servicios que necesita; y (c) el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad.

El artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 del 2015, establece el deber de las Entidades Estatales de analizar el sector, es decir, el mercado relativo al objeto del proceso de contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo. El resultado del análisis debe plasmarse en los estudios y documentos previos y debe ser proporcional al valor del proceso de contratación, la naturaleza del objeto a contratar, el tipo de contrato y a los riesgos identificados para el Proceso de Contratación.

El presente documento busca ayudar a CORPOVALLE a entender el mercado del bien, obra o servicio que la Entidad pretende adquirir, para estructurar el proceso de contratación con la información necesaria que permita alcanzar los objetivos de eficacia, eficiencia, economía, promoción de la competencia y manejo del riesgo.

3. DEFINICIONES

Esta tabla proporciona definiciones claras de los términos claves relacionados con el análisis del sector para "Contratar el desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y, mejorar la inserción de los productos producidos por las asociaciones de productores del Valle del Cauca, en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023", lo que facilita la comprensión de los conceptos esenciales para quienes leen o trabajan con el documento:

Termino/ Sigla	Definición
Análisis del Sector	Es el estudio de mercado que realiza la Entidad relativo al objeto del Proceso de Contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo.
Asistencia Técnica Agrícola - ATA	Proceso sistemático y adaptativo, crucial para la optimización de los sistemas productivos de pequeños y medianos agricultores en el Valle del Cauca. Este enfoque se distingue de los modelos tradicionales de extensión al priorizar la pertinencia y adaptación contextual, asegurando que las estrategias y recomendaciones técnicas se deriven de un análisis riguroso de las especificidades ecológicas, socioeconómicas y culturales de cada unidad productiva
CAVASA	La Central de Abastecimientos del Valle del Cauca – CAVASA; es el mayor centro de acopio y distribución de alimentos del suroccidente colombiano.
Códigos UNSPSC:	La nomenclatura (United Nations Standard Products and Services Code) o código estándar de productos y servicios de las Naciones Unidas en

Termino/ Sigla	Definición
	español, es un sistema de cifrado mediante el cual se clasifican productos y servicios para fines comerciales a escala mundial, incluyendo Colombia, basándose en estándares que facilitan el comercio entre empresas y gobierno.
Colombia Compra Eficiente	Evento que puede generar efectos adversos y de distinta magnitud en el logro de los objetivos del Proceso de Contratación o en la ejecución de un contrato.
COS	Sigla para referirse a Carbono Orgánico del Suelo
ESAL	Entidad privada sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con la cual las Entidades Estatales pueden celebrar contratos en los términos del artículo 355 de la Constitución Política y el Decreto 092 de 2017.
FIES (Food Insecurity Experience Scale)	La Escala de Experiencia de Inseguridad Alimentaria es una herramienta de medición del acceso a los alimentos en términos de cantidad y calidad, diseñada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO. A través de ocho preguntas incluidas en la Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV), la escala recoge la experiencia de la situación de inseguridad alimentaria de los hogares y proporciona una medida de su gravedad.
GEI	Sigla para referirse a Gases de Efecto Invernadero
MRV	El Sistema de Monitoreo, Reporte y Verificación (**MRV**) del Financiamiento Climático es uno de los subsistemas del Sistema Nacional de Información sobre Cambio Climático (SNICC), que permite generar y reportar la información necesaria para la toma de decisiones y el seguimiento de la gestión del cambio climático en el país.
PIGCCT	Plan Integral de Gestión del Cambio Climático adoptado mediante Ordenanza 630 de 2023, que incluye específicamente la medida de "Fortalecimiento de prácticas de agricultura orgánica que aporten a la autonomía y suficiencia alimentaria"
Producto Interno Bruto:	Es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos usando los factores de producción disponibles dentro de un país en un periodo determinado.
RUAT	Registro Único de Asistencia Técnica
SA	Sigla para referirse a Soberanía Alimentaria
SAN	Sigla para referirse a Seguridad Alimentaria
SECOP	Es el medio de información oficial de toda contratación realizada con recursos públicos. El SECOP es el punto único de ingreso de información para las entidades que contratan con cargo a recursos públicos.
SECOP II	Es una plataforma transaccional con cuentas para las Entidades Estatales y los Proveedores. Cada cuenta tiene unos usuarios asociados a ella. Desde sus cuentas las Entidades Estatales crean, evalúan y adjudican Procesos de Contratación. Los Proveedores pueden hacer comentarios a los Documentos del Proceso, presentar ofertas y seguir el proceso de selección en línea.
UPRA	Unidad de Planificación Rural Agropecuaria

Fuente: Elaboración propia

4. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

De acuerdo con los lineamientos de la Agencia Nacional para la Contratación Pública-Colombia Compra Eficiente, la Entidad Estatal debe revisar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el proceso de contratación. Para ello se realiza un análisis en el contexto económico, técnico, regulatorio, innovador y/o comercial que puede tener un alcance local, regional, nacional o internacional, dependiendo del proceso de contratación.

CORPOVALLE a través del análisis del sector, examina los factores y variables económicas que pueden afectar el entorno y el sector económico relacionado con los servicios profesionales y de apoyo a la gestión a las entidades públicas.

A continuación, se presentan los principales indicadores económicos que intervienen en la economía colombiana y por consiguiente el sector económico en el que se inscribe el presente proceso de contratación.

Perspectiva mundial

El crecimiento mundial se está desacelerando tras un marcado aumento de las barreras comerciales y una mayor incertidumbre sobre las políticas. Se prevé que el crecimiento se debilitará hasta llegar al 2,3 % en 2025 —una importante rebaja con respecto a pronósticos anteriores—, y solo se espera una leve recuperación en 2026-27. El crecimiento podría ser aún menor si aumentan las restricciones comerciales o si persiste la incertidumbre en materia de políticas. Otros riesgos a la baja son un crecimiento menor al esperado en las principales economías, el empeoramiento de los conflictos y fenómenos meteorológicos extremos. Se necesitan esfuerzos de políticas multilaterales para fomentar un entorno más previsible y transparente para resolver las tensiones comerciales. Los responsables de la formulación de políticas deben seguir manteniendo la inflación estable y fortaleciendo los balances fiscales, al tiempo que emprenden reformas que mejoren la calidad institucional, estimulan la inversión privada y mejoran el capital humano y el funcionamiento del mercado laboral.

Tabla 1. Previsiones del PIB Mundial

	PIB real (%)						Revisión*	
	2022	2023	2024e	2025f	2026f	2027f	2025f	2026f
Mundo	**3.3**	**2.8**	**2.8**	**2.3**	**2.4**	**2.6**	**-0.4**	**-0.3**
Economías avanzadas	**2.9**	**1.7**	**1.7**	**1.2**	**1.4**	**1.5**	**-0.5**	**-0.4**
Economías emergentes y en desarrollo	**3.8**	**4.4**	**4.2**	**3.8**	**3.8**	**3.9**	**-0.3**	**-0.2**
Asia oriental y el Pacífico	3.6	5.2	5.0	4.5	4.0	4.0	-0.1	-0.1
Europa y Asia central	1.5	3.6	3.6	2.4	2.5	2.7	-0.1	-0.2
América Latina y el Caribe	4.0	2.4	2.3	2.3	2.4	2.6	-0.2	-0.2
Oriente Medio y Norte de África	5.4	1.6	1.9	2.7	3.7	4.1	-0.7	-0.4
Asia meridional	6.0	7.4	6.0	5.8	6.1	6.2	-0.4	-0.1
África al sur del Sahara	3.9	2.9	3.5	3.7	4.1	4.3	-0.4	-0.2

Diferencias en puntos porcentuales con respecto a las proyecciones de enero de 2025.

Fuente: Banco Mundial. Junio 2025.

Proyecciones regionales

Todas las regiones de los mercados emergentes y economías en desarrollo (MEED) enfrentan un panorama desafiante en medio del aumento de las tensiones comerciales y la mayor incertidumbre global, y las proyecciones de crecimiento para 2025 se redujeron en todas las regiones en comparación con las proyecciones de enero. Se espera que el crecimiento disminuirá en Asia oriental y el Pacífico, así como en Europa y Asia central —dos regiones que dependen mucho del comercio internacional— y, en menor medida, en Asia meridional. Se prevé que el crecimiento de América Latina y el Caribe será el más bajo entre las regiones de los MEED durante el período del pronóstico, a medida que la actividad se ve frenada por las elevadas barreras comerciales y las debilidades estructurales de larga data. En las regiones con un gran número de exportadores de productos básicos —como Oriente Medio y Norte de África y África subsahariana— se anticipa que el crecimiento se verá afectado por el debilitamiento de las perspectivas de la demanda externa de productos básicos
Asia oriental y el Pacífico: Según las previsiones, el crecimiento se reducirá al 4,5 % en 2025 y al 4,0 % en 2026. Para obtener más información, consulte el panorama regional (i).

Europa y Asia central: Se prevé que el crecimiento se desacelerará al 2,4 % en 2025 y luego subirá poco a poco hasta alcanzar el 2,6 % en 2026-27.

América Latina y el Caribe: Se anticipa que el crecimiento se mantendrá estable en un 2,3 % en 2025 antes de afirmarse hasta llegar a un promedio de 2,5 % en 2026-27. Para obtener más información, consulte el panorama regional.

Oriente Medio y Norte de África: Las proyecciones indican que el crecimiento aumentará al 2,7 % en 2025 y se fortalecerá aún más hasta llegar a un promedio del 3,9 % en 2026-27. Para obtener más información, consulte el panorama regional (i).

Asia meridional: Se espera que el crecimiento se modere en un 5,8 % en 2025 y luego se afirme hasta llegar a un promedio del 6,2 % en 2026-27. Para obtener más información, consulte el panorama regional (i).

África subsahariana: Según las previsiones, el crecimiento llegará al 3,7 % en 2025 y a un promedio del 4,2 % en 2026-27. Para obtener más información, consulte el panorama regional (i).

América Latina y el Caribe

Se prevé que el crecimiento de América Latina y el Caribe se mantendrá estable en un 2,3 % en 2025 y un 2,4 % en 2026 a medida que el crecimiento se debilite en la mayoría de las economías, excepto en Argentina, Colombia, Ecuador y el Caribe. La previsión implica una revisión a la baja del crecimiento de la región de 0,2 puntos porcentuales, y más de la mitad de las economías de ALC registrarán una rebaja con respecto a proyecciones anteriores. Es probable que el aumento de las restricciones comerciales y los menores precios de los productos básicos disminuyan los ingresos de exportación en medio de una mayor incertidumbre en el entorno externo. El pronóstico de crecimiento de México para 2025 se revisó significativamente a la baja, de 1,3 puntos porcentuales a 0,2 % en 2025, y el país crecerá un 1,1 % en 2026.

Se pronostica que el crecimiento de Brasil se reducirá un tercio hasta llegar a alrededor del 2,4 % en 2025 y el 2,2 % en 2026, a medida que las políticas monetarias restrictivas y un apoyo fiscal escaso afectarán la inversión y el gasto de los consumidores. Se espera que el crecimiento de México disminuirá marcadamente hasta el 0,2 % en 2025 y el 1,1 % en 2026, dado que las exportaciones a Estados Unidos, que representan el 80 % del total de las exportaciones de bienes, se verán gravemente afectadas por los aranceles en medio de la persistente incertidumbre en materia de inversión y políticas comerciales. Según las previsiones, la economía de Argentina se recuperará, y crecerá un 5,5 % en 2025 y un 4,5 % en 2026, respaldada por la estabilización macroeconómica tras dos años de recesión. Por su parte, Colombia crecerá un 2,5 % en 2025 y un 2,7 % en 2026, gracias a la recuperación del consumo y la inversión privados a medida que se modere la inflación. Se espera que la economía de Chile crezca un 2,1 % en 2025 y un 2,2 % en 2026, impulsada por la inversión en minería y el aumento de las exportaciones de metales. Según las proyecciones, Perú crecerá un 2,9 % en 2025 y un 2,5 % en 2026, gracias al respaldo de las inversiones en minería, aunque es probable que el crecimiento del consumo se modere.

En el Caribe, el crecimiento previsto para 2025 será del 3,9 %, y en 2026 del 5,8 %, liderado por la expansión del sector petrolero de Guyana. Si se excluye Guyana, se espera un crecimiento del 3,0 % en 2025 y el 3,1 % en 2026, impulsado por una recuperación moderada del turismo y las remesas. De acuerdo con las estimaciones, el crecimiento de América Central llegará a un 3,5 % en 2025 y un 3,6 % en 2026, respaldado por las exportaciones de servicios y la mejora del consumo

Tabla 2. Previsiones para los países de América Latina y el Caribe

	2022	2023	2024e	2025p	2026p	2027f
PIB a precios de mercado (USD promedio 2010-19)						
Argentina	5,3	-1,6	-1,8	5,5	4,5	4,0
Bahamas	10,8	2,6	1,9	1,1	1,2	1,3
Barbados	17,8	4,1	3,8	2,8	2,0	1,7
Belice	9,4	1,1	8,2	2,8	2,4	2,3
Bolivia	3,6	3,1	1,4	1,2	1,1	1,1
Brasil	3,0	3,2	3,4	2,4	2,2	2,3
Chile	2,2	0,5	2,6	2,1	2,2	2,1
Colombia	7,3	0,7	1,6	2,5	2,7	2,9
Costa Rica	4,6	5,1	4,3	3,5	3,7	3,8
Dominica	5,6	4,7	4,6	4,3	3,4	2,8
República Dominicana	5,2	2,2	5,0	4,0	4,2	4,4
Ecuador	5,9	2,0	-2,5	1,9	2,0	2,1
El Salvador	3,0	3,5	2,6	2,2	2,4	2,9
Granada	7,3	4,7	3,7	3,8	3,4	2,7
Guatemala	4,2	3,5	3,7	3,5	3,8	3,8
Guyana	63,3	33,8	43,4	10,0	23,0	24,3
Haití[a]	-1,7	-1,9	-4,2	-2,2	2,0	2,5
Honduras	4,1	3,6	3,6	2,8	3,4	3,7
Jamaica	5,2	2,6	-0,7	1,7	1,7	1,6
México	3,7	3,3	1,5	0,2	1,1	1,8
Nicaragua	3,8	4,6	3,6	3,4	3,3	3,3
Panamá	10,8	7,4	2,9	3,5	3,8	4,3
Paraguay	0,2	5,0	4,2	3,7	3,6	3,6
Perú	2,8	-0,4	3,3	2,9	2,5	2,5
Santa Lucía	20,4	2,2	3,7	2,8	2,3	1,9
San Vicente y las Granadinas	5,0	5,8	4,5	4,9	2,9	2,7
Suriname	2,4	2,5	2,8	3,1	3,3	3,5
Trinidad y Tabago	1,1	1,4	1,7	2,8	1,3	3,2
Uruguay	4,5	0,7	3,1	2,3	2,2	2,2

Fuente: Banco Mundial.
Nota: e = estimación; p = previsión. Las previsiones del Banco Mundial se actualizan con frecuencia sobre la base de nueva información y de los cambios en las circunstancias (mundiales). En consecuencia, las proyecciones que se presentan aquí pueden diferir de las incluidas en otros documentos del Banco, aun cuando las evaluaciones básicas de las perspectivas de los países no difieran significativamente en un determinado momento. En la actualidad, el Banco Mundial no publica información sobre producción económica, ingresos ni crecimiento de la República Bolivariana de Venezuela debido a la falta de datos confiables de calidad adecuada. La República Bolivariana de Venezuela no está incluida en los valores macroeconómicos totales de diversos países.
a. El cálculo del PIB se basa en el ejercicio económico, que va de octubre a septiembre del año siguiente.

En el contexto mundial tal como se observa en la tabla anterior, Colombia presenta una desaceleración, en el año 2022 tuvo un crecimiento económico muy alto: 7,3%, uno de los más destacados de la región, sin embargo, en 2023, el crecimiento se desaceleró bruscamente a 0,7%, lo que refleja una posible ralentización del consumo, la inversión o efectos de políticas monetarias restrictivas, así mismo, se

presenta una recuperación progresiva, una perspectiva a mediano plazo nos evidencia que aunque hay una tendencia de recuperación sostenida, no se espera que Colombia vuelva pronto a tasas de crecimiento como las de 2022. El crecimiento proyectado para 2027 (2,9%) está por debajo del promedio histórico de Colombia en décadas pasadas (que usualmente estaba entre 3% y 4%).

Colombia

Para realizar el análisis del contexto económico del presente proceso de contratación, se tomarán algunos datos estadísticos que permitirán analizar el sector de la prestación de servicios, basados en el documento CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS, Revisión 4 adaptada para Colombia CIIU Rev.4 A.C del Departamento Nacional de Estadística – DANE, bajo los siguientes sectores.

El sector primario, también denominado sector agrícola, abarca las actividades basadas primordialmente en la transformación o explotación de los recursos naturales. Estas actividades son, por ejemplo, la agricultura, la ganadería y las industrias de extracción de minerales.

El sector secundario o industrial, se compone de las actividades en las que hay un mayor grado de transformación de los insumos. Estas actividades se desarrollan en lo que comúnmente llamamos actividades industriales, tales como; la fabricación de químicos, cauchos, plásticos, zapatos, textiles, confecciones y aparatos de alta tecnología, entre otros.

El sector terciario es el más representativo del país y comprende todas aquellas actividades en las que el resultado del proceso de producción no es un bien tangible, sino un servicio intangible. Entre estas actividades encontramos el turismo, la educación, deporte y recreación, el transporte, los servicios financieros y los servicios en general, entre otros.

Se puede evidenciar que el sector en el cual se enmarca la necesidad son las siguientes:

SECTOR ECONOMÍA	CLASE	DESCRIPCIÓN
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	4721	Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados
	4799	Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados
Actividades profesionales, científicas y técnicas	7020	Actividades de consultoría de gestión

4.1 ASPECTOS ECONÓMICOS

4.1.1 Comportamiento del Producto Interno Bruto - PIB

Las Cuentas Nacionales Trimestrales constituyen una síntesis de la información de coyuntura económica, mediante la cual se articulan los indicadores de estadísticas básicas en los principales agregados macroeconómicos.

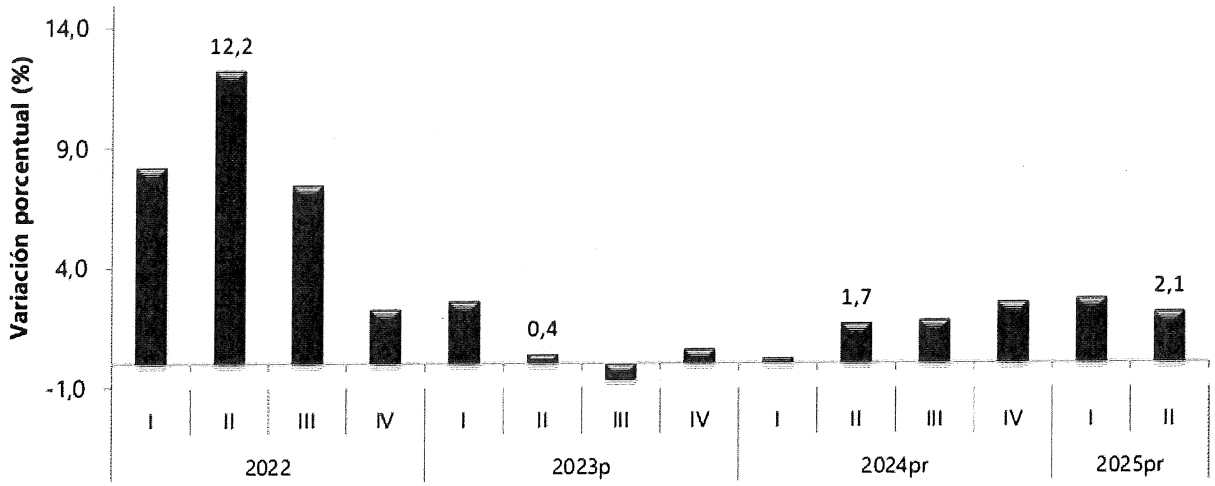


Gráfico 1. Producto Interno Bruto. Tasa de crecimiento en volumen. 2021-I - 2025-II
Fuente: DANE, PIB_T

En el segundo trimestre de 2025pr, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 2,1% respecto al mismo periodo de 2024pr. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

4. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 5,6% (contribuye 1,1 puntos porcentuales a la variación anual).
5. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 3,8% (contribuye 0,4 puntos porcentuales a la variación anual).
6. Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 1,8% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

Durante el primer semestre de 2025pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento de 2,4%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

7. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 4,8% (contribuye 1,0 puntos porcentuales a la variación anual).
8. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 5,3% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).
9. Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 11,4% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada por efecto estacional y calendario crece 0,5%. Cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

10. Información y comunicaciones crece 2,3%.
11. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 1,5%.
12. Industrias manufactureras crece 1,0%.

Tabla 3. Valor agregado por actividad económica. Tasas de crecimiento en volumen. Segundo trimestre 2025

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2025^{pr}-II / 2024^{pr}-II	2025^{pr}/ 2024^{pr}	2025^{pr}-II / 2025^{pr}-I
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3,8	5,3	1,5
Explotación de minas y canteras	-10,2	-7,6	-5,1
Industrias manufactureras	0,9	1,1	1,0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	0,9	-0,3	1,0
Construcción	-3,5	-3,3	-0,1
Comercio al por mayor y al por menor[3]	5,6	4,8	0,03
Información y comunicaciones	3,0	1,8	2,3
Actividades financieras y de seguros	2,8	3,0	0,8
Actividades inmobiliarias	2,0	2,0	0,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	1,5	1,3	0,7
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	1,8	2,7	-0,04
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	7,5	11,4	-2,4
Valor agregado bruto	**2,1**	**2,4**	**0,3**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	2,4	2,3	0,3
Producto Interno Bruto	**2,1**	**2,4**	**0,5**

Fuente: DANE, PIB_T

De acuerdo con el PIB y los sectores de interés para el proceso se tiene que:

En Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca se presenta un crecimiento anual significativo: Con un 7,1% interanual, este sector muestra una expansión sólida, posiblemente impulsada por mejores condiciones climáticas, mayor demanda interna o externa de productos agrícolas, o incentivos al sector rural. A pesar del crecimiento anual, la contracción en el trimestre frente al trimestre anterior sugiere una desaceleración reciente. Puede deberse a factores estacionales o ajustes de cosecha. De manera general, el sector agropecuario es uno de los motores del crecimiento del PIB anual, aunque requiere monitoreo por su desaceleración reciente.

En cuanto al comercio al por mayor y al por menor, se observa un crecimiento anual del (3,9%), esto indica un buen desempeño del consumo interno, probablemente una recuperación del comercio y confianza del consumidor. Igual comportamiento en el trimestre, con un crecimiento de (0,4%), aunque menor, este

dato muestra consistencia en el crecimiento del sector. Refleja dinamismo sostenido y quizás la estabilización de la inflación permitió reactivar el gasto de los hogares.

Para el sector que engloba los servicios de actividades profesionales, científicas y técnicas, se evidencia un crecimiento anual bajo (1,0%), aunque positivo, este crecimiento es modesto, lo que podría indicar una baja inversión en servicios de consultoría, investigación o asesoría técnica en el último año, sin embargo, a nivel trimestral muestra mejor dinamismo, lo que podría reflejar una reactivación reciente o mayor demanda de servicios especializados.

4.1.2 PIB desde el enfoque de producción

De acuerdo con la actividad económica de interés para el respectivo análisis del sector se tiene el siguiente comportamiento:

a) Comercio al por mayor y al menor

En el segundo trimestre de 2025, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 5,6% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 8,3%.
- Transporte y almacenamiento crece 3,4%.
- Alojamiento y servicios de comida crece 1,4%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 0,03% cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 2,2%.
- Transporte y almacenamiento crece 0,4%.
- Alojamiento y servicios de comida decrece 0,3%.

Tabla 4. Comercio al por mayor y al por menor. Tasas de crecimiento en volumen. Segundo Trimestre 2025.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2025pr-II / 2024pr-II	2025pr/ 2024pr	2025pr-II / 2025pr-I
Comercio al por mayor y al por menor[3]	8,3	7,1	2,2
Transporte y almacenamiento	3,4	3,3	0,4
Alojamiento y servicios de comida	1,4	0,7	-0,3
Comercio al por mayor y al por menor[1]	**5,6**	**4,8**	**0,03**

Fuente: DANE, PIB_T.

De acuerdo con la tabla, el comercio al por mayor y al por menor presenta un crecimiento anual del 8,3% y un aumento trimestral desestacionalizado del 2,2%, lo cual evidencia una expansión sostenida del sector comercial y una mayor dinámica en la distribución y consumo de bienes. Este comportamiento resulta altamente favorable para el proyecto, ya que refleja un entorno propicio para fortalecer la comercialización de productos agropecuarios, en especial mediante estrategias que promuevan el acceso directo de los productores a los canales de venta y la reducción de la intermediación.

El crecimiento en las actividades de transporte y almacenamiento, con una variación anual del 3,4% y trimestral del 0,4%, también tiene un impacto positivo en la ejecución del proyecto, al indicar una mejora en la capacidad logística y en la eficiencia de las cadenas de suministro. Este desempeño contribuye a crear condiciones favorables para la consolidación de circuitos cortos de comercialización y para la distribución oportuna de los productos del campo hacia los centros de consumo, objetivos que están directamente alineados con la estrategia de fortalecimiento de la soberanía alimentaria departamental.

Por otro lado, el sector de alojamiento y servicios de comida muestra un crecimiento más moderado (1,4% anual) y una ligera caída trimestral (-0,3%), lo que sugiere una desaceleración temporal en las actividades de consumo fuera del hogar. Si bien este comportamiento no afecta de manera directa el núcleo del proyecto, sí plantea la oportunidad de promover el consumo local de productos agropecuarios a través de alianzas con el sector gastronómico y de servicios, contribuyendo a dinamizar la demanda de productos del Valle del Cauca en los circuitos turísticos y de alimentación institucional.

En conjunto, los resultados del sector comercio y transporte durante el segundo trimestre de 2025 muestran un entorno económico favorable para la implementación de un proyecto como este, pues la expansión del comercio y la mejora en la logística fortalecen las condiciones para impulsar la inserción de los pequeños y medianos productores agropecuarios en los mercados regionales y departamentales.

b) Actividades profesionales, científicas y técnicas

En el segundo trimestre de 2025pr, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 1,5% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 1,0%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 1,8%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece en 0,7%, cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 0,6%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 0,4%.

Tabla 5. Actividades profesionales, científicas y técnicas. Tasas de crecimiento en volumen. Segundo trimestre 2025.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2025^{Pr}-II / 2024^{Pr}-II	2025^{Pr}/ 2024^{Pr}	2025^{Pr}-II / 2025^{Pr}-I
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1,0	1,0	0,6
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1,8	1,6	0,4
Actividades profesionales, científicas y técnicas[1]	**1,5**	**1,3**	**0,7**

Fuente: DANE, PIB_T.

El dinamismo de este grupo de actividades sugiere una mayor demanda de servicios técnicos especializados, consultoría, innovación y asistencia profesional, elementos clave para fortalecer la competitividad y sostenibilidad de las cadenas agroproductivas. La expansión observada indica que existe una capacidad creciente en el mercado para ofrecer apoyo técnico y científico a proyectos de desarrollo productivo, lo cual favorece la ejecución de estrategias de acompañamiento, capacitación, investigación aplicada y transferencia de conocimiento, componentes esenciales del proceso a contratar.

Asimismo, el crecimiento en las actividades de servicios administrativos y de apoyo, con una variación anual del 1,8% y trimestral del 0,4%, complementa este panorama positivo, ya que denota una mejora en la oferta de servicios de gestión, logística y soporte operativo, aspectos que facilitan la implementación eficiente de proyectos institucionales y territoriales. En conjunto, estas tendencias refuerzan la viabilidad técnica del proyecto, al evidenciar que el entorno económico ofrece las condiciones adecuadas para articular capacidades profesionales, científicas y administrativas en favor de la inclusión productiva de los pequeños y medianos productores agropecuarios.

En conclusión, el desempeño del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas contribuye de manera indirecta pero significativa al éxito del proyecto, al garantizar la disponibilidad de servicios especializados que apoyen el diseño, la ejecución y el seguimiento de las estrategias orientadas a reducir la intermediación, optimizar la comercialización y fortalecer la soberanía alimentaria del Valle del Cauca.

Por último, aunque no hace parte de manera directa, se revisar el desempeño del sector agricultura dado que su dinamización es vital para la comercialización de estos productos.

c) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca

En el segundo trimestre de 2025pr, el valor agregado de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 3,8% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Cultivos agrícolas transitorios; cultivos agrícolas permanentes; propagación de plantas (actividades de viveros, excepto viveros forestales); actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería y posteriores a la cosecha; explotación mixta (agrícola y pecuaria) y caza ordinaria y mediante trampas; y actividades de servicios conexas crece 5,3%.
- Cultivo permanente de café decrece 15,8%.
- Ganadería crece 8,1%.
- Silvicultura y extracción de madera crece 0,7%.
- Pesca y acuicultura crece 25,0%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece en 1,5%, cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

13. Cultivos agrícolas transitorios; cultivos agrícolas permanentes; propagación de plantas (actividades de viveros, excepto viveros forestales); actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería y posteriores a la cosecha; explotación mixta (agrícola y pecuaria) y caza ordinaria y mediante trampas; y actividades de servicios conexas crece 3,1%.
14. Cultivo permanente de café decrece 14,1%.
15. Ganadería crece 2,0%.
16. Silvicultura y extracción de madera crece 0,8%. • Pesca y acuicultura crece 4,8%.

Tabla 6. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. Tasas de crecimiento en volumen. Segundo trimestre 2025.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2025^{pr}-II / 2024^{pr}-II	2025^{pr}/ 2024^{pr}	2025^{pr}-II / 2025^{pr}-I
Cultivos agrícolas transitorios; cultivos agrícolas permanentes[2]	5,3	3,6	3,1
Cultivo permanente de café	-15,8	6,4	-14,1
Ganadería	8,1	8,5	2,0
Silvicultura y extracción de madera	0,7	5,8	0,8
Pesca y acuicultura	25,0	21,5	4,8
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	**3,8**	**5,3**	**1,5**

Fuente: DANE, PIB_T.

El detalle de los subsectores muestra un desempeño particularmente dinámico en la ganadería y la pesca, actividades que crecen un 8,1% y 25,0% anual respectivamente, con variaciones trimestrales también positivas. Este comportamiento revela una fuerte expansión de la producción pecuaria y acuícola, asociada posiblemente a mejoras en la productividad, diversificación de la oferta y fortalecimiento de canales de comercialización. Estos resultados son especialmente alentadores para el proyecto, ya que demuestran que existe capacidad productiva en expansión dentro de las actividades agropecuarias, lo que incrementa la relevancia de implementar estrategias orientadas a mejorar la inserción de los productores en los mercados, reducir los márgenes de intermediación y generar condiciones de comercialización más equitativas y sostenibles.

En contraste, el cultivo permanente de café presenta una contracción anual del -15,8% y una caída trimestral del -14,1%, lo que podría responder a factores climáticos, de precios internacionales o de productividad. Si bien esta reducción afecta un subsector específico, no compromete el desempeño general del sector agropecuario, que sigue mostrando una tendencia de crecimiento robusta impulsada por otras líneas productivas.

La silvicultura y extracción de madera, con un crecimiento anual del 0,7% y acumulado del 5,8%, también contribuye de manera moderada a la expansión sectorial, indicando estabilidad en las actividades forestales. En conjunto, la información muestra que el sector agropecuario continúa siendo uno de los principales motores del crecimiento económico nacional, consolidando su papel estratégico en la seguridad y soberanía alimentaria.

En consecuencia, el entorno sectorial es altamente favorable para la ejecución del proyecto propuesto. El crecimiento sostenido de la producción agropecuaria y las tendencias positivas en ganadería, pesca y cultivos transitorios refuerzan la pertinencia técnica y económica de adelantar un proceso de contratación como este, dado que el fortalecimiento de las cadenas de comercialización directa y la reducción de la

intermediación se insertan en un contexto de expansión productiva. Este escenario permite anticipar mayores oportunidades para la inclusión eficiente de pequeños y medianos productores del Valle del Cauca, contribuyendo directamente al objetivo de consolidar la soberanía alimentaria departamental y el desarrollo rural sostenible.

4.1.3 Índice de Precios al Consumidor, IPC.

Es un indicador que permite medir la variación porcentual promedio de los precios al por menor entre dos períodos de tiempo, de un conjunto de bienes y servicios que los hogares adquieren para su consumo. La variación del precio de un bien o servicio es la suma ponderada de variación de precio del artículo en las ciudades investigadas.

Es necesario analizar el comportamiento del Índice de Precios al Consumidor (IPC), con el fin de identificar cual es el impacto de esté en el poder adquisitivo de los colombianos y el ajuste de los precios para la presente vigencia.

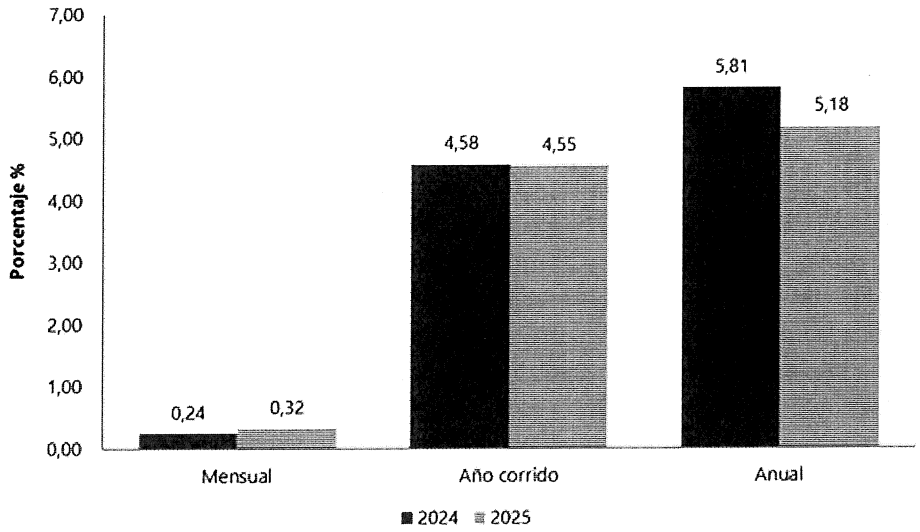


Gráfico 2. Índice de Precios al Consumidor - IPC, variaciones. Total nacional. Septiembre 2024 – 2025
Fuente: DANE, IPC.

En el mes de septiembre de 2025, el IPC registró una variación de 0,32% en comparación con agosto de 2025, cinco divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,32%): Información y comunicación (1,43%), Educación (1,39%), Bebidas alcohólicas y tabaco (1,07%), Salud (0,60%) y por último, Bienes y servicios diversos (0,44%). Por debajo se ubicaron: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,31%), Prendas de vestir y calzado (0,23%), Restaurantes y hoteles (0,20%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,18%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,16%), Transporte (0,11%) y por último, Recreación y cultura (-0,16%).

Tabla 7. IPC Variación y contribución mensual. Según divisiones de gasto. Septiembre 2024-2025

		2024		2025	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Información y comunicación	4,33	0,02	0,00	1,43	0,04
Educación	4,41	1,93	0,08	1,39	0,06
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,07	0,00	1,07	0,02
Salud	1,71	0,29	0,00	0,60	0,01
Bienes y servicios diversos	5,36	0,03	0,00	0,44	0,02
TOTAL	100,00	0,24	0,24	0,32	0,32
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,18	0,05	0,31	0,10
Prendas de vestir y calzado	3,98	0,11	0,00	0,23	0,01
Restaurantes y hoteles	9,43	0,49	0,05	0,20	0,02
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	0,11	0,02	0,18	0,03
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,02	0,00	0,16	0,01
Transporte	12,93	0,24	0,03	0,11	0,01
Recreación y cultura	3,79	-0,26	-0,01	-0,16	0,00

Fuente: DANE; IPC.

Para 2025, la variación total proyectada asciende a 0,32 %, evidenciando un incremento frente al año anterior. Destacan los aumentos en Información y comunicación (1,43 %, con una contribución de 0,04 puntos porcentuales), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,31 %, 0,10 puntos) y Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,18 %, 0,03 puntos). Estas divisiones concentran el impulso principal del índice, reflejando presiones sobre bienes y servicios esenciales, particularmente los relacionados con vivienda, energía y alimentos.

El ligero crecimiento en los precios de las categorías básicas sugiere que los costos de producción y consumo asociados a la alimentación y los servicios del hogar continuarán siendo determinantes para la inflación regional. Esto refuerza la importancia de implementar estrategias de reducción de intermediación y fortalecimiento de canales de comercialización directa para los productores agropecuarios del Valle del Cauca, como lo plantea el proyecto "Apoyo en la Soberanía Alimentaria Departamental". Una mejora en la eficiencia de la cadena productiva y comercial podría traducirse en una mayor rentabilidad para los pequeños y medianos productores y en una menor presión inflacionaria sobre los alimentos, contribuyendo así a la seguridad alimentaria y estabilidad económica del territorio.

4.1.4 Mercado laboral

Para el mes de agosto de 2025, la tasa de desocupación del total nacional fue 8,6%, lo que representó una disminución de 1,1 puntos porcentuales respecto al mismo mes del año anterior (9,7%). La tasa global de participación se ubicó en 63,9% y la tasa de ocupación en 58,4%, mientras que en agosto de 2024 fueron 64,5% y 58,3%, respectivamente.

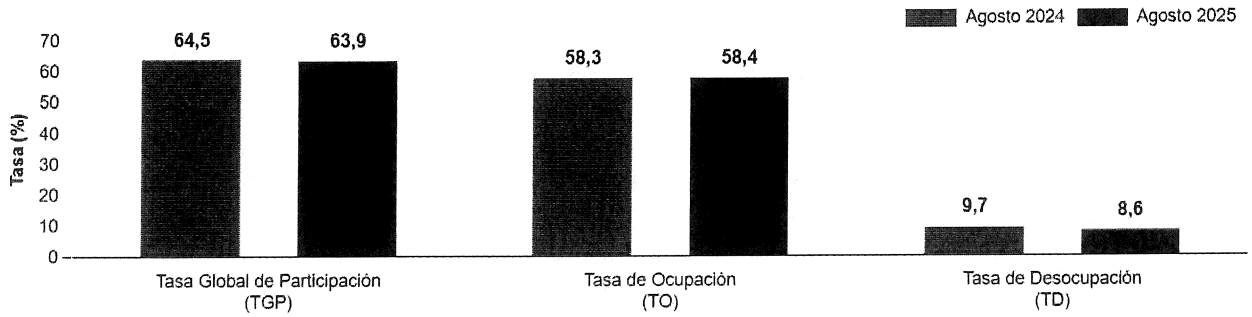


Gráfico 3. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD). Total nacional. Agosto (2024-2025)

Fuente: DANE -GEIH

En agosto de 2025, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 7,8%, lo que representó una disminución de 2,2 puntos porcentuales respecto al mismo mes del año anterior (10,0%). La tasa global de participación se ubicó en 66,7% y la tasa de ocupación en 61,5%, mientras que en agosto de 2024 fueron 67,2% y 60,5%, respectivamente.

En el mes de agosto de 2025, el número de personas ocupadas en el total nacional fue 23.811 miles de personas. Las ramas que más aportaron positivamente a la variación de la población ocupada fueron Industrias manufactureras y Construcción con 0,8 puntos porcentuales (p.p.) cada una. Por su parte, Transporte y almacenamiento contribuyó con 0,7 p.p.

Tabla 8. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según rama de actividad. Total nacional. Agosto (2024-2025).

Rama de actividad	Total nacional				
	Agosto 2024	Agosto 2025	Distribución % 2025	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	**23.418**	**23.811**	**100**	**393**	
Industrias manufactureras	2.401	2.600	10,9	199	0,8
Construcción	1.532	1.710	7,2	178	0,8
Transporte y almacenamiento	1.665	1.837	7,7	172	0,7
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	2.880	3.027	12,7	147	0,6
Actividades financieras y de seguros	376	479	2,0	102	0,4
Alojamiento y servicios de comida	1.799	1.862	7,8	62	0,3
Actividades inmobiliarias	316	360	1,5	44	0,2
Suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos^	558	573	2,4	14	0,1
Información y comunicaciones	419	408	1,7	-11	0,0
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	1.835	1.781	7,5	-55	-0,2
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	2.153	2.097	8,8	-57	-0,2
Comercio y reparación de vehículos	4.090	3.925	16,5	-165	-0,7
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3.390	3.153	13,2	-237	-1,0

Fuente: DANE, GEIH.

Entre agosto de 2024 y agosto de 2025, la población ocupada en el país registró un incremento absoluto de 393 mil personas, reflejando un comportamiento positivo del empleo nacional. Este aumento estuvo impulsado principalmente por las industrias manufactureras y el sector de la construcción, con variaciones absolutas de 199 mil y 178 mil ocupados respectivamente, contribuyendo cada uno con 0,8 puntos porcentuales al crecimiento total. Sin embargo, uno de los sectores con mayor relevancia para el objeto contractual —la administración pública, la educación y la atención de la salud humana— también evidenció un incremento significativo, al pasar de 2,88 millones a 3,02 millones de personas ocupadas, con una contribución de 0,6 puntos porcentuales. Este comportamiento muestra una tendencia favorable en la generación de empleo en sectores sociales estratégicos, lo cual respalda la pertinencia de fortalecer procesos de contratación pública orientados al mejoramiento de la calidad educativa y al desarrollo de capacidades institucionales en los territorios.

En este contexto, la contratación del convenio de asociación se enmarca en una dinámica laboral que promueve la expansión del empleo vinculado a la educación y la gestión pública, aportando al desarrollo social y económico del Valle del Cauca. Adicionalmente, la estabilidad del empleo en actividades de alojamiento, servicios de comida y servicios administrativos complementa este panorama, sugiriendo condiciones favorables para la implementación logística y operativa de proyectos educativos en los municipios no certificados. En suma, los datos laborales del DANE refuerzan la relevancia de la contratación como mecanismo dinamizador del empleo y como herramienta estratégica para mejorar las competencias académicas y fortalecer la oferta educativa pública regional.

Para el trimestre móvil junio - agosto 2025, de las 23 ciudades y áreas metropolitanas, las que presentaron mayores tasas de desocupación fueron: Quibdó (24,4%), Riohacha (14,2%) e Ibagué (12,5%). Las ciudades con menor tasa de desocupación fueron: Cali A.M. (7,8%), Villavicencio (7,3%) y Medellín A.M. (6,4%).

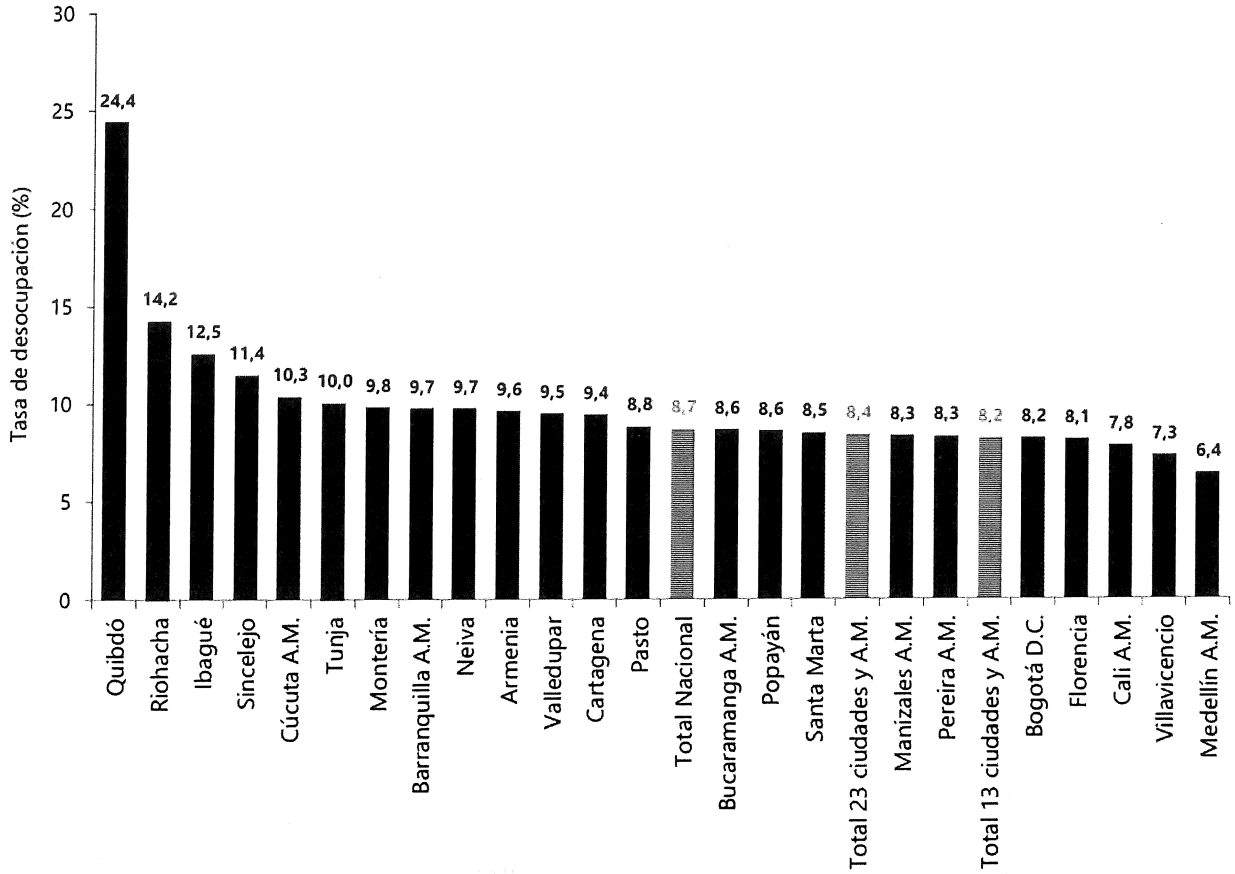


Gráfico 4. Tasa de desocupación según ciudades. Total nacional y 23 ciudades y áreas metropolitanas. Junio - agosto 2025
Fuente: DANE, GEIH

En este contexto, el comportamiento del mercado laboral urbano es un insumo clave para la planeación y ejecución de procesos de contratación orientados a la implementación de programas sociales y educativos, dado que permite identificar territorios con mayor capacidad de absorción laboral y condiciones logísticas más estables. Las ciudades con tasas de desempleo inferiores al promedio nacional se perfilan como entornos propicios para el desarrollo de proyectos que requieran personal técnico, profesional y de apoyo operativo, reduciendo riesgos asociados a la ejecución y asegurando una mejor articulación con el tejido económico local. Por su parte, las regiones con mayores niveles de desocupación podrían priorizarse como territorios receptores de estrategias de fortalecimiento social o de generación de empleo indirecto mediante la contratación pública, contribuyendo al cierre de brechas y al cumplimiento de metas de impacto social.

En síntesis, la información estadística sobre la tasa de desocupación respalda la toma de decisiones estratégicas en la estructuración de proyectos y convenios, al ofrecer una visión integral de la capacidad de los territorios para sostener la ejecución de iniciativas vinculadas al fortalecimiento educativo y al bienestar social.

4.1.5 Encuesta Mensual de Comercio, EMC.

Según los resultados de la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) del DANE correspondientes a agosto de 2025, el comportamiento del comercio a nivel nacional evidencia un crecimiento significativo de las ventas reales, con una variación anual del 12,4 %, mientras que el personal ocupado aumentó 1,6 % en el mismo periodo. Este dinamismo positivo en las ventas refleja una recuperación sostenida del consumo y la actividad comercial, aunque el empleo en el sector muestra un crecimiento moderado, lo que podría indicar mayores niveles de productividad o eficiencia operativa. En lo corrido del año, las ventas reales presentan un incremento del 12,0 %, mientras el personal ocupado registra una leve disminución de 0,2 %, y en la medición de los últimos doce meses, las ventas crecen 10,3 %, frente a una reducción del 0,7 % en el empleo. En conjunto, estos resultados sugieren que el comercio mantiene un ritmo expansivo en términos de ingresos, pero con una estabilidad relativa en la generación de empleo, aspecto relevante al analizar la capacidad de absorción laboral y la demanda de productos agroalimentarios, especialmente en el marco de estrategias orientadas a fortalecer los canales de comercialización directa y reducir la intermediación.

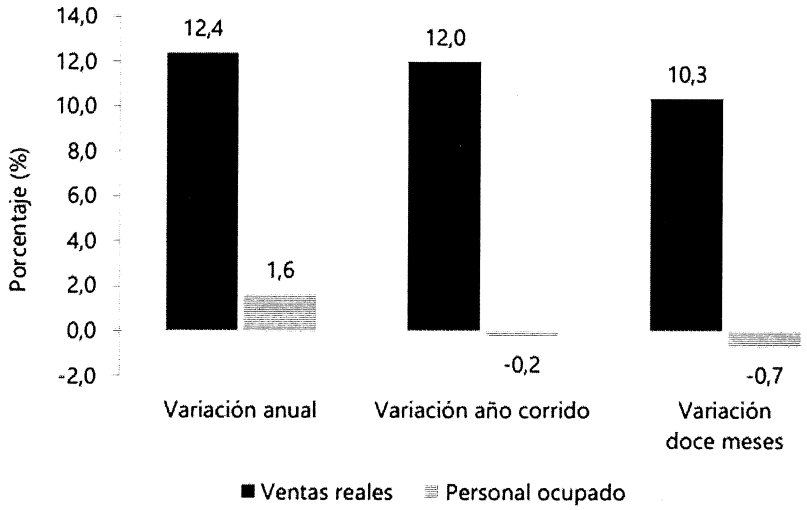


Gráfico 5. Variación anual, año corrido y doce meses de las ventas reales y el personal ocupado. Total nacional. Agosto 2025.
Fuente: DANE – EMC

En agosto de 2025, las ventas del comercio minorista aumentaron 12,4% frente a las registradas en el mismo mes de 2024. Dieciocho líneas de mercancía registraron variaciones positivas en sus ventas reales, mientras que una (1) línea de mercancía registró variación negativa.

Las mayores contribuciones positivas a la variación anual se presentaron en las líneas de Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico, Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares y Otros vehículos automotores y motocicletas, aportando en conjunto 7,4 puntos porcentuales a la variación total del comercio minorista.

Tabla 9. Variación porcentual y contribución de las ventas reales del comercio minorista según grupos de mercancías. Total Nacional. Agosto 2025 - Agosto 2024.

Líneas de mercancías	Agosto 2025 / agosto 2024 Variación %	Contribución PP
Total comercio minorista y vehículos	**12,4**	**12,4**
Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico.	51,0	2,9
Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares**	27,5	2,4
Otros vehículos automotores y motocicletas***	27,8	2,0
Alimentos (víveres en general)	6,2	1,1
Electrodomésticos, muebles para el hogar	23,1	0,9
Equipo y aparatos de sonido y video (televisores)	29,0	0,6
Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería	11,7	0,5
Repuestos, partes, accesorios y lubricantes para vehículos principalmente de consumo de los hogares	5,7	0,4
Otras mercancías para uso personal o doméstico, no especificadas anteriormente*	11,4	0,4
Productos para el aseo del hogar	13,2	0,3
Artículos de ferretería, vidrios y pinturas	8,5	0,3
Prendas de vestir y textiles	7,2	0,3
Bebidas alcohólicas, cigarros, cigarrillos y productos del tabaco	12,7	0,3
Productos farmacéuticos y medicinales	12,0	0,3
Artículos y utensilios de uso doméstico	14,0	0,2
Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	9,3	0,2
Bebidas no alcohólicas	7,4	0,1
Libros, papelería, periódicos, revistas y útiles escolares	2,6	0,0
Combustibles para vehículos automotores	-4,2	-0,8

Fuente: DANE – EMC.

En el grupo de alimentos y víveres en general, las ventas crecieron 6,2 %, contribuyendo 1,1 puntos porcentuales, lo que evidencia un comportamiento positivo del consumo básico de los hogares. Este resultado es relevante para el análisis del sector agroalimentario, dado que confirma una demanda sostenida de productos de primera necesidad, lo cual puede favorecer las estrategias de comercialización directa y de reducción de intermediación que se buscan impulsar con el proyecto.

4.1.6 Sistema de Información de Precios y Abastecimiento del Sector Agropecuario Componente de Abastecimiento de Alimentos (SIPSA_A)

Durante el mes de septiembre se registró un ascenso del 1,68% con relación al mes anterior. Comparado con el año anterior se presentó un alza del 10,63% respecto al mismo mes de 2024 en la cantidad total de

alimentos abastecidos. Los alimentos que presentaron un mayor ascenso en su acopio, en cifras absolutas, fueron: tomate chonto, cebolla cabezona blanca, gaseosas, maltas, papas capira y sabanera, manzana importada, arroz, aceites, cervezas y mango Yulima.

Este comportamiento se explica principalmente por el mayor ingreso de alimentos en los mercados de plazas Las Flores y Samper Mendoza en Bogotá; Coomproriente en Tibasosa; mercado de Florencia; Mercabastos en Valledupar; Complejo de Servicios del Sur en Tunja; Centro de acopio en Ipiales; Granabastos en Barranquilla; Surabastos en Neiva; Plaza Minorista "José María Villa" y Central Mayorista de Antioquia en Medellín; mercado de Santa Marta; Centro Galerías en Manizales; Plaza de mercado del barrio Bolívar en Popayán; Mercasa y La 41-Impala en Pereira; La Nueva Sexta en Cúcuta; Santa Elena y Cavasa en Cali; Mercado del Sur en Montería; Mercar en Armenia; Cenabastos en Cúcuta y El Potrerillo en Pasto. En cambio, las otras nueve centrales redujeron su abastecimiento.

A continuación, se relaciona la información de la cantidad y variación en el abastecimiento en los treinta y dos mercados de las principales ciudades del país donde tiene presencia el SIPSA en el Componente de Abastecimiento.

Tabla 10. Variación en el abastecimiento de alimentos según ciudad y mercado mayorista (toneladas). 32 mercados mayoristas. Agosto y septiembre de 2025.

Ciudad	Central	Agosto (t)	Septiembre (t)	Variación (%)
Armenia	Mercar	10.075	10.501	4,23%
Barranquilla	Barranquillita	38.529	36.578	-5,06%
Barranquilla	Granabastos	11.257	12.361	9,80%
Bogotá, D.C.	Corabastos	195.054	189.925	-2,63%
Bogotá, D.C.	Paloquemao	3.738	3.737	-0,01%
Bogotá, D.C.	Plaza Las Flores	4.814	5.680	18,00%
Bogotá, D.C.	Plaza Samper Mendoza	2.706	2.929	8,23%
Bucaramanga	Centroabastos	41.986	41.390	-1,42%
Cali	Cavasa	18.793	19.041	1,32%
Cali	Santa Elena	21.021	22.135	5,30%
Cartagena	Bazurto	27.731	27.252	-1,73%
Cúcuta	Cenabastos	21.774	22.643	3,99%
Cúcuta	La Nueva Sexta	3.732	3.965	6,25%
Florencia	Florencia (Caquetá)	1.137	1.305	14,80%
Ibagué	Plaza La 21	4.884	4.776	-2,20%
Ipiales	Centro de acopio	4.665	5.129	9,93%
Manizales	Centro Galerías	10.572	11.276	6,66%
Medellín	Central Mayorista de Antioquia	94.345	101.366	7,44%
Medellín	Plaza Minorista "José María Villa"	15.947	17.149	7,54%
Montería	Mercado del Sur	4.838	5.079	4,97%
Neiva	Surabastos	8.791	9.512	8,20%
Pasto	El Potrerillo	6.211	6.428	3,50%
Pereira	La 41-Impala	1.620	1.675	3,41%
Pereira	Mercasa	11.135	11.844	6,37%
Popayán	Plaza de mercado del barrio Bolívar	5.784	6.162	6,53%
Santa Marta	Santa Marta (Magdalena)	5.145	5.492	6,75%
Sincelejo	Nuevo Mercado	12.842	11.836	-7,83%
Tibasosa	Coomproriente	8.749	10.083	15,25%
Tunja	Complejo de Servicios del Sur	13.739	15.264	11,10%
Valledupar	Mercabastos	4.703	5.315	13,01%
Valledupar	Mercado Nuevo	2.219	1.748	-21,23%
Villavicencio	CAV	8.611	8.129	-5,60%
TOTAL		**627.146**	**637.704**	**1,68%**

Fuente: DANE - SIPSA

En este contexto, CAVASA registró durante septiembre de 2025 un incremento del 1,32 % en el volumen total de alimentos abastecidos respecto al mes anterior, consolidando una tendencia positiva en el flujo de productos agroalimentarios en el Valle del Cauca. Este comportamiento evidencia una dinámica estable en la oferta regional y una adecuada articulación entre productores, comercializadores y transportadores, lo cual resulta clave para el fortalecimiento de los canales de comercialización directa en el departamento. La capacidad operativa y la trayectoria de CAVASA en la gestión del abastecimiento regional respaldan su idoneidad como aliado estratégico para el desarrollo de una estrategia orientada a reducir la intermediación y mejorar la inserción de los productos de las asociaciones de productores del Valle del Cauca.

4.1.7 Salario Mínimo Mensual Legal Vigente

El indicador del salario mínimo como referente de la economía tiene un impacto sobre la estructura global de los salarios y en la masa salarial. El aumento en los costos de la mano de obra tendrá como consecuencia un aumento correlativo del costo total de producción.

A continuación, se muestra la variación del salario mínimo en Colombia en los últimos años:

Tabla 11. Variación del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente.

AÑO	SMMLV	VARIACIÓN % ANUAL	DECRETO DEL GOBIERNO NACIONAL
2012	$566.700	5,80%	4919 de diciembre 26 de 2011
2013	$589.500	4,02%	2738 de diciembre 28 de 2012
2014	$616.000	4,50%	3068 de diciembre 30 de 2013
2015	$644.350	4,60%	2731 de diciembre 30 de 2014
2016	$689.455	7,00%	252 de diciembre 30 de 2015
2017	$737.717	7,00%	2209 de diciembre 30 de 2016
2018	$781.242	5,90%	2269 de diciembre 30 de 2017
2019	$828.116	6,00%	2451 de 27 diciembre de 2018
2020	$877.803	6,00%	2360 del 26 de diciembre de 2019
2021	$908.526	3.5%	1785 del 29 de diciembre de 2020
2022	$1.000.000	10.07%	1724 del 29 de diciembre de 2021
2023	$1.160.000	16%	2613 del 28 de diciembre de 2022
2024	$1.300.000	12%	2292 del 29 de diciembre de 2023
2025	$1.423.500	9.5%	1572 del 24 de diciembre de 2024

Fuente: elaboración propia.

En el periodo enero 2022 a enero 2025, el salario mínimo ha presentado un crecimiento del 42.4%. De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE), el sector terciario aloja más del 80 % de la fuerza laboral del país.

El salario mínimo relacionado anteriormente, se debe tener en cuenta dentro de este análisis, dado que es un indicador de capacidad productiva para un país.

Para calcular el valor del salario mínimo, se tienen en cuenta algunas variables económicas, donde definitivamente la principal variable es la inflación del año inmediatamente anterior. Generalmente el salario mínimo, se toma por parte de los empresarios y el gobierno como la base para el incremento de los salarios de los demás trabajadores que no devenguen este valor.

Para el año 2025 el salario mínimo tuvo un aumento aproximado del 9.53% respecto al valor del año anterior, y el auxilio de transporte tuvo un aumento de aproximadamente del 15%, quedando estos con los valores definidos en la siguiente tabla:

Tabla 12. Descomposición y variación del salario mínimo legal vigente

DESCRIPCIÓN	VALOR - 2024	VALOR - 2025
Salario mínimo mensual	$ 1.300.000	$ 1.423.500
Salario mínimo diario	$ 43.333	$ 47.450
Salario mínimo hora	$ 5.416	$ 6.189
Salario mínimo nocturno por hora	$ 9.478	$ 10.831
Auxilio de transporte	$ 162.000	$ 200.000

4.2 ASPECTOS TÉCNICOS

De acuerdo con el documento técnico del proyecto se evidencia como problema que existe una baja capacidad organizativa y de gestión colectiva de los pequeños productores agrícolas en el Valle del Cauca, lo cual constituye uno de los principales factores que restringen su participación efectiva en cadenas agroalimentarias equitativas y sostenibles. Las organizaciones de productores desempeñan un papel fundamental en la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la economía territorial, al ofrecer una plataforma para superar las barreras que enfrentan los agricultores de manera individual, tales como las dificultades de acceso a mercados, tecnología, financiamiento y poder de negociación (ADR, 2023). Sin embargo, en el contexto regional, estas organizaciones muestran debilidades estructurales que comprometen su capacidad de incidencia y sostenibilidad a largo plazo.

La debilidad de los sistemas de comercialización agroalimentaria, caracterizados por una alta intermediación, una baja agregación de valor local y una limitada conexión directa entre productores y consumidores.

A pesar de la diversidad y robustez de la oferta agrícola del Valle del Cauca, reflejada en cultivos predominantes como la caña de azúcar, el café, los frutales y los cereales (Ceballos Reyes, 2023), el modelo de comercialización continúa anclado en canales tradicionales dominados por intermediarios, perpetuando dinámicas de vulnerabilidad y dependencia. En 2023, el 72,2% del área cosechada se destinó a caña y café, el 19,5% a frutales y apenas el 4,9% a cereales (Pontificia Universidad Javeriana Cali, 2023), lo que evidencia una alta concentración productiva que, lejos de suplir la demanda interna de alimentos esenciales, intensifica la dependencia de otras regiones para el abastecimiento de productos clave. Este desequilibrio productivo y comercial configura un entorno estructuralmente frágil para los pequeños productores.

La Central de Abastecimientos del Valle (CAVASA), principal nodo mayorista de la región concentra buena parte de las transacciones, pero su abastecimiento depende en un 43% de productos provenientes de Nariño, frente al 25% generado en el propio departamento (Gaudin & Padilla, 2020). Este esquema genera una competencia asimétrica para los actores locales, que no solo deben enfrentarse entre sí, sino también competir con los grandes volúmenes y precios externos, una dinámica que presiona a la baja el precio de venta local.

Además, esta dependencia expone al sistema alimentario a riesgos exógenos derivados de alteraciones en el orden público, fenómenos climáticos adversos o incrementos en los costos de transporte. La cadena tradicional de comercialización involucra múltiples eslabones: desde el productor hasta el acopiador local, pasando por el transportista, el mayorista en la central de abasto y finalmente el minorista (Cámara de Comercio de Cali, 2019). Esta complejidad logística incrementa los costos de transacción y diluye los márgenes a favor del productor.

Esta problemática de debilidad de los sistemas de comercialización agroalimentaria se manifiesta principalmente en tres dimensiones interconectadas: alta intermediación, baja agregación de valor local, y limitada conexión directa entre productores y consumidores.

Los márgenes brutos de comercialización a nivel nacional reflejan con crudeza la concentración de valor en los eslabones intermedios de la cadena agroalimentaria. Productos básicos de la canasta familiar presentan brechas significativas entre el precio pagado al productor y el precio final al consumidor: mora (81,5%), tomate (75,9%), papa parda pastusa (79,4%), cebolla blanca (67,5%) y aguacate (62,5%) (FAO, 2021). Estas cifras, aunque corresponden al promedio nacional, evidencian una distribución profundamente inequitativa del valor generado en la cadena, donde la mayor parte queda en manos de intermediarios.

Para dimensionar esta realidad en el contexto específico del Valle del Cauca, un análisis comparativo entre los precios pagados al productor en finca y los precios registrados en CAVASA revela brechas alarmantes, como se observa en la siguiente tabla:

Productos	Venta agricultor (Kg)	SIPSA[1]	Diferencia intermediación (COP)	Diferencia intermediación (%)
Papa	$1.500	$2.200	$700	47%
Zanahoria	$1.500	$1.667	$167	11%
Lechuga Batavia	$1.600	$2.500	$900	56%
Tomate	$2.000	$5.200	$3.200	160%

[1] Abril 2025-Valle Cauca (Cavasa)

Productos	Venta agricultor (Kg)	SIPSA[1]	Diferencia intermediación (COP)	Diferencia intermediación (%)
Cebolla de bulbo	$1.400	$2.444	$1.044	75%
Plátano	$1.200	$2.200	$1.000	83%
Tomate de Árbol	$1.900	$2.786	$886	47%
Pimentón	$2.500	$2.933	$433	17%

Fuente. Central de Abastecimientos (2025) – Reporte precios organizaciones campesinas

Estos datos, obtenidos de consultas directas con organizaciones campesinas y contrastados con los registros del SIPSA, muestran casos particularmente críticos como el del tomate, donde el margen de intermediación alcanza un 160%, o el plátano, con un 83%. Esta situación revela una dinámica de principal-agente en la cadena de suministro que claramente va en detrimento de los ingresos de los pequeños productores, quienes asumen la mayor parte de los riesgos productivos, realizan inversiones sostenidas por periodos de hasta doce meses, y sin embargo reciben una proporción significativamente menor del valor final del producto.

Es importante señalar que, si bien existen variaciones entre productos (con casos como la zanahoria y el pimentón donde los márgenes son más reducidos), la tendencia general muestra una distribución inequitativa que limita la capacidad de reinversión de los productores y compromete la sostenibilidad económica de sus unidades productivas. Esta información, aunque obtenida mediante consultas directas y por tanto de carácter más empírico que estadístico, permite identificar patrones consistentes con estudios más amplios sobre la distribución del valor en cadenas agroalimentarias.

La informalidad predominante en los canales tradicionales, las deficiencias logísticas, las pérdidas poscosecha estimadas en un 30% en frutas y hortalizas (Gaudin & Padilla, 2020), las asimetrías de información y el limitado acceso a infraestructura de frío y almacenamiento profundizan la dependencia de los productores frente a los intermediarios. Estos actores, además de concentrar funciones logísticas, financieras y de agregación de volúmenes, acumulan el poder de negociación y capturan una proporción significativa del valor agregado (Acosta-Agudelo et al., 2021).

Esta situación se agrava por la percepción predominante entre los productores, quienes ven en los intermediarios más a extractores de valor que a facilitadores de servicios esenciales. Esta visión crítica, aunque justificada por las condiciones descritas, refleja la necesidad urgente de modelos alternativos de comercialización que fortalezcan la posición del productor y reduzcan su vulnerabilidad frente a prácticas asimétricas. Sin embargo, el acceso limitado a canales alternativos, como los circuitos cortos de comercialización, los mercados campesinos, las compras públicas o las plataformas cooperativas de venta

directa, refuerza la dependencia de los pequeños productores respecto a los sistemas tradicionales de comercialización.

El sistema de comercialización agroalimentaria para las asociaciones de pequeños productores en el Valle del Cauca es un entramado complejo que incluye desde vías tradicionales hasta iniciativas más innovadoras y directas (Cuevas-Reyes & Ramírez-Gómez, 2024). Los canales tradicionales, dominados por acopiadores locales y mayoristas en centrales de abasto, siguen siendo predominantes debido a barreras estructurales significativas que limitan las alternativas para los productores. Entre estas barreras destacan la falta de volumen individual suficiente cuando no existe asociatividad fuerte, las limitaciones en capacidad de transporte y logística, el acceso restringido a información de mercados más lucrativos, y la apremiante necesidad de liquidez inmediata que fuerza a muchos agricultores a vender sus cosechas rápidamente, incluso a precios desfavorables.

Frente a estas limitaciones, han surgido alternativas que buscan acortar la cadena y mejorar las condiciones para los productores. Los Mercados Campesinos y Ferias Locales representan espacios de conexión directa entre productores y consumidores, promovidos por entidades gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil.

La Gobernación del Valle del Cauca ha impulsado la creación de mercados campesinos agroecológicos, con resultados prometedores pero aún de alcance limitado. Paralelamente, la venta directa a tiendas especializadas, restaurantes y consumidores organizados ofrece oportunidades para establecer acuerdos comerciales más equitativos, aunque requiere niveles de organización y capacidad logística que no siempre están al alcance de todos los productores.

Las Compras Públicas Locales de Alimentos representan otro canal con potencial transformador significativo. Enmarcadas en la Ley 2046 de 2020 y el Decreto 248 de 2021, estas iniciativas establecen la obligatoriedad para las entidades públicas de adquirir como mínimo el 30% de sus productos alimenticios de pequeños productores locales. Sin embargo, su implementación efectiva enfrenta desafíos relacionados con capacidades organizativas, requisitos administrativos y barreras burocráticas que limitan la participación de muchas asociaciones de productores.

El cooperativismo y otras formas asociativas en la comercialización emergen como estrategias fundamentales para superar las limitaciones individuales. El fortalecimiento de estructuras cooperativas permite agrupar la oferta, mejorar el poder de negociación, facilitar el acceso a insumos y servicios, y coordinar procesos de comercialización conjunta. No obstante, el éxito de estas iniciativas depende de la buena gobernanza, la gestión eficiente y el compromiso sostenido de los asociados, aspectos que requieren desarrollo de capacidades específicas.

Las consecuencias de esta alta intermediación son múltiples y perjudiciales para el desarrollo de la soberanía alimentaria. La más directa es la reducción del ingreso neto del productor, lo que limita su capacidad de reinversión en la finca, la adopción de mejores tecnologías y la mejora de su calidad de vida. A largo plazo, esto genera un desincentivo a la producción y a la mejora de la calidad, afectando la competitividad del sector y reforzando la dependencia externa de alimentos.

Como señala el informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2011), la falta de información transparente sobre precios y la ineficiencia en los mecanismos de transferencia (las alzas se trasladan rápidamente al consumidor, pero las bajas no benefician al productor) crean un entorno donde, ante la ausencia de instituciones reguladoras eficientes, surgen actores con posiciones dominantes que, al poseer mayor información y control, aumentan sus rentas a expensas de productores y consumidores.

Superar estas limitaciones en la capacidad organizativa y de gestión colectiva de los pequeños productores no solo implica fortalecer sus habilidades administrativas y técnicas, sino también incidir en las reglas del mercado, promover esquemas alternativos de comercialización y construir alianzas territoriales que amplíen su participación en mercados diferenciados. Esto revela una intersección compleja entre deficiencias internas en las organizaciones y limitaciones externas impuestas por la estructura de comercialización y las dinámicas de mercado.

Sin embargo, incluso si estas barreras comerciales y organizativas son superadas, la sostenibilidad a largo plazo de las organizaciones dependerá de su capacidad para transitar hacia modelos productivos más sostenibles, resilientes y adaptados a los desafíos ambientales y climáticos actuales.

4.3 ASPECTOS REGULATORIOS

A continuación, se hace la identificación de la normativa (Leyes, decretos, resoluciones, decisiones administrativas y judiciales) vigentes aplicables al objeto del presente Proceso de contratación:

Tabla 13. Aspectos normativos

Norma	Descripción
Ley 80 de 1993	Estatuto General de Contratación de la Administración Pública en Colombia
Ley 1150 de 2007	Por medio de la cual se introducen 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.
Decreto 1082 de 2015	Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional
Ley 101 de 1993	Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero. busca proteger el sector agropecuario y pesquero, adecuarlo a la internacionalización de la economía y promover la mejora de la calidad de vida de los productores rurales.
Decreto 1071 de 2015	Decreto Único Reglamentario del Sector Agropecuario. Reúne las disposiciones sobre comercialización, fomento, asistencia técnica y cadenas productivas, promoviendo la inclusión de pequeños productores en los mercados.
Conpes 113 de 2008	Estableció la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional, que tiene como objetivo "Garantizar que toda la población colombiana disponga, acceda y consuma alimentos de manera permanente y oportuna, en suficiente cantidad, variedad, calidad e inocuidad". La Política está dirigida a toda la población colombiana, y requiere de la realización de acciones que permitan contribuir a la disminución de las desigualdades sociales y económicas, asociadas a la inseguridad alimentaria y nutricional, en los grupos de población en condiciones de vulnerabilidad.
Ley 1340 de 2009	"Por medio de la cual se dictan normas en materia de protección de la competencia"

Norma	Descripción
	Actualiza y fortalece el régimen de protección de la libre competencia económica. Designa a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) como la autoridad única nacional encargada de vigilar y promover la competencia en los mercados.
Ley 256 de 1996	"Por la cual se dictan normas sobre competencia desleal" Es la normativa colombiana que establece el régimen legal de la competencia desleal. Su objetivo principal es proteger la competencia en el mercado, en interés de todos los participantes (comerciantes, consumidores y el público en general), mediante la prohibición de actos y conductas que se consideren desleales o contrarias a la buena fe comercia
Resolución 2674 de 2013 del Ministerio de Salud y Protección Social	Por medio de la cual se establecen los requisitos sanitarios que deben cumplir las personas naturales y/o jurídicas que ejercen actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materia primas de alimento.
Ley 1876 de 2017	Ley de Innovación Agropecuaria, crea el Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA) en Colombia para articular la investigación, el desarrollo tecnológico, la formación y la extensión agropecuaria. Su objetivo principal es mejorar la productividad y competitividad del sector agropecuario mediante la integración de sus componentes y el establecimiento del servicio público de extensión agropecuaria, que ofrece acompañamiento técnico integral a los productores.
Ordenanza No. 655 de 2024.	Plan de Desarrollo Departamental del Valle del Cauca 2024–2027. En su línea estratégica "Valle Competitivo e Innovador" cuyo objetivo es impulsar el desarrollo económico sostenido, basado en aprovechar las ventajas territoriales para potenciar la diversidad productiva, competitiva, sustentable y equitativa del territorio con una gestión del territorio departamental compartida con principios de eficiencia, concurrencia y focalización para que el departamento continúe evolucionando.

Fuente: elaboración propia

4.4 ACUERDOS COMERCIALES

En cumplimiento del numeral 8° del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, la Secretaría procede a establecer si el presente proceso de contratación está cobijado por un Acuerdo Comercial. Conforme a lo estipulado en el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación versión 2024 (fecha actualización 13/11/2024), expedido por Colombia Compra Eficiente, determina: "Las Entidades Estatales que adelanten sus Procesos de Contratación bajo el régimen del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, no deben hacer este análisis en la modalidad de selección de contratación directa o para la enajenación de bienes del Estado. Esto por cuanto, en el caso de esta modalidad, al no existir una pluralidad de oferentes no hay necesidad de analizar si un Acuerdo Comercial aplica o no, pues en estos procesos de contratación no se otorga el puntaje de la Ley 816 de 2003 ni se aplican los factores de desempate de la Ley 2069 de 2020 (...)".

En consecuencia, a la presente modalidad de contratación NO APLICA las normas especiales que rigen en materia de Acuerdos Internacionales y Tratados de Libre Comercio (TLC) en los cuales se encuentre vinculado el Estado Colombiano.

4.5 DOCUMENTOS TIPO

Los documentos tipo son aquellos documentos adoptados por el Gobierno Nacional que incluyen las condiciones habilitantes, factores técnicos, económicos y otros factores de escogencia de carácter obligatorio para las Entidades Estatales sometidas al régimen general de contratación pública respecto de un tipo de contrato determinado.

Tabla 14. Identificación de documentos tipo

Tipo	Modalidad
Documentos tipo infraestructura de transporte	Documentos tipo de licitación de obra pública de infraestructura de transporte
	Documentos tipo de menor cuantía infraestructura de transporte
	Documentos tipo para procesos de mínima cuantía para infraestructura de transporte
	Documentos tipo de interventoría de obra pública de infraestructura de transporte
	Documentos tipo de consultoría de estudios de ingeniería de infraestructura de Transporte
Documentos tipo infraestructura de agua potable y saneamiento básico	Documentos tipo para los procesos de licitación para obras de infraestructura de agua potable y saneamiento básico
	Documentos tipo para los procesos de licitación para obras de infraestructura de agua potable y saneamiento básico en la modalidad de llave en mano
	Documentos tipo de interventoría de obra pública de infraestructura de agua potable y saneamiento básico.
Documentos tipo de gestión catastral con enfoque multipropósito.	Documentos tipo de gestión catastral con enfoque multipropósito
Documentos tipo de licitación de obra pública para proyectos de infraestructura social	Documentos tipo adicionales – Sector Educativo.
	Documentos tipo adicionales – Sector Salud.
	Documentos tipo adicionales – Sector cultura, recreación y deporte.

Fuente: Colombia Compra Eficiente

Los documentos tipo son aplicables para solo en los eventos expuestos anteriormente se hace necesario la aplicación de estos documentos, para el presente proceso de contratación **NO APLICA** los documentos tipo.

4.6 INSTRUMENTOS DE AGREGACIÓN DE DEMANDA

Los mecanismos de agregación de demanda permiten al Estado obtener mayor valor por dinero en el sistema de contratación pública al eliminar costos de intermediación y al hacer más ágil y simple los procesos de contratación.

Las Entidades Estatales sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, están obligadas a adquirir Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes o no uniformes de Común Utilización a través de los Acuerdos Marco de Precios e Instrumentos de Agregación de Demanda (IAD) previamente justificados, diseñados, organizados y celebrados por la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente-.

El presente proceso no corresponde a la adquisición de Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes o de Común Utilización y no existe un acuerdo marco de precios.

Para el presente proceso de contratación **NO APLICA** la utilización de algún instrumento de agregación de la demanda.

4.7 CRITERIOS AMBIENTALMENTE SOSTENIBLES

El objetivo del Desarrollo Sostenible es "satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las nuevas generaciones para suplir sus propias necesidades". Por lo tanto, uno de los retos importantes a los que conlleva esta definición es que nuestro actual modelo de producción exige de alternativas no solo innovadoras, sino ligadas a las viabilidad económica, social y ambiental, donde prevalezca el desarrollo de nuevas tendencias que permitan acercarnos a modelos de vida sostenibles.

De acuerdo con las características del tipo de objeto a contratar, que son servicios profesionales y de apoyo a la gestión para el desarrollo de los proyectos que actualmente se están ejecutando en la entidad, se requiere más de la gerencia de proyectos, apoyo documental y servicios administrativos, que no requieren la entrega de volumen alto de consumibles contaminantes, sino su capacidad intelectual y operativa. Por lo tanto, **NO APLICA**, la inclusión de criterios ambientalmente sostenibles.

4.8 CRITERIOS DE INCLUSIÓN SOCIAL

No aplica.

4.9 CRITERIOS DE INNOVACIÓN

No aplica.

5. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO

El análisis del comportamiento del gasto histórico, en el contexto de un análisis del sector dentro de un proceso de contratación, se refiere a la evaluación detallada de la necesidad o la demanda real de un bien, obra o servicio en el mercado o sector específico que está siendo considerado para la contratación pública.

Este análisis es fundamental para comprender cuán relevante es la contratación con relación a las necesidades existentes en el sector, para lo cual es necesario realizar un análisis de procesos de contratación que han adquirido bienes, obras o servicios similares con el propósito de conocer la forma en que lo contrataron y encontrar oportunidades de mejora para el futuro proceso de contratación.

La información del comportamiento del gasto permite a CORPOVALLE, recopilar información histórica sobre cómo se ha contratado *Contratar el desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y, mejorar la inserción de los productos producidos por las*

asociaciones de productores del Valle del Cauca, en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023, o en general, *procesos para el fortalecimiento de las capacidades de los agricultores*, conocer las experiencias y recopilar información sobre las buenas prácticas que implementa tanto CORPOVALLE, como otras entidades estatales, entidades internacionales u organizaciones del sector privado para su contratación.

La siguiente información orienta la verificación de la necesidad, así como la determinación de requisitos habilitantes, especificaciones, requisitos mínimos técnicos y metodologías de evaluación y adjudicación, entre otros.

5.1 PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR CORPOVALLE

En el análisis de la Demanda las Entidades Estatales deben analizar el comportamiento de sus adquisiciones anteriores del bien o servicio, teniendo en cuenta: El objeto del Proceso de Contratación, particularmente las condiciones del contrato, como los plazos y de pago.

En ese sentido, para efectos de la contratación de los servicios relacionados al objeto del presente proceso de contratación, se han registrado diferentes contratos adelantados por CORPOVALLE y proveedores. Para cada caso específico, se utilizó el siguiente mecanismo para realizar el análisis de los diferentes procesos de contratación: El análisis de procesos de contratación efectuado por el CORPOVALLE en años anteriores incluyó la consulta de contratos a través de la plataforma SECOP II, evidenciándose una cantidad limitada y, por lo tanto, se tomó DOS (02) contratos con similares objetos contractuales.

Tabla 15. Procesos adelantados por Corpovalle

Variable	Contrato 1	Contrato 2
Vigencia	2022	2023
Número de contrato	352-2022	317-2023
Link del proceso	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.3625244	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.4767407
Modalidad de selección	Contratación régimen especial	Contratación régimen especial
Cantidad de oferentes	1	1

Variable	Contrato 1	Contrato 2
Objeto contractual	Prestación de servicios para la caracterización y acompañamiento del proceso de formalización y estrategias comerciales, con los tenderos seleccionados como beneficiarios de la convocatoria Mi Futuro Tenderos 2022, en el marco del convenio interadministrativo No. 1.230-13.04-0401 suscrito entre la Secretaría de Desarrollo y Participación y la Corporación para el Desarrollo Social y Cultural del Valle del Cauca - Corpovalle	AUNAR ESFUERZOS INSTITUCIONALES PARA BRINDAR EL SERVICIO DE EXTENCIÓN AGROPECUARIA, ENFOCADA EN ASISTENCIA TÉCNICA, AGROEMPRESARIAL A PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS EN EL MARCO DEL PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN HORTOFRUTÍCOLA EFICIENTES PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DEL VALLE DEL CAUCA
Valor del contrato	232.500.000	1.478.644.359
Proveedor	BLAUCAST MEDIA S.A.S.	CORPORACIÓN LIDERAZGO UNIVERSAL - CORPOLIDERAZGO
Plazo del contrato	30 días	18 meses
Forma de pago	Primer Pago (50%): Se realiza contra la presentación y aprobación del plan de trabajo y el cronograma de actividades. Pago Restante (50%): Se desembolsará en cuotas parciales, de acuerdo con el avance de las actividades, previa presentación de informes de gestión y recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato.	Primer Desembolso (40%): Se realiza como un desembolso anticipado, previa presentación del plan de trabajo por parte del conveniente y su aprobación por el supervisor. Pago Restante (60%): Se desembolsará en cuotas parciales, de acuerdo con los avances presentados en los informes de gestión y el recibo a satisfacción por parte del supervisor.
Experiencia exigida	NA	Ejecutando contratos con objeto similar por un valor superior al 100% del valor del convenio actual.
Código UNSPSC	80101600 - Gerencia de proyectos	80101600 - Gerencia de proyectos

Variable	Contrato 1	Contrato 2
Garantías exigidas	NA	Cumplimiento: Por el 5% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más cuatro (4) meses. Pago de Salarios y Prestaciones Sociales: Por el 5% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más tres (3) años. Calidad del Servicio Prestado: Por el 5% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más un (1) año. Devolución del Pago Anticipado: Por el 100% del valor del primer desembolso, con una vigencia igual al plazo de ejecución más cuatro (4) meses. Responsabilidad Civil Extracontractual: Por un valor de 200 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMMLV), con vigencia por el plazo de ejecución del convenio.
Criterios de evaluación	NA	NA

Fuente: SECOP II.

5.2 PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR OTRAS ENTIDADES ESTATALES

La tabla N°4 detalla los contratos adelantados por otras Entidades Estatales, relacionados con *Contratar el desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y, mejorar la inserción de los productos producidos por las asociaciones de productores del Valle del Cauca, en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023*, o en general, *procesos para el fortalecimiento de las capacidades de los agricultores*,

Tabla 4: Procesos anteriores entidades a nivel nacional

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
Vigencia	2025	2025	2024	2021
Entidad	CÁMARA DE COMERCIO DE PALMIRA	Gobernación Norte de Santander	AGENCIA DE DESARROLLO RURAL	MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
Número de proceso	PUB-CONV09-2025	SADR-PC-02810-2025	RE-012024	CD-659-2021
Link del proceso	https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=25-4-14486625	hthttps://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8707361	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.6190020	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.2380746
Modalidad de selección	Contratación régimen especial	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación directa
Cantidad de oferentes	1	1	1	1
Objeto contractual	Aunar esfuerzos en torno al desarrollo empresarial y el fortalecimiento integral de mínimo 30 comerciantes de CAVASA ejecutando conjuntamente el Programa MISE CAVASA PARA EL FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LAS CAPACIDADES DE LOS COMERCIANTES.	AUNAR CAPACIDADES, RECURSOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS FINANCIEROS ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER Y UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO, CON EL OBJETIVO DE FORTALECER EL COMPONENTE DE COMERCIALIZACION AGROALIMENTARIA A PARTIR DE LA PUESTA EN MARCHA DE ESQUEMA DE CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN FORTALECIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO A LA IMPLEMENTACIÓN	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el fortalecimiento de los procesos de comercialización e intervención comercial especializada de las Organizaciones de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC).	Aunar esfuerzos económicos, técnicos, administrativos y financieros, para mejorar las condiciones de inclusión productiva y de comercialización a pequeños y medianos productores rurales pertenecientes a las diferentes actividades agropecuarias de los municipios del Centro y Sur del Departamento de Bolívar

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
		DE INICIATIVAS QUE PROMUEVEN EL DESARROLLO RURAL AGROPECUARIO EN EL DEPARTAMENTO DE NO		
Valor del contrato	43.439.600	500.000.000	23.767.135.206	17.202.489.362
Proveedor	CENTRAL DE ABASTECIMIENTOS DEL VALLE DEL CAUCA S.A. CAVASA	FUNDACION CRECE COLOMBIA	Agrosolidaria Seccional Riohacha	GOBERNACIÓN DE BOLÍVAR
Plazo del contrato	365 días	96 días	375 días	260 días
Forma de pago	Desembolso de la Cámara de Comercio: El aporte en efectivo por $20.800.000 se desembolsará directamente a los proveedores de servicios y demás costos de operación del proyecto, no a CAVASA. Desembolso de CAVASA: El aporte en efectivo por $2.130.000 se desembolsará directamente a los proveedores de servicios, refrigerios y otros costos.	Primer Desembolso (50%): Se realiza previa entrega de avances de los compromisos y soportes avalados por el supervisor. Segundo Desembolso (30%): Se desembolsa posteriormente, sujeto al avance del proyecto. Último Desembolso (20%): Se realiza al final, previa presentación de los informes y soportes finales.	Primer Desembolso (30%): Se entrega contra la aprobación del plan operativo, la matriz metodológica, y la identificación de instalaciones y organizaciones beneficiarias. Segundo Desembolso (30%): Se realiza contra la caracterización de las organizaciones y la aplicación del 50% de la bolsa de capacidades. Tercer Desembolso (35%): Se desembolsa al evidenciar el cumplimiento del 90% de las actividades proyectadas. Cuarto Desembolso (5%): Se paga con la liquidación del convenio, previo cumplimiento del 95% de los objetivos.	Primer Desembolso (35%): Contra entrega de: Aprobación del Plan Operativo del convenio. Este es el producto fundamental de la fase de planeación, que incluye el cronograma, la distribución presupuestal y el plan de contratación. Segundo Desembolso (35%): Contra entrega de: Un informe de avance que certifique la ejecución del 80% del primer desembolso y el cumplimiento del 40% de las actividades programadas en el Plan Operativo. Tercer Desembolso (20%): Contra entrega de: Un informe de avance acumulado que certifique la ejecución del 100% del primer

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
				desembolso, el 80% del segundo desembolso, y el cumplimiento del 70% de las actividades totales del Plan Operativo. Cuarto y Último Desembolso (10%): Contra entrega de: Un informe final que certifique el cumplimiento del 100% de las actividades físicas del proyecto, con el recibo a satisfacción por parte del Supervisor.
Experiencia exigida	Al tratarse de un Convenio Específico de Colaboración y no de un proceso de selección competitivo, no se establecieron requisitos de experiencia para habilitar a un proponente. La selección de CAVASA se justifica en las consideraciones del convenio, basadas en: La naturaleza y objeto social de ambas entidades. Un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional previo (No. 03 de 2023). La inclusión del programa "MISE CAVASA" en el Plan Anual de Trabajo de la Cámara de Comercio.	Experiencia General: Mínimo dos (2) años en la ejecución de contratos o convenios con entidades públicas. Experiencia Específica: Presentar al menos un (1) contrato o convenio ejecutado y liquidado, relacionado con la promoción del desarrollo rural, cuya cuantía sea igual o superior al 100% del valor del presupuesto oficial del aporte de la gobernación ($500.000.000). Personal Mínimo: Acreditar un equipo de trabajo con perfiles y experiencia específica, incluyendo: Gerente del Proyecto: Profesional con especialización y mínimo 2 años de experiencia en dirección de proyectos de desarrollo agropecuario o	Experiencia General: Presentar hasta cinco (5) certificaciones de contratos o convenios ejecutados, cuyo objeto esté relacionado con el fortalecimiento de capacidades de productores agropecuarios e inclusión comercial. Cuantía de la Experiencia: La sumatoria de los valores de estas certificaciones debía ser igual o mayor al 50% del presupuesto dispuesto por la ADR, expresado en salarios mínimos (equivalente a 7.692 SMMLV).	NA

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
		emprendimiento. Profesional Administrativo: Con mínimo 1 año de experiencia en gestión administrativa de proyectos. Capacitadores: Con mínimo 6 meses de experiencia en procesos educativos o asistencias técnicas en temas relacionados.		
Códigos UNSPSC	80101500 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	70101800 - Recursos pesqueros	93142103 - Servicios de cooperación técnica	80101600 - Gerencia de proyectos
Garantías exigidas	NA	Cumplimiento del Contrato: Por un valor de $50.000.000 (equivalente al 10% del valor del contrato), con vigencia hasta el 30 de abril de 2026. Calidad del Servicio: Por un valor de $50.000.000 (equivalente al 10% del valor del contrato), con vigencia hasta el 30 de abril de 2026. Pago de Salarios y Prestaciones Sociales: Con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2028.	Cumplimiento del Contrato: Por un valor del 20% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más seis (6) meses. Calidad del Servicio: Por un valor del 10% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más un (1) año. Pago de Salarios y Prestaciones Sociales: Por un valor del 5% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución más tres (3) años. Responsabilidad Civil Extracontractual: Por un valor del 5% del valor total del convenio, con una vigencia igual al plazo de ejecución. Garantía de Seriedad del Ofrecimiento: Se exigió una garantía por el 10%	NA

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
			del presupuesto oficial del convenio, con una vigencia de tres (3) meses, como requisito para participar en el proceso.	
Criterios de evaluación	NA	Factor Económico (20 puntos): Se asignó puntaje de forma inversamente proporcional. La propuesta con el precio más bajo obtuvo el máximo puntaje. Requisito Técnico - Personal Requerido (20 puntos): Se evaluó la idoneidad y experiencia del equipo de trabajo propuesto. Experiencia Específica de la ESAL (15 puntos): Se otorgaron puntos por acreditar contratos adicionales relacionados con la ejecución de cadenas de suministro en el sector agrícola o agroindustrial. Eficiencia de la ESAL (10 puntos): Se evaluó la eficiencia en el uso de los recursos a través de una fórmula que compara los gastos de implementación de proyectos frente a los gastos totales de funcionamiento. Multas y Sanciones (10 puntos): Se otorgó puntaje a los proponentes que no registraran multas o sanciones por incumplimiento de contratos con entidades públicas. Apoyo a Programas Agropecuarios (5 puntos): Se asignaron puntos por demostrar	Compromiso de Aportes Adicionales en Dinero (50 puntos): Se otorgó puntaje a las propuestas que ofrecieran un aporte en dinero superior al mínimo habilitante del 15%. El puntaje aumentaba progresivamente según el porcentaje ofrecido, llegando al máximo con un aporte del 25% o más. Experiencia Adicional Acreditada (30 puntos): Se asignaron puntos a las ESAL que acreditaron una experiencia adicional (en SMMLV) superior al 50% del valor del aporte de la ADR. El puntaje aumentaba según el porcentaje de experiencia adicional demostrada. Apoyo a la Industria Nacional (20 puntos)	NA

Variable	Entidad 1	Entidad 2	Entidad 3	Entidad 4
		experiencia en programas y proyectos agropecuarios en al menos un municipio del departamento.		

Fuente: SECOP II.

5.3 CONSULTA DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE OTRAS ENTIDADES ESTATALES A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Para el análisis de la demanda de las entidades estatales a nivel nacional se hizo uso de la información disponible a través del Modelo de Abastecimiento Estratégico - MAE. Para esto se procedió a filtrar por los que de manera técnica se han considerados los principales códigos UNSPSC:

80141500 - Investigación de mercados
80141600 - Actividades de venta y promoción de negocios

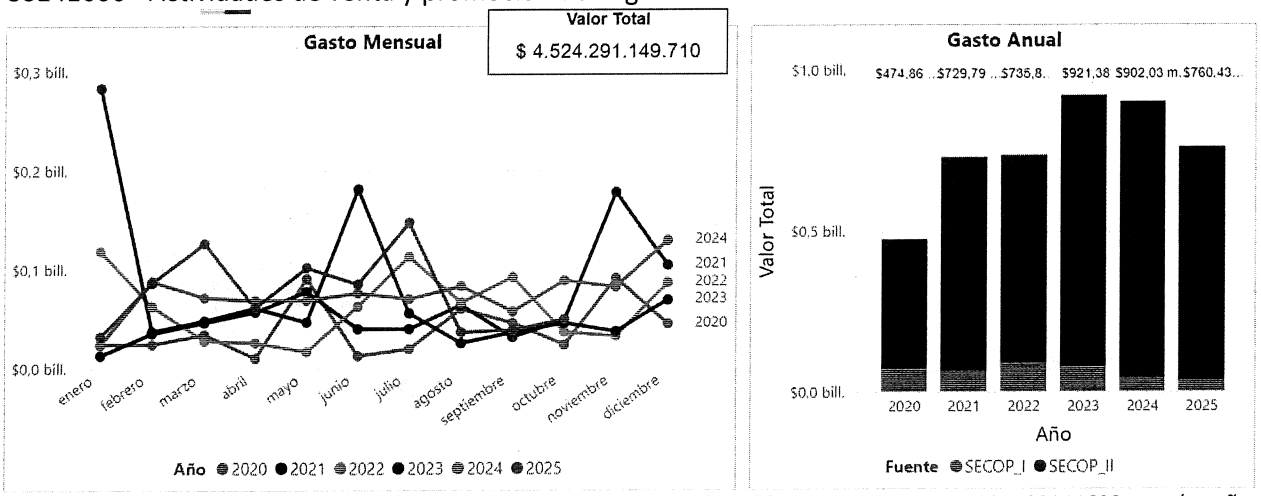


Gráfico 6. Gasto mensual y gasto anual para procesos clasificados con los códigos UNSPSC 80141500 y 80141600 para los años 2020 al 2025.
Fuente: MAE - CCE

El análisis de la información proveniente del MAE (gráfica 6) permite evidenciar que los procesos contractuales asociados a los códigos UNSPSC 80141500 – Investigación de mercados y 80141600 – Actividades de venta y promoción de negocios se adelantaron durante el periodo comprendido entre los años 2020 y 2025, a través de los sistemas SECOP I y SECOP II, predominando la gestión en este último. Esta dinámica refleja un comportamiento activo y sostenido del gasto público en la adquisición de servicios orientados al diseño de estrategias comerciales, posicionamiento de productos, promoción de negocios y fortalecimiento de cadenas productivas. En total, durante el periodo analizado se registró una inversión aproximada de $4,52 billones, lo que evidencia la importancia creciente de estos servicios dentro de las políticas de desarrollo económico y de apoyo a la competitividad territorial.

En cuanto al comportamiento mensual del gasto, no se evidencia una tendencia, se observaron picos en diferentes meses del año. Los años 2023 y 2024 presentan los niveles más altos de ejecución mensual, alcanzando valores superiores a los $0,2 billones, mientras que los años 2020 y 2021 muestran menor dinamismo, probablemente asociados a las restricciones presupuestales derivadas de la pandemia y a la priorización de otros sectores durante la emergencia sanitaria.

El comportamiento anual del gasto refleja una tendencia de crecimiento sostenido entre 2020 y 2024, alcanzando su punto máximo en el año 2023 con $921,38 mil millones, seguido de $902,03 mil millones en 2024. En el año 2025 se observa una leve reducción respecto a los dos años anteriores, sin embargo, todavía no se ha cerrado la vigencia y como se observó en la gráfica mensual, para los meses de noviembre y diciembre se ha evidenciado que históricamente hay ejecución del gasto.

En términos generales, el comportamiento del gasto y de la contratación pública en los códigos 80141500 y 80141600 durante el periodo 2020–2025 muestra una tendencia de crecimiento sostenido y una dinámica estable en la inversión pública, especialmente en los últimos dos años. Este patrón confirma la pertinencia del contrato interadministrativo con CAVASA, orientado al desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, fortalecer las conexiones directas y equitativas, e impulsar la inserción comercial de los productos agropecuarios del Valle del Cauca, en coherencia con los objetivos del proyecto "Apoyo en la Soberanía Alimentaria Departamental mediante la Inclusión Productiva Eficiente de Pequeños y Medianos Productores Agropecuarios del Valle" (BPIN 2024000030023).

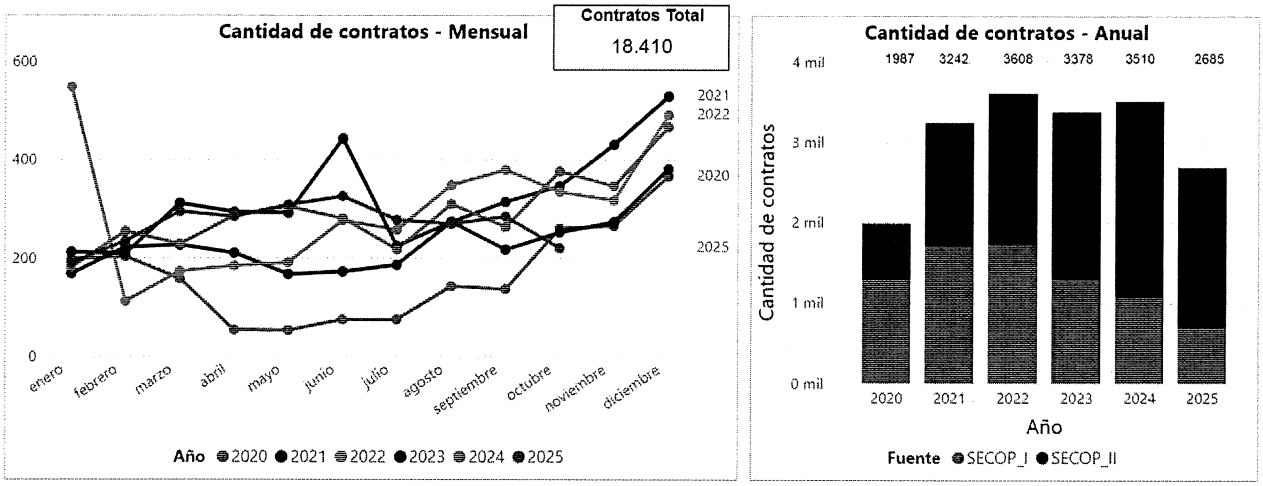


Gráfico 7. Cantidad de contratos mensual y anual para procesos clasificados con los códigos UNSPSC 80141500 y 80141600 para los años 2020 al 2025.
Fuente: MAE - CCE

El análisis de la información proveniente del MAE evidencia que, durante el periodo comprendido entre los años 2020 y 2025, se suscribieron 18.410 contratos asociados a los códigos UNSPSC 80141500 – Investigación de mercados y 80141600 – Actividades de venta y promoción de negocios, a través de los sistemas SECOP I y SECOP II, con una mayor concentración de procesos en este último. Este volumen contractual refleja un comportamiento dinámico y sostenido de la demanda institucional por servicios orientados al fortalecimiento de estrategias comerciales, promoción de productos y articulación de

mercados en distintos sectores económicos, particularmente aquellos vinculados a la inclusión productiva y el desarrollo territorial.

En cuanto al comportamiento mensual, se observa una distribución variable del número de contratos, con picos de mayor actividad en los meses de febrero, marzo, junio y diciembre, coincidentes con los periodos de planeación, ejecución intermedia y cierre presupuestal de los proyectos.

El comportamiento anual confirma esta evolución positiva, con un aumento sostenido del número de contratos desde 1.987 en 2020 hasta un máximo de 3.608 en 2022, seguido de 3.510 en 2024, y una leve disminución en 2025 (2.685 contratos) de manera parcial, teniendo en cuenta como se dijo anteriormente, para los meses de noviembre y diciembre se evidencian contratos suscritos de manera histórica.

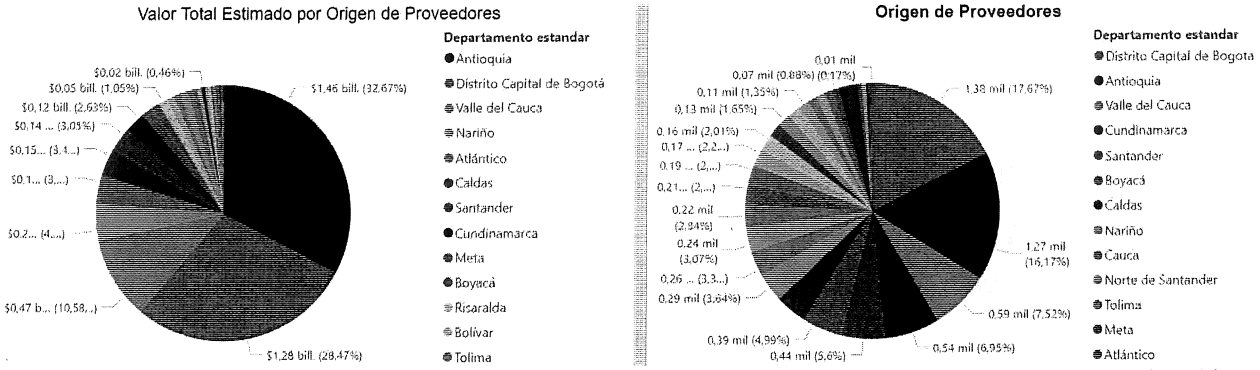


Gráfico 8. Valor total estimado por origen de proveedores y origen de proveedores para procesos clasificados con los códigos UNSPSC 80141500 y 80141600 para los años 2020 al 2025.
Fuente: MAE - CCE

El análisis de la información proveniente del MAE, relacionada con el origen de los proveedores, permite identificar una alta concentración territorial en la contratación pública de los servicios clasificados bajo los códigos 80141500 – Investigación de mercados y 80141600 – Actividades de venta y promoción de negocios durante el periodo 2020–2025. De acuerdo con los registros, el Departamento de Antioquia y el Distrito Capital de Bogotá concentran conjuntamente cerca del 61% del valor total contratado, con participaciones de 32,67% y 28,47%, respectivamente. En tercer lugar se ubica el Valle del Cauca con una participación del 10,48%, seguido de Nariño (3,4%), Atlántico (3,05%) y Caldas (2,63%). Este patrón evidencia una centralización del gasto en los principales polos económicos y administrativos del país, donde se ubican las entidades contratantes de mayor capacidad presupuestal y las firmas proveedoras con mayor experiencia técnica y operativa.

En términos del número de proveedores, la distribución presenta un comportamiento más diversificado. El Distrito Capital de Bogotá lidera con el 17,67% del total, seguido de Antioquia (16,17%), Valle del Cauca (7,52%), Cundinamarca (7,49%), Santander (6,59%), Boyacá (5,99%) y Caldas (4,99%). Esta dispersión indica una ampliación progresiva de la base empresarial que participa en este tipo de procesos, con presencia significativa de oferentes provenientes de distintos departamentos, aunque aún con predominio de las regiones centro y occidente del país.

El análisis conjunto de ambas dimensiones —valor y cantidad de proveedores— permite concluir que, si bien la contratación de mayor cuantía sigue concentrada en Bogotá y Antioquia, se observa una participación creciente de departamentos como el Valle del Cauca, Nariño, Meta y Santander, lo que demuestra un proceso de descentralización gradual y fortalecimiento regional de la oferta de servicios especializados en mercadeo, promoción y articulación comercial.

En este contexto, la participación del Valle del Cauca, con más del 10% del valor total contratado y una presencia activa de proveedores locales, resulta particularmente relevante, ya que evidencia la capacidad técnica y operativa del territorio para liderar iniciativas orientadas a la promoción de productos agropecuarios y la conexión directa entre productores y mercados. Este comportamiento respalda la pertinencia del contrato interadministrativo con CAVASA, en tanto se enmarca en una tendencia nacional de fortalecimiento regional de la oferta de servicios de mercadeo y desarrollo comercial.

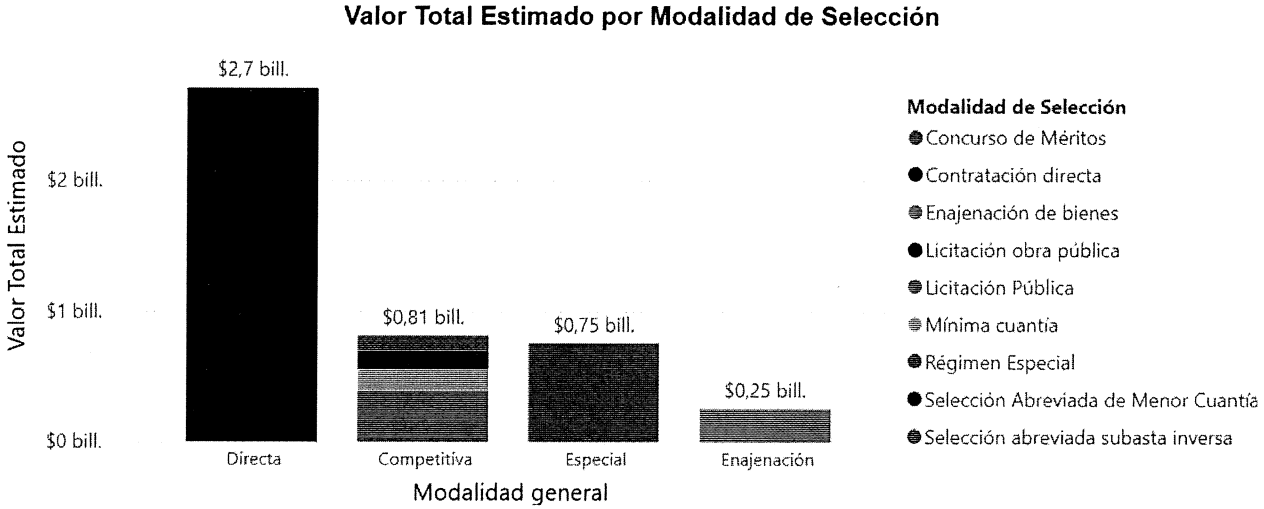


Gráfico 9. Valor total estimado por modalidad de selección para procesos clasificados con los códigos UNSPSC 80141500 y 80141600 del 2020 al 2025.
Fuente: MAE - CCE

El análisis de la información proveniente del MAE, referente a la modalidad de selección utilizada en la contratación pública de los servicios clasificados bajo los códigos UNSPSC 80141500 – Investigación de mercados y 80141600 – Actividades de venta y promoción de negocios, muestra que durante el periodo 2020–2025 se ejecutó un valor total estimado de $4,52 billones, con una clara concentración en la modalidad de contratación directa, que representa aproximadamente $2,7 billones (cerca del 60% del total). Esta predominancia refleja la preferencia institucional por mecanismos ágiles y flexibles que permiten la ejecución eficiente de proyectos estratégicos, particularmente aquellos desarrollados mediante convenios interadministrativos y acuerdos de cooperación, donde la especificidad técnica o la naturaleza del contratista justifican el uso de esta modalidad, aunando esfuerzos entre entidades para generar mayor beneficio a la comunidad. El peso de la contratación directa confirma que una parte importante de los recursos se canaliza mediante alianzas estratégicas interinstitucionales, lo que resulta

coherente con la naturaleza de los programas de desarrollo regional y con las políticas de fortalecimiento de la economía local impulsadas por las entidades territoriales.

En segundo lugar, se ubican las modalidades competitivas, con un valor estimado de $0,81 billones, y las de régimen especial, con $0,75 billones, evidenciando la participación de procesos abiertos y regulados que promueven la libre concurrencia, especialmente para servicios de consultoría y campañas de promoción comercial. Finalmente, la enajenación de bienes representa $0,25 billones, un porcentaje menor asociado a operaciones complementarias dentro de programas de desarrollo económico y de apoyo a la comercialización.

En este contexto, la modalidad de contratación directa se configura como la vía más utilizada y adecuada para la ejecución del contrato interadministrativo con CAVASA, en la medida en que permite optimizar la gestión de recursos públicos, garantizar eficiencia en la ejecución y asegurar la articulación institucional necesaria para el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

5.4 ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN

Con la información obtenida de la revisión de los procesos de contratación similares adelantados por CORPOVALLE y por otras Entidades Estatales, se puede evidenciar lo siguiente:

17. Modalidad de Contratación establecida en los procesos consultados:
    El análisis de los procesos relacionados, adelantados por CORPOVALLE y otras Entidades estatales, permite evidenciar que las modalidades de contratación más utilizada para este tipo de procesos de contratación corresponden al régimen especial, con un 83,33% de participación, seguida de la Contratación Directa con el porcentaje restante.fr

18. Plazo del contrato El plazo de contratación varía de acuerdo con la necesidad de la prestación del servicio. El 33% de los procesos sobrepasaron la vigencia fiscal desde su planeación, teniendo en cuenta los tiempos que conllevan los procesos agrícolas y las necesidades para procesos de comercialización.

19. Presupuesto: El presupuesto asignado para los contratos tomados de muestra se asigna teniendo en cuenta los siguientes aspectos: histórico, valores base, necesidad de ítems, valores techo.

20. Condiciones de pago: para los procesos evaluados se evidencia que el 66,66% condicionaron a un primer pago o desembolso una vez iniciado el contrato o convenio y hacer la entrega de documentos como planes de trabajo, cronogramas y contratos, entre otros. Después del primer pago, para el 100% de los contratos el valor restante se sujetó a los avances parciales cuantificados en productos o en % técnico. Lo anterior previa certificación de cumplimiento a satisfacción expedida por el supervisor del contrato.

21. Códigos UNSPSC exigidos en los procesos consultados: Los códigos de clasificación internacional de productos y servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC) más utilizados en los distintos procesos contractuales similares referenciados son:

Tabla 16. Códigos UNSPSC que se repiten en los procesos

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIAS	CLASES
70101800	Servicios de contratación agrícola, pesquera, forestal y de fauna	Pesquerías y acuicultura	Recursos pesqueros
80101500	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
80101600	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Gerencia de proyectos
93142103	Servicios Políticos y de Asuntos Cívicos	Servicios comunitarios y sociales.	Desarrollo regional

Fuente: SECOP II.

22. Garantías exigidas en los procesos consultados: El estudio realizado a los procesos contractuales referenciados en la muestra incluye la revisión de las garantías exigidas al proponente.

Garantía	Rango de porcentaje de cobertura	Rango de plazo	Porcentaje de los contratos que solicitaron la garantía
Seriedad de la oferta	El 10% del valor del presupuesto	Vigencia de 3 meses	33,33% de los contratos
Cumplimiento general del contrato	Entre el 5% y el 20% del valor del presupuesto.	El plazo de ejecución del contrato más (04) y (06) meses	100% de los contratos
Calidad del servicio	Entre el 5% y el 10% del valor del presupuesto.	El plazo de ejecución del contrato más (04) y hasta (12) meses	100% de los contratos
Pago Anticipado	100% del valor del desembolso	El plazo de ejecución del contrato más (04) meses	33,33% de los contratos
Pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones	Entre el 5% y el 10% del valor del presupuesto.	El plazo de ejecución del contrato más tres (03) años más	100% de los contratos

Garantía	Rango de porcentaje de cobertura	Rango de plazo	Porcentaje de los contratos que solicitaron la garantía
Responsabilidad Civil Extracontractual	Entre el 200 SMMLV o el 5% del valor de presupuesto. Dependiendo del presupuesto de cada proceso.	Igual al período de ejecución del contrato.	66,66 % de los contratos

23. Criterios de evaluación: solo 2 procesos de los revisados establecieron requisitos de evaluación, varían en cada uno de los procesos analizados.

Criterio	Rango de puntuación de 1 a 100	Porcentaje de los contratos que solicitaron el factor
Oferta económica	De 20 a 50	33%
Experiencia adicional	De 15 a 30	33%
Personal requerido	20	16%
Eficiencia ESAL	10	16%
Industria / Apoyo nacional	20	16%
Multas y sanciones	10	16%
Apoyo a programas agropecuarios	5	16%

24. No se evidenciaron criterios diferenciales en los procesos consultados.

6. ESTUDIO DE LA OFERTA

El estudio de la oferta busca identificar potenciales proveedores y determinar si estos están en capacidad de satisfacer la necesidad en las condiciones identificadas por CORPOVALLE, si el presupuesto es acorde a los precios del mercado y si existen alternativas o innovaciones que deban ser consideradas para estructurar el proceso de contratación, relacionado con *Contratar el desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y, mejorar la inserción de los productos producidos por las asociaciones de productores del Valle del Cauca, en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023.*

6.1 PROVEEDORES QUE PROVEEN EL BIEN, OBRA O SERVICIO

De acuerdo con las características del objeto contractual, a sus actividades específicas y a la naturaleza de la entidad, se contempla la posibilidad de realizar la contratación bajo la modalidad de un contrato interadministrativo teniendo en cuenta lo siguiente:

Que el Artículo 113 de la Carta Política establece que los diferentes órganos del Estado tienen funciones separadas, pero colaboran armónicamente para la realización de sus fines.

Que el Artículo 6 de la Ley 489 de 1998, establece que "En virtud del principio de coordinación y colaboración, las autoridades administrativas deben garantizar la armonía en el ejercicio de sus respectivas funciones con el fin de lograr los fines y cometidos estatales. En consecuencia, prestarán su colaboración a las demás entidades para facilitar el ejercicio de sus funciones, se abstendrán de impedir o estorbar su cumplimiento por los órganos, dependencias, organismos y entidades titulares." (...)

Que de acuerdo con lo previsto por el Artículo 95 de la ley 489 de 1998, "Las entidades públicas podrán asociarse con el fin de cooperar en el cumplimiento de funciones administrativas o de prestar servicios que se hallen a su cargo, mediante la celebración de convenios o contratos interadministrativos, o conformación de personas Sin ánimo de lucro"

Que la Ley 80 de 1993 establece que las entidades podrán celebrar los contratos y acuerdos en ejercicio de la autonomía de la voluntad y que se requieran para el cumplimiento de los fines estatales.

Que la modalidad de selección pertinente para esta contratación corresponde a Contratación Directa contemplada en el literal C numeral 4 artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 92 de la Ley 1474 de 2011 y demás normas concordantes, según los cuales las entidades señaladas en el artículo 2 de la Ley 80 de 1993 celebrarán directamente contratos entre ellas siempre que las obligaciones de este tengan relación directa con el objeto de la entidad ejecutora. Cuando fuere del caso y de conformidad con lo dispuesto por las normas orgánicas de presupuesto serán objeto del correspondiente registro presupuestal.

Para la legal celebración de "Convenios/Contratos interadministrativos", la normatividad aplicable exige la concurrencia de los siguientes requisitos:

1) Que las partes sean Entidades Estatales:

La Sociedad "CENTRAL DE ABASTECIMIENTOS DEL VALLE DEL CAUCA S.A. " CAVASA " es una Sociedad de Economía Mixta del tipo de las descentralizadas indirectas, de nacionalidad colombiana, del Orden Departamental.

2) Que el contrato interadministrativo es jurídicamente viable siempre y cuando "...las obligaciones derivadas del mismo tengan relación directa con el objeto de la Entidad ejecutora.

Que el objeto social de la sociedad es el de:
"Contribuir a la solución del problema de mercadeo y comercialización de alimentos en el valle del cauca, además del estudio, la planeación, la organización, la administración, la coordinación, la racionalización, el fomento y la promoción de todas las actividades y procesos relacionados con la comercialización de alimentos y la infraestructura física necesaria para la comercialización y el desarrollo de actividades ambientales o afines, como también, adelantar la actividad inmobiliaria en las instalaciones de la central de mayorista efectuando las construcciones, adecuaciones, reparaciones y mejoras conducentes a dotar las instalaciones de condiciones favorables para entregar locales comerciales en calidad de arrendamiento. Para el efecto, podrá dotar y/o mejorar la infraestructura física de la central de servicios tales como energía, alcantarillado, acueducto, telefonía, vías, gas, internet y reforma de techos, paredes y pisos, teniendo en cuenta que existe competencia inmobiliaria en la zona de influencia de la central mayorista. Para tal efecto la sociedad podrá desarrollar las siguientes actividades: A) atender y manejar todos los asuntos relacionados con la comercialización de alimentos ya sea de productos propios de la región que necesitan mercados de consumo, o productos de otras regiones que son requeridos por la población vallecaucana. B) administrar, manejar y mejorar la infraestructura de comercialización de alimentos actualmente existente en la región. C) promover, gestionar, proyectar, construir, administrar y manejar nuevas obras de infraestructura para la comercialización de alimentos. D) promover, organizar y administrar sistemas de información de precios de alimentos y mercados. E) organizar y administrar sistemas de comercialización para crear canales que beneficien a los productores. F) organizar y administrar sistemas de comercialización para mejorar el abastecimiento de los consumidores residentes en los principales centros urbanos de la región. G) organizar sistemas de transporte rural-Urbano e intraurbano para mejorar las condiciones de manejo de los productos y disminuir los costos de este servicio. H) organizar y administrar campañas de educación y capacitación a consumidores y comerciantes para mejorar la dieta alimenticia, las prácticas comerciales disminuyendo perdidas postcosecha y conservando la calidad de los productos. I) realizar estudios e investigaciones sobre distribución y demanda de productos alimenticios. J) asesorar, orientar y colaborar con las organizaciones de productores en todos los aspectos relacionados con la comercialización de alimentos. K) celebrar convenios con entidades oficiales y privadas para realizar actividades de ordenamiento y racionalización del mercado y comercialización de alimentos o productos orgánicos originados en las actividades desarrolladas. L) recibir, adquirir, manejar, procesar, comercializar y realizar cualquier actividad relativa a desechos, abonos orgánicos y/o cualquier producto resultante de estas actividades, bien sea directa o indirectamente. M) promover y adelantar proyectos bajo el régimen franco o de zonas francas, habilitándola para acoger sus características y requisitos de acuerdo a la normatividad; consecuentemente, para participar total o parcialmente como socia, en la creación de nuevas sociedades para solicitar declaratorias de zonas francas y ser calificadas como usuarios operadores y/o usuarios industriales" (subrayado fuera del texto).

3) Que el tipo contractual a instrumentarse a través del "Contrato Interadministrativo" no se encuentre exceptuado. Y en concordancia con el literal C, del numeral 4 del Artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, no se encuentra en las excepciones.

Tabla 7. Identificación del proveedor para contratar el servicio

N°	NIT	Razón social	Registrado en SECOP II	Ciudad	Tamaño de la empresa
1	890.304.219-0	CENTRAL DE ABASTECIMIENTOS DEL VALLE DEL CAUCA S.A. CAVASA	Sí	Candelaria	Mediana

Fuente: SECOP II – Elaboración propia

Análisis de la experiencia

La Central de Abastecimientos del Valle del Cauca S.A. – CAVASA se ha consolidado como un actor estratégico y fundamental en el ecosistema de comercialización y desarrollo empresarial de la región. Su experiencia y capacidad operativa la posicionan como el aliado idóneo para ejecutar el proyecto en aras de buscar reducir la intermediación y mejorar la inserción de los productos de las asociaciones de productores del Valle del Cauca.

La idoneidad de CAVASA se sustenta en su trayectoria demostrable en la ejecución de proyectos y convenios orientados al fortalecimiento de las capacidades comerciales y empresariales de los actores de la cadena de abastecimiento, como se evidencia a continuación:

AÑO	CONTRATANTE	OBJETO	VALOR	LINK
2023	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO	PRESTAR SERVICIOS PARA EL FORTALECIMIENTO ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL CON ENFOQUE EN MERCADEO Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS PLAZAS DE MERCADO DE SANTIAGO DE CALI.	200.000.000	https://community.secop.gov.co/Public/TEndering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.4355919
2022	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UN PROYECTO PILOTO QUE PEMITA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES PARA EL FORTALECIMIENTO Y FORMACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE LA PLAZA DE MERCADO DE ALFONSO LÓPEZ DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	142.354.800	https://community.secop.gov.co/Public/TEndering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.3085980
2025	VALLE DEL CAUCA - CÁMARA DE COMERCIO DE PALMIRA	Aunar esfuerzos en torno al desarrollo empresarial y el fortalecimiento integral de mínimo 30 comerciantes de CAVASA ejecutando conjuntamente el Programa MISE CAVASA PARA EL FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LAS CAPACIDADES DE LOS COMERCIANTES.	43.439.600.	https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=25-4-14486625

AÑO	CONTRATANTE	OBJETO	VALOR	LINK
2024	VALLE DEL CAUCA - CÁMARA DE COMERCIO DE PALMIRA	UNIÓN DE ESFUERZOS ENTRE LAS PARTES PARA DESARROLLAR CONJUNTAMENTE PROGRAMAS DE FORMACIÓN, ASESORÍA, INFORMACIÓN, TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍAS, IMPULSO A PROGRAMAS DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ORIENTADOS A IMPULSAR EL DESARROLLO DE LOS COMERCIANTES Y EMPRENDEDORES ASENTADOS EN CAVASA, ASÍ COMO DE LOS CORREGIMIENTOS ALEDAÑOS	0	https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=24-4-13974107

La tabla anterior permite evidenciar idoneidad de CAVASA sustentado en su trayectoria demostrable en tres áreas de competencia fundamentales para el éxito del proyecto:

1. **Desarrollo de Capacidades Empresariales y Fortalecimiento del Tejido Comercial:** CAVASA ha demostrado una sólida capacidad para el desarrollo de capacidades empresariales a través de programas de fortalecimiento integral. Estas intervenciones se han centrado en mejorar la gestión, formalización y competitividad de los comerciantes y emprendedores que operan dentro de su ecosistema. Esta experiencia en formación y acompañamiento es una competencia clave para el proyecto actual, que busca aportar conocimiento y mejorar las prácticas comerciales de las asociaciones de productores.
2. **Articulación del Ecosistema Productivo y Fomento a la Innovación:** Además de la formación individual, CAVASA ha liderado iniciativas de articulación del ecosistema productivo. Su experiencia en la ejecución de programas de innovación, transferencia de tecnología y desarrollo de encadenamientos productivos demuestra su capacidad para actuar como un catalizador que conecta a los actores de la cadena de valor. Esta habilidad es directamente transferible al objetivo de "crear conexiones directas y equitativas", ya que su rol natural es facilitar la interacción entre productores, comercializadores y nuevos mercados.
3. **Colaboración Estratégica con el Sector Público para el Desarrollo Económico:** La idoneidad de CAVASA se ve reforzada por su probada trayectoria como aliado estratégico de entidades del sector público. Ha colaborado exitosamente con administraciones distritales, como la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali, en la ejecución de proyectos de alto impacto orientados a mejorar la gestión comercial y administrativa en plazas de mercado. Esta experiencia demuestra su capacidad para alinear sus operaciones con políticas públicas y ejecutar acciones que fortalecen las dinámicas comerciales a nivel local, un objetivo directamente relacionado con la reducción de la intermediación.

Su rol como principal central de abastecimientos del Valle del Cauca le otorga un conocimiento único del mercado, de las dinámicas de precios y de los actores de la cadena de suministro. Esta posición estratégica la convierte en la entidad con la mayor capacidad técnica y operativa para diseñar e implementar una

estrategia efectiva que transforme la cadena de valor agropecuaria, reduciendo la intermediación y mejorando la inserción de los productos de las asociaciones de productores del departamento.

En síntesis, la experiencia acumulada por CAVASA refleja su idoneidad para ejecutar el presente convenio, garantizando una gestión eficiente de los recursos y un alto impacto en el cumplimiento de los objetivos de soberanía alimentaria y desarrollo rural del Valle del Cauca. Toda esta capacidad se encuentra debidamente documentada en los soportes de ejecución de los proyectos mencionados, acreditando la transparencia y efectividad en cada intervención.

6.2 CONSULTA DE PROVEEDORES DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Para el análisis de la oferta del proveedor CAVASA, se hizo uso de la información disponible a través del Modelo de Abastecimiento Estratégico - MAE.

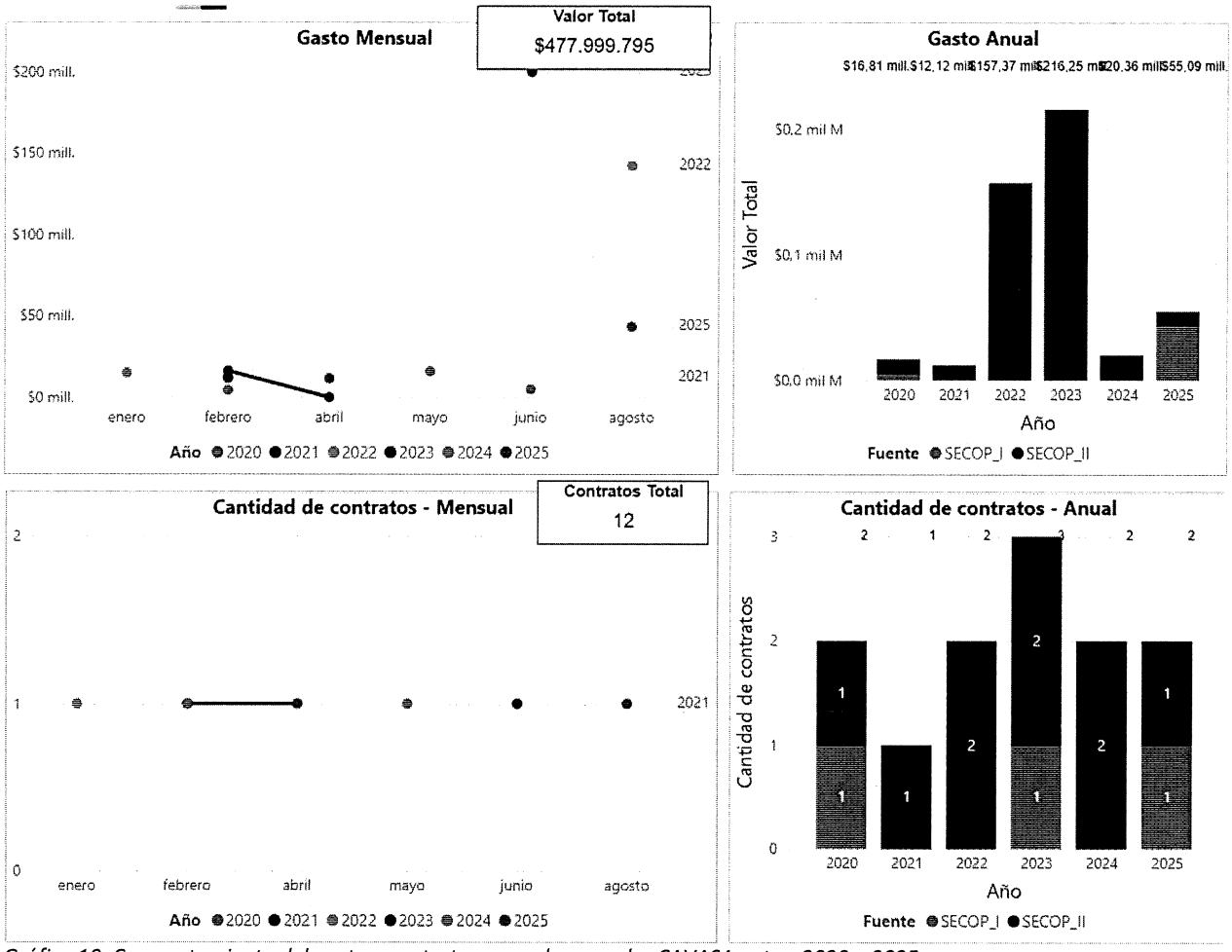


Gráfico 10. Comportamiento del gasto y contratos para el proveedor CAVASA entre. 2020 – 2025.
Fuente: MAE – CCE.

El valor total contratado con CAVASA en el periodo 2020–2025 asciende a aproximadamente $477,99 millones, de acuerdo con los registros consolidados en las plataformas SECOP I y SECOP II.
El análisis anual evidencia un crecimiento significativo del gasto entre 2021 y 2023, alcanzando su punto máximo en 2023 con un monto cercano a $216,25 millones, seguido por una reducción progresiva en 2024 ($20,36 millones) y una recuperación parcial en 2025 ($55,09 millones).
Este comportamiento sugiere una mayor dinámica contractual en 2022 y 2023, posiblemente asociada con la ejecución de proyectos estratégicos o convenios interinstitucionales de mayor envergadura durante ese periodo.

Es importante mencionar que el MAE extrae información de los contratos suscritos por entidades públicas, y no reflejan la capacidad de contratación en general del proveedor. Los cuales podrán tener contratos privados con otros o suscribir con entidades de régimen especial que solo hacen publicidad en el SECOP pero que no generó contrato en línea con el proveedor y, por lo tanto, no aparecen en el registro de contratos haciendo uso del filtro por el número de NIT.

El gasto mensual refleja una dispersión baja y concentración en pocos meses por año, lo cual indica que los contratos con CAVASA tienden a celebrarse en momentos puntuales del calendario fiscal, más que de forma continua. En los años analizados, los picos de ejecución se observan en febrero, abril y agosto, lo que podría relacionarse con los ciclos presupuestales o con la planeación de proyectos agrícolas y logísticos vinculados al calendario productivo regional.

Durante el periodo analizado se registran 12 contratos en total, con una distribución promedio de 2 contratos anuales. El año 2023 destaca con 3 contratos, mientras que el resto de los años mantiene una frecuencia uniforme (entre 1 y 2 contratos). La información sugiere un patrón de relacionamiento institucional estable, con baja volatilidad en la frecuencia de contratación, lo que puede interpretarse como una continuidad en la relación interadministrativa más que una expansión del portafolio contractual.

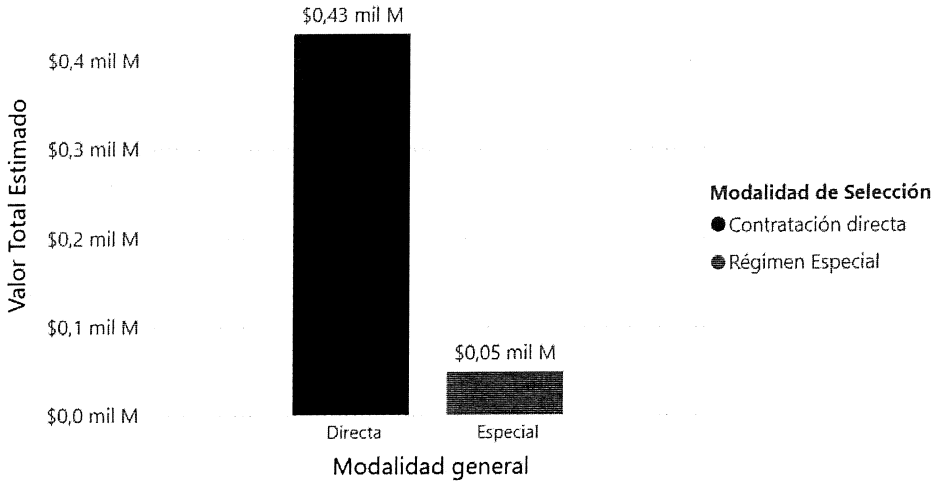
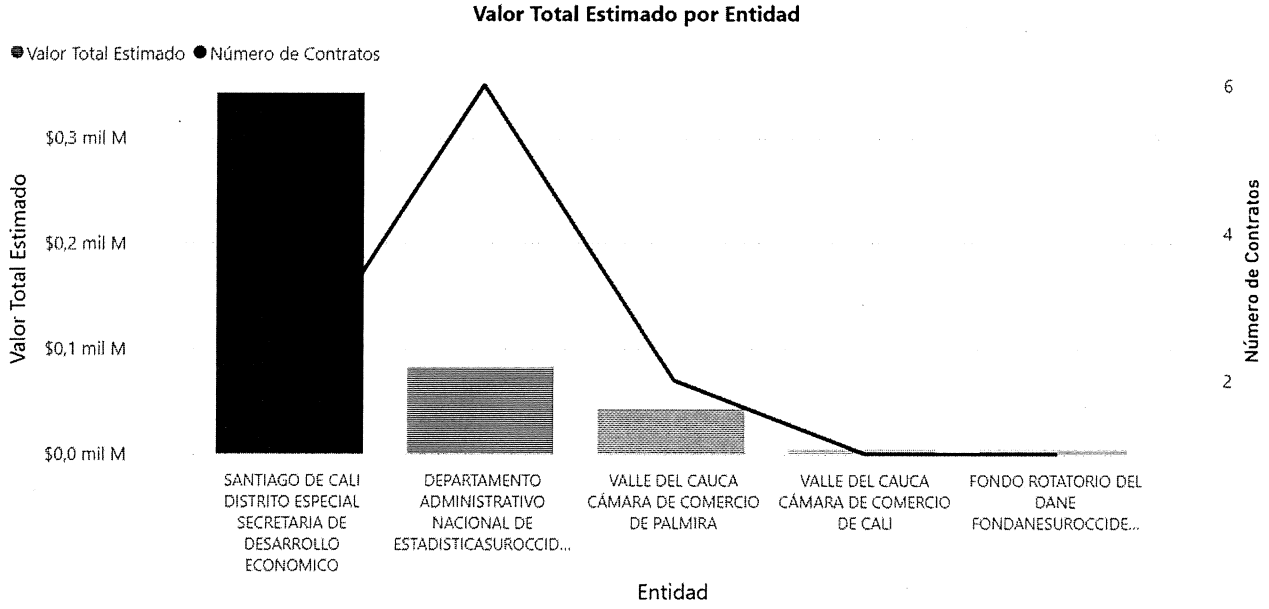


Gráfico 11. Valor total estimado por modalidad de selección de los procesos de CAVASA entre 2020 al 2025.
Fuente: MAE - CCE

El análisis del valor total estimado por modalidad de selección muestra una concentración del 89,5 % del valor contratado bajo la modalidad de contratación directa, equivalente a aproximadamente $0,43 mil millones, mientras que un 10,5 % corresponde a régimen especial, con un valor cercano a $0,05 mil millones.

Este patrón refleja que la relación contractual de CAVASA con las entidades públicas se desarrolla principalmente mediante contratación directa, modalidad que resulta coherente con la naturaleza jurídica y operativa de la entidad como sociedad de economía mixta con participación pública.

La utilización recurrente de esta modalidad evidencia la confianza institucional en las capacidades técnicas de CAVASA para ejecutar proyectos estratégicos, particularmente aquellos vinculados con logística agroalimentaria, fortalecimiento de canales de comercialización y apoyo al sector productivo regional.



La segmentación del valor total estimado por entidad contratante evidencia que el Distrito Especial de Santiago de Cali – Secretaría de Desarrollo Económico concentra la mayor participación, con un monto aproximado de $0,3 mil millones, lo que representa más del 60 % del total contratado con CAVASA.

Le siguen el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y las Cámaras de Comercio de Palmira y Cali, con valores menores pero con una diversificación moderada de contratos en el ámbito regional. También se registran contratos puntuales con el Fondo Rotatorio del DANE (FONDANESUROCCIDENTE).

Esta distribución evidencia que CAVASA mantiene vínculos contractuales relevantes tanto con el gobierno territorial (nivel local y departamental) como con entidades nacionales, reforzando su papel como operador logístico y técnico de referencia en el Valle del Cauca.

La participación predominante de la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali sugiere una sinergia sostenida entre las políticas públicas de fomento productivo y las capacidades operativas de CAVASA, especialmente en estrategias orientadas a reducir la intermediación, fortalecer mercados locales y promover la inclusión productiva de pequeños productores.

6.3 CADENA DE SUMINISTRO

1. Diagnóstico de la Cadena de Suministro Actual (Modelo Tradicional)

La cadena de suministro actual para las asociaciones de pequeños y medianos se caracteriza por ser fragmentada, ineficiente y con alta intermediación. Este modelo genera brechas significativas que limitan la competitividad y rentabilidad de los productores.

Flujo del Modelo Actual:

1. Producción: Las asociaciones de productores cultivan y cosechan sus productos, a menudo con baja estandarización en calidad, clasificación y empaque.
2. Acopio Local (Primer Intermediario): Un acopiador local o transportista compra el producto directamente en la finca o en un punto de recolección cercano. En este eslabón, el productor tiene bajo poder de negociación y enfrenta precios castigados.
3. Transporte a Centros de Abastecimiento: El intermediario transporta la mercancía, a menudo consolidando carga de varios productores sin trazabilidad, hacia los principales nodos logísticos como CAVASA.
4. Comercialización Mayorista (Segundo Intermediario): El producto es vendido a un comerciante mayorista dentro de la central de abastos. Este actor agrega un nuevo margen de ganancia.
5. Venta al Detallista (Tercer Intermediario): El mayorista vende el producto a tenderos, restaurantes, supermercados de barrio u otros minoristas.
6. Consumidor Final: El producto llega al consumidor final con un precio significativamente más alto que el pagado al productor original, y con una pérdida de frescura y calidad debido a los múltiples pasos de manipulación y almacenamiento.

Problemas Estructurales Identificados:

- Asimetría de Información: El productor desconoce los precios reales del mercado, las tendencias de la demanda y los requisitos de calidad de los compradores finales.
- Bajo Poder de Negociación: La atomización de la oferta y la dependencia de pocos intermediarios locales deja al productor en una posición de desventaja.
- Pérdidas Postcosecha: La falta de estandarización en el manejo (clasificación, empaque, transporte) genera altas mermas y reduce la calidad del producto.
- Exclusión de Mercados de Valor: Los productores no pueden acceder a compradores institucionales (como el PAE) o cadenas de retail que exigen formalización, volumen y estándares de calidad.

2. Propuesta de Optimización de la Cadena de Suministro (Modelo CAVASA)

La propuesta de CAVASA busca transformar este modelo tradicional en una cadena de suministro corta, integrada y basada en la información. El objetivo es eliminar intermediarios ineficientes y conectar directamente la oferta de las asociaciones con la demanda de mercados formales y de valor.
Flujo del Modelo Propuesto:

1. Producción y Alistamiento Asistido (Eslabón Fortalecido):
    - Acompañamiento Técnico-Comercial (Componente 3): CAVASA capacita a las asociaciones en manejo postcosecha, clasificación por fichas técnicas, empaque estandarizado y aseguramiento de calidad. Se promueve el uso de centros de acopio locales para consolidar la oferta de manera eficiente.
    - Inteligencia de Mercados (Componente 1): El productor recibe información sobre precios, demanda y diversificación de productos para planificar su siembra y cosecha.
2. Consolidación y Logística Optimizada:
    - Organización de la Oferta (Componente 2): A través de una plataforma digital, se georreferencia y consolida la oferta productiva de las 21 asociaciones, permitiendo una gestión centralizada y visible de los volúmenes disponibles.
    - Conexión Logística: Aunque el transporte no está incluido, CAVASA facilita la conexión con operadores logísticos, optimizando rutas y costos.
3. Articulación Comercial Directa (Eliminación de Intermediarios):
    - Gestión Activa de la Demanda (Componente 2): Un equipo comercial de CAVASA negocia directamente con una red de compradores mayoristas e institucionales (operadores del PAE, Al Natural S.A.S., etc.).
    - Ruedas de Negocio (Componente 4): Se organizan espacios de encuentro directo entre los productores y los compradores clave, formalizando acuerdos comerciales a largo plazo.
4. Distribución a Mercados de Valor:
    - El producto, ya estandarizado y con trazabilidad, se entrega directamente a los compradores institucionales, mayoristas estratégicos o canales formales, garantizando un mejor precio para el productor y un producto de mayor calidad para el consumidor.

Beneficios del Nuevo Modelo:

- Reducción de la Intermediación: Se eliminan al menos uno o dos eslabones de la cadena, permitiendo que un mayor porcentaje del precio final llegue al productor.
- Acceso a Información de Mercado: Los tableros de datos digitales y la inteligencia de mercado empoderan al productor para tomar mejores decisiones.
- Mejora de la Competitividad: La estandarización de procesos postcosecha y la mejora de la calidad hacen que los productos de las asociaciones sean aptos para mercados más exigentes.
- Sostenibilidad Comercial: La formalización de acuerdos con compradores institucionales como el PAE garantiza una demanda estable y sostenible más allá de la duración del proyecto.

6.4 ESTRUCTURA DE COSTOS

Para la contratación de este servicio se evidencia que la estrategia se desagrega en cuatro (4) componentes principales, cada uno con sus propias actividades, entregables y requerimientos técnicos.

1. Talento Humano. Esta es la categoría con mayor peso para un proyecto intensivo en gestión, y trabajo de campo.
2. Gastos operativos y de campo. Esta categoría cubre los costos directos asociados a la ejecución de las actividades en terreno y el desarrollo de herramientas.
3. Gestión de alianzas y promoción comercial. Esta categoría se enfoca en los costos para posicionar los productos de las asociaciones en el mercado.
4. Administración, supervisión y seguimiento. Esta categoría agrupa los costos indirectos y de gestión del proyecto, asegurando su correcta ejecución y monitoreo.

6.5 INDICADORES FINANCIEROS Y ORGANIZACIONALES

No aplica.

7. ESTUDIO DEL MERCADO

El estudio de mercado permite comprender la dinámica de los precios y establecer un presupuesto oficial de la contratación. Este comprende la realización de un análisis de los diferentes precios de los bienes o servicios a contratar que se registran en el mercado, los cuales pueden consultarse a través de mecanismos como solicitud de cotizaciones, la consulta de bases de datos y el análisis de precios históricos contratados por la entidad y otras entidades o principalmente de los precios de referencia establecidos en el convenio marco del proyecto.

Para lo anterior, la entidad desde el componente técnico identificó las características técnicas requeridas para desarrollar el presente proyecto, definiendo el detallado del alcance en el documento de "REQUERIMIENTO DE CONTRATACIÓN" y en el apartado -ASPECTOS TÉCNICOS DEL BIEN, OBRA O SERVICIO.

Como se puede evidenciar, desde la formulación del proyecto, se solicitaron cotizaciones con el propósito de validar los precios con diferentes empresas que pudieran constatar que dichos valores para los servicios ofrecidos correspondieran a un valor del mercado promedio real y se obtuvo que el menor valor correspondía a los servicios prestados por CAVASA.

La propuesta económica es la siguiente:

Categoría Presupuestal	Rubro Específico	Valor Estimado (COP)
1. Talento Humano (hasta el 27 de octubre de 2027)	Director(a) del Componente CAVASA	42.000.000
	Líder de Abastecimiento y Mercadeo	38.000.000
	Enlaces Territoriales Comerciales (3)	105.000.000

	Ejecutivo de Ventas y Alianzas (1)	30.000.000
	Analista de Datos y Plataformas (1)	30.000.000
	SUBTOTAL	**245.000.000**
2. Gastos Operativos y de Campo	Auxilios de Movilización y Comunicación (Equipo de campo)	18.000.000
	Dotación básica (Equipo de campo)	1.500.000
	Desarrollo/Mantenimiento Herramienta Digital y Tableros de Datos	20.000.000
	Equipos Menores (Tabletas para enlaces, adecuación equipos cómputo existentes)	8.500.000
	Talleres de capacitación y acompañamiento postcosecha (materiales, refrigerios)	15.000.000
	Organización Ruedas de Negocio y Encuentros Comerciales (logística, convocatorias)	15.000.000
	Apoyo para adecuación y operación temporal en Centros de Acopio	17.000.000
	SUBTOTAL	**95.000.000**
3. Gestión de Alianzas y Promoción Comercial	Material de promoción comercial, participación en ferias, misiones comerciales PAE	30.000.000
	SUBTOTAL	**30.000.000**
4. Administración, Supervisión y Seguimiento	Supervisión e informes periódicos	100.000.000
	Encuestas de satisfacción, y monitoreo de KPIs	30.000.000
	SUBTOTAL	**130.000.000**
TOTAL PRESUPUESTO		**500.000.000**

De igual manera, al hacer un desglose de la propuesta para revisar si los valores se encuentran dentro de los valores de mercado.

Para el componente 1. Talento humano, se realiza la operación para presentar los valores mensualizados y se comparan las asignaciones mensuales promedio implícitos en la propuesta con los rangos salariales del mercado. Este componente corresponde al 49% del valor total de la propuesta, por lo cual, se hace fundamental su análisis. Teniendo en cuenta que el plazo promedio en meses corresponde a 23.

Categoría Presupuestal	Rubro Específico	Valor Estimado (COP)	Valor mensual por persona (COP)
Talento Humano (23 meses)	Director(a) del Componente CAVASA	42.000.000	1.826.087
	Líder de Abastecimiento y Mercadeo	38.000.000	1.652.174
	Enlaces Territoriales Comerciales (3)	105.000.000	1.521.739,13
	Ejecutivo de Ventas y Alianzas (1)	30.000.000	1.304.348
	Analista de Datos y Plataformas (1)	30.000.000	1.304.348

Lo anterior, nos permite inferir que el personal ofrecido se ajusta a las necesidades técnicas que desde la oficina de proyectos se plantearon. Igualmente, se evidencia que los honorarios se encuentran por debajo de los manejados en entidades departamentales y territoriales como lo son la Gobernación del Valle y la Alcaldía de Santiago de Cali. Haciendo una equivalencia respecto a la dedicación mínima que se espera por parte del personal, que podría ser equivalente al 25% de sus labores, que en horas semanales equivale a un promedio de 11 horas, los valores se encuentran dentro las asignaciones de la tabla de honorarios del ente territorial.

En conclusión, la estructura de costos para el equipo de trabajo es eficiente y se encuentra dentro de los rangos de mercado, en rangos bajos, lo que representa una optimización de recursos para el proyecto, para disminuir riesgos asociados al personal, como, por ejemplo, incumplimientos o pago de prestaciones, se solicitará al contratista CAVASA mitigar los riesgos mediante la constitución de garantías de cumplimiento.

Para el componente 4. Administración, Supervisión y Seguimiento, que es el segundo en participación del total del presupuesto, con un 26%, se realizó de igual manera el análisis mensualizado así como una comparación externa e interna.

Categoría Presupuestal	Rubro Específico	Valor Estimado (COP)	Valor mensual por producto (COP)
4. Administración, Supervisión y Seguimiento	Supervisión, informes periódicos, encuestas de satisfacción, y monitoreo de KPIs	130.000.000	5.652.173,91

El éxito de un proyecto radica en la sustentación adecuada desde su planeación, así como de los mecanismos de seguimiento y control que se establezcan para tomar decisiones informadas y corregir en caso de ser necesario.

La elaboración de los informes son productos tangibles que requieren de la dedicación para sus entregas, así como el monitoreo de los KPIs, por lo cual, se hace necesario que el contratista disponga de equipos tecnológicos y personal técnico competentes.

En conclusión, la propuesta económica presentada por CAVASA, por un valor total de $500.000.000, se encuentra ajustada a los precios del mercado para servicios de articulación comercial y gestión de proyectos. El análisis detallado de sus componentes demuestra que: 1. Los costos de talento humano son competitivos. 2. El porcentaje de Administración, Supervisión y Seguimiento del 26% es un estándar de mercado para este tipo de servicios. 3. Los gastos operativos y de promoción son proporcionales y coherentes con el alcance y los entregables definidos en la propuesta. Por lo tanto, desde el área técnica se concluye que el presupuesto es razonable, eficiente y técnicamente justificado, lo que garantiza la viabilidad económica para la ejecución exitosa del proyecto.

7.1 PRESUPUESTO OFICIAL DEL PROCESO

El presupuesto se fija en la suma de QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE. ($500.000.000). incluido todos los impuestos, tributos, tasas y contribuciones nacionales, departamentales y municipales que se causen para la suscripción, legalización y demás costos directos e indirectos inherentes al contrato.

7.2 IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES

Concepto	Porcentaje
Impuesto de Timbre	0,5%
RETENCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	
RETENCIÓN EN LA FUENTE (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	
IVA (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	

8. ASPECTOS TÉCNICOS DEL BIEN, OBRA O SERVICIO

De acuerdo con el documento técnico del proyecto, los bienes y servicios requeridos por CORPOVALLE se sustentan y se detallan bajo el siguiente análisis:

Objetivo 2:

2.2. Fortalecimiento de circuitos cortos de comercialización local para la conexión directa y equitativa: estrategias para la competitividad, sostenibilidad y el desarrollo integral de productores en el marco de la extensión agropecuaria

El sistema de comercialización agrícola en el Valle del Cauca, si bien es dinámico, enfrenta a los pequeños y medianos productores a desafíos estructurales que limitan su rentabilidad y capacidad de crecimiento. Entre estos, destacan una alta intermediación, que a menudo resulta en márgenes de ganancia reducidos para el productor (pudiendo alcanzar entre el 47% y 67% según la FAO, 2021); una escasa agregación de

valor a nivel local, que impide capturar mayores beneficios económicos de sus cosechas; y una conexión directa limitada con los consumidores finales o mercados de mayor valor.

Si tomamos en consideración el número de hectáreas que se sembrarán con el proyecto y con un estimado del precio de negociación que hagan las asociaciones con el aliado comercial sea el precio SIPSA, se espera que el precio total de venta de la producción sea $25.062.990.380 como se observa detalladamente en la tabla a continuación.

Productos	Ha sembradas	Producción esperada toneladas	SIPSA[2]	Precio final de venta
Papa	150	3450	$2.200	$ 7.590.000.000
Zanahoria	40	1120	$1.667	$ 1.867.040.000
Lechuga Batavia	1.9	66.88	$2.500	$ 167.200.000
Tomate	2.4	192	$5.200	$ 479.995.200
Cebolla de bulbo	90	1440	$2.444	$ 3.519.360.000
Plátano	214	4.190	$2.200	$ 9.218.000.000
Tomate de Árbol	20	400	$2.786	$ 1.114.400.000
Pimentón	2.4	96	$2.933	$ 281.565.180
Papachina	33	330	$2.000	$ 660.000.000

La proyección de ingresos del proyecto se sustenta en estimaciones detalladas de producción por hectárea para cada uno de los cultivos prioritarios, como se evidencia en la tabla anterior, y en la aplicación de precios de venta unitarios referenciados por el SIPSA.

Por ejemplo, se proyecta una producción de 3,450 toneladas de papa con un precio de venta final de $7.590.000.000, y 4,190 toneladas de plátano generando $9.218.000.000. Estos valores, sumados a los de otros productos clave como zanahoria (1,120 toneladas para $1.867.040.000) y cebolla de bulbo (1,440 toneladas para $3.519.360.000), entre otros, conforman la base de los ingresos brutos esperados. La estrategia de mantener precios SIPSA constantes a lo largo del proyecto simplifica la proyección, enfocando la variabilidad en la eficiencia productiva y la capacidad de colocación en el mercado.

La distribución temporal de estos ingresos se planifica considerando los ciclos productivos específicos, con algunos cultivos como la papachina (330 toneladas, $660.000.000) concentrando su venta en el primer

[2] Abril 2025-Valle Cauca (Cavasa)

año, mientras otros como el plátano o el tomate de árbol (400 toneladas, $1.114.400.000) tendrán ingresos escalonados o en años posteriores. Esta planificación detallada por producto y período es fundamental para la gestión del flujo de caja del proyecto y de las asociaciones. La suma de estas producciones y sus respectivos valores de venta, como los $25.062.990.380 mencionados como precio total de venta de la producción, es la que finalmente alimenta los modelos financieros del proyecto.

Estos ingresos proyectados, al ser contrastados con los costos de inversión y operación, sustentan los sólidos indicadores financieros del proyecto y que se presentan en detalle en la MGA.

Para materializar esta proyección y llevarla a la realidad y en consonancia con el objetivo de fortalecer los circuitos cortos de comercialización (CCC) y fomentar la agregación de valor, el proyecto ha establecido alianzas estratégicas cruciales que permitirán complementar las acciones de acompañamiento base del proyecto, introduciendo metodologías avanzadas, herramientas de gestión probadas y acceso directo a redes comerciales robustas, aprovechando las condiciones favorables del entorno regional.

CAVASA, como principal central de abastos del Valle del Cauca y con 50 años de experiencia, desempeñará un rol estratégico en la facilitación de la comercialización de los productos de las asociaciones beneficiarias. Su intervención buscará reducir la intermediación, crear conexiones directas y equitativas, y mejorar la inserción de los productores en mercados formales. La colaboración con CAVASA se estructurará en torno a su Modelo de Comercialización, que incluye los siguientes componentes:

1. Diseño del Plan de Comercialización y Estudio de Mercado:

o CAVASA liderará el diseño de una estrategia integral para la promoción y venta de los alimentos producidos por las asociaciones, definiendo el público objetivo, los canales de distribución más adecuados y los nichos de mercado con mayor potencial.
o Se realizará un estudio de mercado continuo que incluirá: análisis de competencia y tendencias; análisis del comportamiento del consumidor; seguimiento de precios y volúmenes (apoyado en el sistema de precios de la Central); y análisis comparativos de precios entre zonas. La información se visualizará en tableros de datos digitales para facilitar la toma de decisiones.

2. Organización de la Oferta y Gestión de la Demanda:

o La información diagnóstica de las siembras (volúmenes, fechas de cosecha, tipos de producto, ubicación), cargada por los ATA en una plataforma en línea, será utilizada por CAVASA para georreferenciar y organizar la oferta productiva.
o Se construirá y mantendrá una base de datos de potenciales clientes y aliados comerciales, registrando detalles de contactos, acuerdos y negociaciones.
o El equipo comercial de CAVASA gestionará la preventa y la negociación con su red de compradores, identificando requisitos específicos y buscando acuerdos beneficiosos. Se estima una comercialización de aproximadamente 11.285 toneladas.

3. Logística, Alistamiento y Acompañamiento a Asociaciones:

o Se coordinará el proceso de alistamiento, selección y clasificación de productos, utilizando centros de acopio si es necesario, para cumplir con los estándares de calidad. Se contará con fichas técnicas de los productos para facilitar este proceso desde la finca.
o CAVASA brindará acompañamiento a las asociaciones, incluyendo capacitación en manejo postcosecha (selección, clasificación, empaque, transporte) y apoyo en las decisiones de siembra de productos y variedades a través de reuniones y el intercambio de información relevante del mercado.
Por último, en aras de lograr consolidar los circuitos cortos de comercialización, se realizará a través de CAVASA, las alianzas estratégicas con los operadores del Programa de Alimentación Escolar del Valle del Cauca (Fundación Fomento Social y Acción con Colombia) el vínculo comercial con Al Natural de Colombia S.A.S para la comercialización de Plátano y Trulab. .

Para lo cual, se plantea desde la dirección de proyectos que se deberá desarrollar en el marco del presente proceso las siguientes fases y entregables:

- Fase 1 – Inicio y Plan de Comercialización (20%): Elaboración del plan de comercialización departamental y diseño del modelo de gestión comercial.
- Fase 2 – Estudio de Mercado y Oportunidades (15%): Diagnóstico de mercados, análisis de oferta y demanda, boletines de precios, e identificación de oportunidades de negocio.
- Fase 3 – Negociaciones y Preventas Confirmadas (20%): Articulación de acuerdos comerciales, mesas de negociación y registro de preventas confirmadas.
- Fase 4 – Ejecución de Ventas y Primera Cosecha (20%): Implementación del plan de comercialización, acompañamiento a procesos logísticos y consolidación de datos de ventas iniciales.
- Fase 5 – Resultados Intermedios y Consolidación del Modelo (15%): Análisis de resultados, trazabilidad de acuerdos, boletines de precios y ajustes del modelo comercial.
- Fase 6 – Informe Final y Cierre (10%): Sistematización de resultados, consolidación de indicadores de desempeño y entrega del informe técnico y financiero final.

9. ANÁLISIS DE RIESGOS

En cumplimiento del artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y en concordancia con lo establecido en el numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, se debe realizar un análisis del riesgo y la forma de mitigarlo.

Para lo anterior, se elaboró la matriz de riesgos que se anexa al presente análisis. En esta matriz se tipifican, asignan y estiman los riesgos teniendo en cuenta el objeto y la cuantía del presente proceso de contratación directa.

Adicional, para la mitigación de riesgos inherentes al desarrollo del presente proceso, se recomienda contempla en el presente proceso las siguientes coberturas:

RIESGOS	DESCRIPCIÓN	%	VIGENCIA
Cumplimiento (Artículo 2.2.1.2.3.1.12 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad cuando el contratista realice el cumplimiento del contrato tardío o defectuoso. A esta garantía se imputarán la cláusula penal y las multas que se llegaren a imponer. En la garantía de cumplimiento deberá constar expresamente que se ampara el cumplimiento del contrato, el pago de las multas y de la cláusula penal pecuniaria convenidas y si se trata de garantía consistente en una póliza de seguro la entidad aseguradora deberá renunciar al beneficio de excusión.	20%	Por la duración del convenio y seis (6) meses más.
Pago de Salarios, Prestaciones Sociales Legales e Indemnizaciones Laborales (Artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad de los perjuicios ocasionados por el incumplimiento de las obligaciones laborales del contratista derivadas de la contratación del personal utilizado en el territorio nacional para la ejecución del contrato amparado.	5%	Por la duración del convenio y tres (3) años más.
Calidad del Servicio (Artículo 2.2.1.2.3.1.15 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.	10%	Por la duración del convenio y seis (6) meses más.
Responsabilidad Civil Extracontractual	Amparar a la Entidad de eventuales reclamaciones de terceros derivadas de la responsabilidad extracontractual que surja de las actuaciones, hechos u omisiones de su contratista.	200 SMMLV	Igual al plazo de ejecución del convenio.

10. CONCLUSIONES

1. Modalidad de contratación: Teniendo en cuenta los procesos revisados en el análisis de la demanda y en la contratación a través del modelo de abastecimiento estratégico se sugiere que el presente proceso se adelante mediante la modalidad de contratación directa. Para este caso específico sustentado mediante un Contrato Interadministrativo, conforme a lo previsto en la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015. Los servicios solicitados por la CORPORACIÓN pueden contratarse con CAVASA, teniendo en cuenta que son entidades estatales, que CAVASA está en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y que ha demostrado la idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área de qué trata.

2. Valor Estimado del contrato: El presupuesto se fija en la suma de QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE. ($500.000.000). incluido todos los impuestos, tributos, tasas y contribuciones nacionales, departamentales y municipales que se causen para la suscripción, legalización y demás costos directos e indirectos inherentes al contrato.

3. Sobre la forma de pago se recomiendan seis (06) cuotas parciales de la siguiente manera:

- Un **primer pago** del 20%, equivalente a CIEN MILLONES DE PESOS M/CTE. ($100.000.000), una vez perfeccionado el contrato y suscrita el acta de inicio con la entrega de los siguientes productos:
  - Entrega del Plan Comercial aprobado.
  - Matriz de segmentación de al menos 5 líneas de producto.
  - Firma de acuerdos con los beneficiarios del proyecto (volúmenes de entrega y ciclos de cosecha)

- Un **segundo pago** del 15%, equivalente a SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE. ($75.000.000) con la entrega de los siguientes productos:
  - Entrega del estudio de mercado (tendencias, precios, demanda).
  - Registro de mínimo 15 oportunidades de venta activas.
  - Boletín de análisis de precios y demanda.

- Un **tercer pago** del 20%, equivalente a CIEN MILLONES DE PESOS M/CTE. ($100.000.000) a las primeras negociaciones y preventas confirmadas con la entrega de los siguientes productos:
  - Evidencias de contactos comerciales y actas de reuniones.
  - Primer informe de gestión comercial

- Un **cuarto pago** del 20%, equivalente a CIEN MILLONES DE PESOS M/CTE. ($100.000.000) a la primera Cosecha y ejecución de ventas efectivas con la entrega de los siguientes productos:
  - Reportes trimestrales de avances
  - Consolidado de indicadores de gestión comercial

- Un **quinto pago** del 15%, equivalente a SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE. ($75.000.000) a la consolidación del modelo y resultados intermedios con la entrega de los siguientes productos:
  - Entrega del informe de resultados de la comercialización realizada.

- Un **sexto y último pago** del 10%, equivalente a CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE. ($50.000.000) al cierre del proyecto y la entrega del informe final, en el cual se evidencie el cumplimiento de todas las actividades y compromisos adquiridos.

4. Plazo del Contrato: De conformidad con la necesidad planteada por la Entidad y el análisis técnico, se recomienda que el plazo de ejecución sea a partir del cumplimiento y de los requisitos de ejecución del contrato y hasta el 27 de octubre del 2027. Sin embargo, la ejecución de este proyecto será susceptible de ampliación de acuerdo con las dinámicas de cosechas de las unidades agrícolas vinculadas al proyecto.

5. Los riesgos eventuales que se puedan derivar del proceso de contratación se determinan en el anexo No. 1 "matriz de riesgos" del proceso.

6. El presente proceso contractual se puede clasificar a partir del estándar de Clasificación internacional de actividades productivas UNSPSC como:

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIAS	CLASES	PRODUCTOS
80141505	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Comercialización y distribución	Investigación de mercados	Planes de comercialización
80141612	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Comercialización y distribución	Actividades de venta y promoción de negocios	Programas de venta o de mercadeo
80141701	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Comercialización y distribución	Distribución	Servicios de venta directa
80101604	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Gerencia de proyectos	Planificación o administración de proyectos

7. Referente a las coberturas que, para el presente proceso, se recomienda contemplar las siguientes:

RIESGOS	DESCRIPCIÓN	%	VIGENCIA
Cumplimiento (Artículo 2.2.1.2.3.1.12 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad cuando el contratista realice el cumplimiento del contrato tardío o defectuoso. A esta garantía se imputarán la cláusula penal y las multas que se llegaren a imponer. En la garantía de cumplimiento deberá constar expresamente que se ampara el cumplimiento del contrato, el pago de las multas y de la cláusula penal pecuniaria convenidas y si se trata de garantía consistente en una póliza de seguro la entidad aseguradora deberá renunciar al beneficio de excusión.	20%	Por la duración del contrato y seis (6) meses más.
Pago de Salarios, Prestaciones Sociales Legales e Indemnizaciones Laborales (Artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad de los perjuicios ocasionados por el incumplimiento de las obligaciones laborales del contratista derivadas de la contratación del personal utilizado en el territorio nacional para la ejecución del contrato amparado.	5%	Por la duración del contrato y tres (3) años más.
Calidad del Servicio (Artículo 2.2.1.2.3.1.15 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.	10%	Por la duración del contrato y seis (6) meses más.
Responsabilidad Civil Extracontractual	Amparar a la Entidad de eventuales reclamaciones de terceros derivadas de la responsabilidad extracontractual que surja de las actuaciones, hechos u omisiones de su contratista.	200 SMMLV	Igual al plazo de ejecución del contrato.

8. El proceso de selección NO estará sujeto a limitación de MiPymes toda vez que no se trata de un proceso competitivo, sin embargo, CAVASA de acuerdo con su constitución y registro en la cámara de comercio, se encuentra clasificada como MEDIANA EMPRESA, de esta manera se contribuye al fortalecimiento de las MiPymes de la región. Así mismo, teniendo en cuenta la particularidad del proceso, tampoco se desarrolló criterios diferenciales para emprendimientos y empresas de mujeres como requisitos habilitantes o de asignación de puntaje de evaluación, toda vez que no aplica para la modalidad de contratación directa.

Anexos:

ANEXO 1. MATRIZ DE TRATAMIENTO DE RIESGOS

RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN:

Elaborado por:
Jennifer López Rodríguez
NOMBRE: JENNIFER LÓPEZ RODRÍGUEZ **CARGO: PROFESIONAL CONTRATISTA** **ROL FINANCIERO**

FECHA:	*19/11/2025*