.

PROPUESTA DE SERVICIOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL ESTRATÉGICA Y DINAMIZACIÓN DE MERCADOS

Entidad Proponente: Central de Abastecimientos del Valle del Cauca S.A. -CAVASA

Valor Total de la Propuesta: $500.000.000 COP

Duración Estimada del Servicio: Hasta el 27 de octubre de 2027

1. Introducción y Justificación:

CAVASA, con 50 años de experiencia como el principal nodo agrologístico del suroccidente colombiano, se complace en presentar esta propuesta para la articulación comercial estratégica y la dinamización de mercados en el marco del proyecto “APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSION PRODUCTIVA, EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE”. Nuestra intervención se alinea con el objetivo "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".

La presente propuesta detalla los servicios que CAVASA prestará para facilitar la comercialización de aproximadamente 11.285 toneladas de productos de las asociaciones beneficiarias, buscando reducir la intermediación, crear conexiones directas y mejorar la inserción de los productores en mercados formales y de valor, contribuyendo así a su desarrollo integral y competitividad.

2. Objeto de la Propuesta:

Contratar el Desarrollo de una estrategia para reducir la intermediación, crear conexiones directas y equivalente, mejorar la inserción de los productos producidos por las asociaciones de productores del valle del cauca, en el marco de proyecto

denominado “APOYO EN LA SOBERANIA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSION PRODUCTIVA, EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE” BPIN 2024000030023e venta proyectadas, todo dentro de un marco de $500.000.000 COP más IVA.

3. Alcance de los Servicios y Componentes:

Los servicios de CAVASA se estructurarán en torno a los siguientes componentes, descritos en el proyecto:

3.1 Componente 1: Diseño del Plan de Comercialización y Estudio de Mercado Dinámico

✓ **Actividades:**

- Diseño y validación de una estrategia integral de promoción y venta adaptada a los productos y capacidades de las asociaciones.
- Definición de públicos objetivos, canales de distribución idóneos (mayoristas, institucionales, PAE, etc.) y nichos de mercado con potencial.
- Implementación de un sistema de estudio de mercado continuo: análisis de competencia y tendencias, comportamiento del consumidor, seguimiento de precios y volúmenes (apoyado en el sistema de precios de la Central).
- Desarrollo y mantenimiento de tableros de datos digitales para la visualización de información de mercado, facilitando la toma de decisiones estratégicas para las asociaciones y el proyecto.

✓ **Entregables Clave:**

Documento de Plan de Comercialización Estratégico, Informes periódicos de inteligencia de mercado, Tableros de datos digitales implementados y funcionales.

3.2 Componente 2: Organización de la Oferta y Gestión Activa de la Demanda

✓ **Actividades:**

- Utilización de la plataforma en línea (con información de siembras cargada por los ATA) para georreferenciar, consolidar y organizar la oferta productiva de las asociaciones.

- Construcción, actualización y gestión de una base de datos de potenciales clientes, aliados comerciales (incluyendo los existentes en CAVASA) y operadores logísticos, registrando contactos, acuerdos y seguimientos.

- Despliegue de un equipo comercial para la gestión de preventa, negociación directa con la red de compradores de CAVASA y nuevos clientes, identificando requisitos específicos y buscando acuerdos beneficiosos para los productores.

- Coordinación con TRULAB para alinear las estrategias comerciales con las capacidades fortalecidas de las asociaciones.

✓ **Entregables Clave:**

Base de datos de oferta consolidada y georreferenciada, Base de datos de clientes y aliados comerciales activa, Informes de gestión comercial (negociaciones, preventas, acuerdos cerrados), Meta de comercialización facilitada (contribución a las 11.285 toneladas).

3.3 Componente 3: Optimización Logística, Alistamiento y Acompañamiento Técnico Comercial a Asociaciones

✓ **Actividades:**

- Coordinación y estandarización de procesos de alistamiento, selección y clasificación de productos (basado en fichas técnicas), promoviendo el uso de centros de acopio cuando sea necesario.

- Acompañamiento y capacitación a las asociaciones en manejo postcosecha

(selección, clasificación, empaque estandarizado en canastillas plásticas, transporte) y aseguramiento de calidad.

- Apoyo técnico en la toma de decisiones de siembra y diversificación de productos/variedades, basado en la información de mercado generada.

- Facilitación de la conexión con servicios logísticos y de transporte (costo de transporte no incluido en este presupuesto, según negociaciones particulares).

✓ **Entregables Clave:**

Protocolos de alistamiento y fichas técnicas socializadas, Registro de capacitaciones realizadas y productores asistidos, Plan de mejora logística para productos priorizados.

3.4 Componente 4: Gestión de Alianzas Estratégicas y Sostenibilidad Comercial

✓ **Actividades:**

- Consolidación y seguimiento de alianzas estratégicas con operadores del Programa de Alimentación Escolar (PAE) del Valle del Cauca (Fundación Fomento Social y Acción con Colombia).

- Fortalecimiento y expansión del vínculo comercial con Al Natural de Colombia S.A.S para la comercialización de plátano y otros productos que apliquen.

- Organización de ruedas de negocio y espacios de encuentro entre productores y compradores clave.

- Desarrollo de estrategias para la sostenibilidad de las relaciones comerciales establecidas más allá de la duración del proyecto.

✓ **Entregables Clave:**

Acuerdos comerciales con PAE y otros aliados formalizados y en ejecución, Ruedas de negocio ejecutadas con registro de participantes y resultados, Estrategia de

sostenibilidad comercial documentada.

4. Equipo de Trabajo Propuesto (Dedicación ajustada hasta el 27 de octubre de 2027):

Rol	Breve Descripción de Funciones
Director(a) del Componente CAVASA	Encargado de la gestión estratégica global del componente, supervisión de operaciones, articulación con el proyecto y generación de informes.
Líder de Abastecimiento y Mercadeo	Responsable de la inteligencia de mercado, diseño del plan de comercialización, y coordinación de la fuerza de ventas y gestión de la demanda/oferta.
Enlaces Territoriales Comerciales (3)	Trabajo de campo para levantamiento de información, gestión de compradores locales, acompañamiento a asociaciones, y validación de procesos.
Ejecutivo de Ventas y Alianzas (1)	Contacto y negociación con clientes mayoristas e institucionales (PAE, Al Natural, etc.), gestión de pedidos y seguimiento a alianzas.
Analista de Datos y Plataformas (1)	Gestión de la plataforma de información, análisis de datos de mercado, generación de reportes y mantenimiento de tableros digitales.

5. Presupuesto Detallado:

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**

Notas al Presupuesto:

- ✓ Este presupuesto está estimado para una duración hasta el 27 de octubre de 2027.
- ✓ No incluye costos directos de transporte de mercancías, los cuales dependerán de las negociaciones particulares. Se facilitará la conexión con operadores.

6. Resultados e Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):

La gestión de CAVASA se medirá, entre otros, por los siguientes indicadores:

- ✓ Volumen de producto de las asociaciones comercializado a través de la intermediación de CAVASA: (Meta: Contribuir significativamente a la meta global de 11.285 Toneladas).
- ✓ Número de acuerdos comerciales establecidos para las asociaciones: (Meta: 65 acuerdos con compradores mayoristas, institucionales y PAE).
- ✓ Plan de comercialización y estudios de mercado entregados y socializados.
- ✓ Base de datos de oferta y demanda operativa y actualizada.
- ✓ Alianzas estratégicas (PAE, Al Natural) activas y con volúmenes de compra demostrables.

7. Condiciones Comerciales y de Ejecución

- ✓ CAVASA se compromete a ejecutar los servicios descritos con la debida diligencia y experticia, velando por negociaciones justas.
- ✓ El proyecto (o Corpovalle, según aplique) proporcionará acceso a información actualizada sobre el estado de los cultivos y la oferta de las asociaciones a través de la plataforma en línea designada.
- ✓ Se promoverá el desarrollo y uso de fichas técnicas detalladas de los

productos.

- ✓ CAVASA realizará seguimiento continuo a las negociaciones y acuerdos.
- ✓ Se promoverá la estandarización de empaques (ej. canastillas plásticas) para mejorar manejo e inocuidad
- ✓ Se presentarán informes periódicos detallados sobre la gestión comercial y el avance de indicadores.

Atentamente,

Luisa Jimena Sarmiento Gómez
Gerente General