

## Contexto

RioSierra SAS es una sociedad constituida en Colombia con el fin de impulsar cadenas de valor Responsables, Sostenibles y Rentables en los sectores Café, Cacao y Miel. Ofrece productos y servicios estratégicos de alto valor agregado con los cuales espera: facilitar el acceso a capital de trabajo, cultivos agroforestales de alta productividad, inversión en maquinaria e infraestructura productiva y de producción a mediana escala, mejorar la oferta de servicios medioambientales y aumentar la oferta de productos hacia clientes nacionales e internacionales, con lo cual directamente se beneficiarán sectores productivos estratégicos para el desarrollo rural en Colombia.

## Elaboración del Plan de Negocios

Actualmente RioSierra SAS adelanta de manera gradual el establecimiento de 3.800 hectáreas en sistemas agroforestales Bosques de Sabor y Aroma - BOSAR a través de su programa de inversión y fomento agroindustrial P.I.F.A en la Sierra Nevada de Santa Marta, de los cuales se estima que un 10% serán Sistemas Agroforestales con Cacao Fino y de Aroma, en tal sentido se requiere un plan de negocios que permita a la empresa evaluar la incursión en dos modelos de negocios:

1. Comercialización de cacao en grano Colombiano Fino y de Aroma tanto en mercados nacionales como los mejores mercados internacionales.
2. Producción y comercialización de Cacao Bean To Bar para mercados nacionales como la priorización de los mejores mercados internacionales.

## Objetivo general

Estructurar un plan de negocios que nos permita evaluar la factibilidad para incursionar en dos modelos de negocios derivados de la producción de Cacao Fino y de Aroma Bajo Sistemas Agroforestales de origen Colombiano en especial de la Sierra Nevada de Santa Marta.

## Objetivos específicos

- Evaluar el valor de mercado de las variedades de cacao que se van a cultivar en el área del proyecto: análisis de costo-beneficio e TIR desde el punto de vista del productor y la asociación con la que actualmente se está trabajando.
- Evaluar la capacidad de producción necesaria para la instalación de una fábrica de proceso y la ubicación ideal potencial para instalaciones de procesamiento adicionales si es necesario y costo-beneficio.
- Métodos de recolección y transporte a la instalación de transformación.
- Identificar mercados finales potenciales y compradores objetivos específicos (sector y ubicaciones geográficas).

## Requisitos del consultor persona natural o jurídica

Profesional en mercado internacional, finanzas y comercio exterior, economía, administración de empresas, mercadeo, administrador agropecuario, ingeniero agrónomo, con:

- Experiencia mínima de 8 años en la cadena cacao chocolates en especial aspectos comerciales.
- Experiencia en estudios e investigación de mercados de la cadena cacao chocolates.
- Experiencia mínima de 5 años en comercialización y/o exportación de productos agrícolas, preferiblemente en ventas y exportación de productos de la cadena cacao chocolates.
- Conocimiento de la cadena productiva cacao chocolates, normatividad vigente y medidas regulatorias para la venta a nivel nacional y exportación a otros países
- Conocimiento sobre los análisis de calidad y trazabilidad del cacao en grano y Bean to Bar.
- Experiencia en apertura y sondeo de mercados internacionales de la cadena cacao chocolates.

#### Entregables de la consultoría

- I. Un estudio de mercados y competencia a nivel nacional (Colombia) e internacional teniendo como prioridad la identificación de mercados (y mejores mercados) para cacao en grano convencional, orgánico, Bean to Bar y cacao fino y de aroma producido en Colombia; (incluyendo costos de comercialización)
- II. Un estudio técnico/productivo el cual debe contener además de lo necesario en un normal estudio técnico/productivo lo siguiente:
  - a. Los estudios (equipos, maquinaria, herramientas, insumos, costos detallados, línea de producción, personal directo de planta necesario y remuneración, marco normativo, licencias, permisos y todos aquellos necesarios) para el montaje de una planta para producción de cacao Bean to Bar (Incluyendo diseños y planos de planta).
  - b. Determinación de opciones de aprovisionamiento, logística y definición de costos asociados para comprar de cacao en grano desde los predios de los agricultores estimando distancias, desde puntos concertados con RioSierra SAS.
  - c. Identificación de formas de determinar el precio de compra y venta de cacao en grano y chocolate bean to bar, (incluyendo todos los costos y gastos para el ejercicio económico).
- III. Un plan de marketing identificando las estrategias de marketing en concordancia con la Misión, Visión y Principios corporativos de RioSierra SAS.

- IV. Un estudio financiero del plan de negocios partiendo desde la compra de grano en la finca de los agricultores, transporte a planta, procesamiento y puesta en mercados nacionales e internaciones.
- a. Adicionalmente se deberá elaborar el análisis de costo beneficio y TIR desde el punto de vista del agricultor y asociaciones.
- V. Un estudio que permita Identificar y analizar los aspectos normativos, legales, licencias, permisos que conciernen al negocio.

Tiempo de entrega del Plan de Negocios:

27 de enero de 2023.

Propuesta Técnica y Económica:

- Enviar una propuesta completa, incluyendo:
  - Experiencia demostrando el cumplimiento de los requisitos y experiencia para el desarrollo de este contrato
  - Metodología y plan de trabajo con cronograma detallado.
  - Valor del servicio propuesto incluyendo los impuestos de ley.
  - Modalidad de pago basada en entregables y sobre aprobación del cliente.

Enviar la propuesta técnica y económica a los siguientes correos:

[adquisiciones@riosierra.co](mailto:adquisiciones@riosierra.co) y [dir.agro@riosierra.co](mailto:dir.agro@riosierra.co) con copia a [info@ecotierra.co](mailto:info@ecotierra.co)

Periodo de Convocatoria – Plazo para la entrega de la propuesta.

02 de diciembre de 2022