

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:

20 de febrero 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 y dir.agro@riosierra.co con copia a info@ecotierra.co

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

10 de enero de 2023