



**COOPERATIVA DE BENEFICIARIOS DE LA REFORMA AGRARIA
DEL CAUCA "COOBRA"
NIT. 817.001.588-7**

Popayán, 16 de febrero de 2026

Señores
PROVEEDORES

REF: Solicitud de cotización- SDC No 11 MA 467 - COOBRA

Apreciados Señores:

La **COOPERATIVA DE BENEFICIARIOS DE LA REFORMA AGRARIA DEL CAUCA – COOBRA**, ha decidido cursar a Usted esta invitación, a fin de que presente cotización de acuerdo con el formato adjunto.

Los entregables requeridos, así como sus especificaciones técnicas y plazos de entrega se detallan en el Anexo 1 de la presente SDC.

ASPECTOS RELEVANTES RELACIONADOS CON LA INVITACIÓN:

A continuación, se precisan las condiciones generales requeridas para presentar cotización:

OBJETO: Contratar una organización o entidad que realice procesos de formación y capacitación teórico-prácticos en temas de Gestión Comercial y de Mercado, logística (Cadena de valor), procesos de exportación y comercio, procesos de transformación de café dirigido a asociaciones Cafeteras del Municipio de Argelia, Cauca de acuerdo con lo establecido en el Anexo 1 de la presente SDC.

OFERTANTES: Podrán participar en la presente invitación todas las personas jurídicas en cuyo objeto social se encuentre expresamente la realización de la actividad a la que se refiere el objeto y tengan la capacidad de certificar los asistentes que participen en los procesos de formación.

PROPUESTA ECONÓMICA: El costo total de la propuesta deberá incluir íntegramente los costos derivados de la ejecución del servicio objeto de la presente invitación a cotizar. Se deberá especificar claramente a que bloque o bloques se presenta y el valor específico de la propuesta para cada bloque.

FECHA DE CIERRE: Las cotizaciones se recibirán en archivo digital en el email: cooperativacoobra.1@gmail.com hasta las **02: 00 pm del día 02 de marzo de 2026**

Cualquier pregunta o solicitud de aclaración por uno o varios proponentes deberán remitirlas al correo electrónico cooperativacoobra.1@gmail.com hasta las 10:00 am del día **26 de febrero de 2026**. COOBRA dará respuestas a las mismas a todos los proponentes el día **27 de febrero de 2026**.

Son documentos básicos que deben acompañar la cotización:

- Formato No. 1. Solicitud de cotización debidamente diligenciado y firmado. **No Subsanable**

Calle 2N # 8N–28 B/ El Modelo Teléfono: 8237764 - 8386402 CEL. 3137487953
Correo electrónico: coobra_1@hotmail.com y/o cooperativacoobra.1@gmail.com

- La propuesta económica se debe presentar en archivo Excel, en caso de que existiese diferencias entre el documento en Excel y la propuesta firmada. Esta última será la que se tome en cuenta.
- Propuesta detallada del alcance del servicio, detallando sitio propuesto para la realización de los eventos de formación, transporte, hospedaje y alimentación de los beneficiarios del proyecto, así como como el material didáctico, diplomas y/o constancia de participación en el curso. **Subsanable**
- Para la revisión y aprobación de la propuesta, es fundamental adjuntar las hojas de vida de los profesionales propuestos para dirigir y orientar cada bloque temático o componente del proyecto, con el fin de validar su experiencia en el trabajo con asociaciones. **Subsanable**
- Copia RUT actualizado. **Subsanable**
- Copia Cámara de Comercio (Expedida por término no superior a 30 días). En caso de que la entidad no esté registrada en la Cámara de Comercio, se aceptará un documento equivalente emitido por el Ministerio de Educación Nacional. **Subsanable**
- El objeto social o las actividades registradas le permiten presentar Oferta y suscribir Contrato, es decir, el objeto social debe permitir la actividad, gestión u operación que se solicita en la presente SDC y que es el objeto del contrato que de ella se derive. **No subsanable.**
- Copia de cédula de ciudadanía del representante legal de la persona jurídica. **Subsanable**
- Copia de dos (2) contratos y/o actas de liquidación de contratos ejecutados en su totalidad cuyo objeto sea similar al objeto de la presente SDC. **Subsanable**
- El asunto del correo electrónico deberá mantener la siguiente descripción: **INVITACIÓN A COTIZAR PROCESOS DE FORMACIÓN.**
- La cotización debe presentarse en los formatos adjuntos. **Subsanable**
- La propuesta y los documentos anexos deben enviarse al correo electrónico: cooperativacoobra.1@gmail.com. **No Subsanable**
- La cotización debe venir debidamente FIRMADA. **No Subsanable**
- Debe discriminar el IVA. (Si aplica).
- Deberá indicar el tiempo de vigencia de la cotización.
- Se evaluará la oferta más económica y que cumpla con los requerimientos técnicos establecidos.

COMPROBACION DE EXPERIENCIA DEL PROPONENTE: Se deberán presentar mínimo dos (2) certificaciones expedidas por el cliente y/o copia de los contratos y/o actas de liquidación de procesos de formación y capacitación teórico-prácticos en los temas relacionados en el objeto de la presente SDC de acuerdo con el bloque al que se presente cada proponente. Estos deberán haber sido celebrados, ejecutados y liquidados a satisfacción desde el 1 de enero de 2015 hasta la fecha de presentación de la oferta.

CAUSALES DE RECHAZO O ELIMINACIÓN DE LA PROPUESTA


Las propuestas se eliminarán, sin que haya lugar a su evaluación, en cualquiera de los siguientes casos:

- Cuando la propuesta se presente extemporáneamente
- Cuando el valor de la propuesta supere el presupuesto asignado para esta invitación o cuando efectuada la corrección aritmética de la propuesta económica esta sobrepase el presupuesto o cuando no coincida el valor de la oferta con el indicado en los demás documentos que conforman la oferta económica.
- Cuando el proponente no cumpla con alguno de los documentos subsanables establecidos en los términos de referencia.
- Cuando el objeto social de la empresa no corresponda con el objeto de la contratación.
- Cuando para preparación y presentación de la propuesta no se hayan tenido en cuenta las adendas, si a ello hubo lugar.
- Cuando se modifique una cantidad o unidad del mismo formulario.

FORMA DE PAGO: Se realizará un primer pago por concepto de anticipo hasta por el 40% del valor total del contrato y un último pago por el valor restante del total del servicio de capacitación, que se hará efectivo al momento de la aprobación de los productos descritos en el Anexo 1 de la presente SDC, por parte de la Cooperativa COOBRA y el personal técnico de UNODC como supervisores del proyecto. Además, se deberá presentar la respectiva factura o cuenta de cobro, y se llevará a cabo la retención en la fuente por parte de la Cooperativa COOBRA.

VALIDEZ DE LA PROPUESTA: La propuesta tendrá una validez de (30 días)

Cordialmente,



ZORAIDA CUELLAR VELASCO
Representante Legal
Cooperativa COOBRA

Anexo No. 1: Requisitos y Especificaciones Técnicas

Descripción de la necesidad

En el marco de la ejecución del Memorando de Acuerdo 467/2024 suscrito entre la Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito – UNODC y la Cooperativa de Beneficiarios de La Reforma Agraria del Cauca - COOBRA, se ha identificado la necesidad de fortalecer la cadena de valor del café en el municipio de Argelia, Cauca, a través de la formación de titulares pertenecientes al programa RenHacemos Argelia, con el fin de mejorar las capacidades de estos en temas de gestión comercial y de mercado, logística, transformación y realización de procesos de exportación y comercio; lo anterior encaminado hacia la generación de capacidades para la gestión productiva y comercial del café producido y transformados por los titulares del programa.

Contenido de los procesos de formación

1. **Bloque 1: Gestión comercial y de mercado:** Tiene como objetivo fortalecer las capacidades de los productores cafeteros en procesos de acopio, transformación, comercialización y gestión organizacional, con enfoque en sostenibilidad, inclusión e innovación. (25 productores a capacitar)

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
1	Marca y valor agregado.	Identificar oportunidades para agregar valor al café. Comprender los elementos básicos de una marca.	¿Qué es el valor agregado y por qué es importante? Ejemplos de valor agregado en el café (café especial, tostado, molido, empaques sostenibles, etc.). Conceptos básicos de marca: nombre, logo, identidad y posicionamiento. Actividades y requisitos para realizar un Registro de Marca Casos exitosos de marcas de café con valor agregado. Actividad práctica: Lluvia de ideas para identificar oportunidades de valor agregado en su café.
2	Mercadeo colectivo y satisfacción de clientes.	Aplicar estrategias de mercadeo colectivo. Implementar herramientas para medir y mejorar la satisfacción del cliente.	Ventajas del mercadeo colectivo para pequeños productores. Estrategias de promoción conjunta (ferias, catas, redes sociales (Ventas y contacto por medio WhatsApp Business)). Técnicas para entender y satisfacer las necesidades del cliente.

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			Herramientas simples para medir la satisfacción del cliente (encuestas, feedback). Rol playing: Simulación de atención al cliente y resolución de quejas.
3	Negociación y de estrategias de comercialización.	Desarrollar habilidades de negociación. Diseñar estrategias de comercialización efectivas.	Principios de la negociación win-win. Estrategias de pricing para café con valor agregado. Canales de comercialización (directo, intermediarios, plataformas digitales). Técnicas para presentar el producto y cerrar ventas. Ejercicio práctico: Negociación simulada entre productor y comprador.
4	Acceso a mercados y propuesta comercial.	Identificar mercados potenciales para su café. Elaborar una propuesta comercial atractiva.	Análisis de mercados locales, nacionales e internacionales. Requisitos para acceder a mercados especializados (certificaciones, estándares de calidad). Elementos clave de una propuesta comercial (valor diferenciado, pricing, logística). Caso práctico: Diseño de una propuesta comercial para un comprador objetivo.
5	Sostenibilidad social, económica y ambiental.	Implementar prácticas sostenibles en la cadena de valor del café. Fortalecer la organización interna del grupo de productores.	Pilares de la sostenibilidad: social, económico y ambiental. Prácticas sostenibles en el cultivo, acopio y transformación del café. Gestión organizacional: roles, responsabilidades y toma de decisiones. Introducción a certificaciones sostenibles (Fair Trade, Orgánico, Rainforest Alliance). Taller: Elaboración de un plan de sostenibilidad para su organización.
6	Gestión de proyectos.	Planificar y ejecutar proyectos de acopio y transformación de café. Utilizar herramientas básicas de gestión de proyectos.	Ciclo de vida de un proyecto: planificación, ejecución, monitoreo y cierre. Herramientas simples de planificación (cronograma, presupuesto, responsables). Identificación y gestión de riesgos. Ejemplo práctico: Diseño de un proyecto para la instalación de una planta de transformación de café.

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
7	Inclusión de mujeres y jóvenes.	Promover la participación de mujeres y jóvenes en la cadena de valor del café. Diseñar estrategias para reducir brechas de género y generacionales.	Importancia de la inclusión para el desarrollo organizacional. Identificación de barreras para la participación de mujeres y jóvenes. Estrategias para fomentar su liderazgo y emprendimiento. Casos de éxito de organizaciones cafeteras inclusivas. Taller: Creación de un plan de inclusión para su organización.
8	Innovación colectiva.	Fomentar la innovación colaborativa en procesos de acopio y transformación. Aplicar herramientas para generar ideas innovadoras.	¿Qué es la innovación colectiva y cómo aplicarla? Técnicas para generar ideas innovadoras (lluvia de ideas, design thinking). Ejemplos de innovación en la caficultura (nuevos productos, procesos, tecnologías). Trabajo en equipo: Diseño de un proyecto innovador para su organización.

2. **Bloque 2: logística (Cadena de valor del café):** El objetivo es optimizar la gestión logística y operativa de los centros de beneficio y acopio mediante la implementación de herramientas de control, planificación y análisis de costos, para mejorar la eficiencia y rentabilidad.(25 productores a capacitar)

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
1	Logística de Despacho y Control en Centros de Beneficio y Acopio	Organizar la logística de recepción y despacho de café. Implementar sistemas de control para centros de beneficio y acopio.	Flujo logístico en centros de acopio: recepción, clasificación, almacenamiento y despacho. Diseño de layout y condiciones óptimas de almacenamiento (temperatura, humedad, ventilación) Control de calidad inicial en la recepción del café. Documentación básica: registros de entrada, salida y trazabilidad. Taller práctico: Diseñar el flujo ideal para su centro de acopio.
2	Rotación de inventarios.	Calcular e interpretar índices de rotación de inventarios. Implementar estrategias para optimizar la rotación.	Importancia de la rotación de inventarios en la rentabilidad. Fórmulas de cálculo: índice de rotación y días promedio de inventario.

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			<p>Análisis de inventarios lentos y obsoletos.</p> <p>Estrategias para mejorar la rotación (lotes pequeños, ventas anticipadas).</p> <p>Ejercicio práctico: Cálculo de rotación con datos reales o simulados.</p>
3	Entradas y salidas de materiales, insumos y producto final (café en sus formas) – Agro logística.	<p>Gestionar el control de inventarios de materiales e insumos.</p> <p>Aplicar principios de agro-logística al manejo del café en diferentes formas (pergamino, verde, tostado).</p>	<p>Tipos de inventarios: materia prima, insumos, producto en proceso y terminado.</p> <p>Sistemas de control: perpetuo y periódico.</p> <p>Registro y documentación de movimientos (tarjetas kárdex, software básico).</p> <p>Manejo logístico según el tipo de café: pergamino, verde, tostado, molido.</p> <p>Caso práctico: Elaboración de un registro de entradas y salidas para un mes.</p>
4	Planificación de usos y compras planificadas.	<p>Planificar las necesidades de materiales e insumos.</p> <p>Elaborar planes de compra basados en la planificación.</p>	<p>Pronóstico de demanda y necesidades de producción.</p> <p>Planificación de requerimientos de materiales (insumos, empaques).</p> <p>Elaboración de planes de compra: qué, cuánto y cuándo comprar.</p> <p>Relación con proveedores: criterios de selección y negociación.</p> <p>Taller: Desarrollo de un plan de compras para el próximo trimestre.</p>
5	Costos	<p>Identificar y clasificar los costos de acopio y transformación.</p> <p>Aplicar herramientas básicas para el control de costos.</p>	<p>Estructura de costos: costos directos, indirectos, fijos y variables.</p> <p>Costeo por procesos aplicado al beneficio y transformación del café.</p> <p>Punto de equilibrio: cálculo e interpretación.</p> <p>Análisis de desviaciones: comparación presupuestada vs. real.</p> <p>Ejercicio: Cálculo del costo por kilo de café transformado.</p>
6	Economías de escala.	<p>Comprender el concepto de economías de escala.</p> <p>Identificar oportunidades para aplicarlas en su organización.</p>	<p>¿Qué son las economías de escala y cómo se generan?</p> <p>Tipos: economías de escala técnicas, de compra, gerenciales.</p> <p>Análisis de la capacidad instalada y su optimización.</p>

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			Casos aplicados a centros de acopio y transformación de café. Discusión grupal: Identificar oportunidades de economías de escala en sus procesos.
7	Efectos cascada.	Identificar y mitigar efectos cascada en la cadena de suministro. Aplicar estrategias para evitar interrupciones en la producción.	Definición del efecto cascada (bullwhip effect) en cadenas de suministro. Causas: descoordinación, falta de información, tiempos de respuesta. Impacto en costos, inventarios y servicio al cliente. Estrategias de mitigación: compartir información, entregas frecuentes. Juego de simulación: Experiencia práctica del efecto cascada.
8	Integración de conceptos.	Integrar los conceptos aprendidos en un plan de acción Aplicar herramientas para la mejora continua.	Recapitulación de conceptos clave. Elaboración de un diagnóstico logístico-operativo. Diseño de un plan de acción para mejorar la gestión. Establecimiento de indicadores de seguimiento (KPI). Taller final: Presentación de planes de acción por parte de los participantes.

3. Bloque 3. Procesos exportación y comercio Comprender los instrumentos financieros, mecanismos de comercio internacional y gestión logística-portuaria para una comercialización más eficiente y segura del café. (20 productores a capacitar)

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
1	Fidelato (Contratos de Compraventa con Cláusulas de Exclusividad).	Comprender la naturaleza jurídica y las implicaciones de un contrato de fidelato. Negociar cláusulas clave que protejan al productor.	Definición y Características: <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es un fidelato? (Contrato de entrega futura con precio fijo y exclusividad). Diferencias con un contrato de compraventa común. Elementos Clave de un Contrato: <ul style="list-style-type: none"> Precio, volumen, calidad, plazo de entrega y cláusula de exclusividad. Análisis de riesgos para el productor (ej.: fluctuación de precios). Negociación de Cláusulas Protectoras:

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			<ul style="list-style-type: none"> Cláusulas de precio mínimo o de participación en alzas. Mecanismos de escape por incumplimiento o fuerza mayor. <p>Caso Práctico:</p> <ul style="list-style-type: none"> Análisis grupal de un contrato real o simulado de fidelato. Simulación de una negociación con un comprador.
2	Bolsa de valores	Entender cómo se forma el precio internacional de referencia del café. Interpretar las cotizaciones y su impacto en los ingresos.	<p>Funcionamiento Básico de una Bolsa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es el ICE? ¿Qué son los contratos "C" de café Arábica? Agentes participantes: hedgers (cubiertos) y speculators (especuladores). <p>Factores que Afectan el Precio:</p> <ul style="list-style-type: none"> Clima en zonas productoras, inventarios globales, políticas, demanda. <p>Precio de Referencia y Diferencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Concepto de "basis" o diferencial (prima o castigo por calidad/origen). Cálculo del precio final: Precio Bolsa + Diferencial. <p>Ejercicio Práctico:</p> <ul style="list-style-type: none"> Seguimiento en tiempo real (o simulado) de la cotización. Cálculo del precio FOB para una venta con un diferencial dado.
3	Mercado Cambiario (Tipo de Cambio)	Analizar el impacto del tipo de cambio en la rentabilidad de las exportaciones. Identificar herramientas básicas de cobertura cambiaria.	<p>relación Precio Bolsa (USD) / Tipo de Cambio (COP):</p> <ul style="list-style-type: none"> Cómo un precio alto en dólares puede verse afectado por un peso fuerte. <p>Riesgo Cambiario:</p> <ul style="list-style-type: none"> Definición y ejemplos de cómo afecta a un exportador. <p>Instrumentos Básicos de Cobertura:</p>

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			<ul style="list-style-type: none"> • Contratos a término (forward) y opciones simples. • Cuando y por qué usarlos. <p>Taller de Cálculo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulación de diferentes escenarios de tipo de cambio sobre un precio de venta. • Cálculo del punto de equilibrio cambiario.
4	Futuros/Pagos anticipados.	Comprender el uso de los futuros como herramienta de fijación de precios y de financiación. Evaluar la conveniencia de un pago anticipado.	<p>Futuros como Herramienta de Venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de "fixing" o precio fijo contra la bolsa. • Mecánica de una operación de fijación de precio. <p>Futuros como Herramienta de Financiación (Pago Anticipado):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo un exportador puede usar un contrato de futuros como garantía para obtener un pago anticipado de un banco o comerciante. • Costos y riesgos asociados (márgenes de mantenimiento). <p>Análisis de un Acuerdo de Pago Anticipado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés implícita, plazos y obligaciones.
5	Cartas Comerciales	Conocer los documentos clave para una exportación. Comprender el flujo y la seguridad de un Crédito Documentario.	<p>Documentos Principales de una Exportación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Factura Comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen, Bill of Lading (Conocimiento de Embarque). <p>El Crédito Documentario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición y partes involucradas (exportador, importador, bancos). • Ventaja clave: seguridad de pago contra presentación de documentos. <p>Flujo de una Operación con L/C:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura, aviso, embarque, presentación de documentos, pago.

Sesión	Temática	Competencias para desarrollar	Contenido específico
			<p>Análisis de Discrepancias Comunes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Errores en documentos que causan rechazo y retrasos. <p>Caso Práctico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión de un conjunto de documentos de exportación simulados para encontrar discrepancias.
6	Gestión en puerto.	<p>Identificar los actores y procesos clave dentro de un puerto. Gestionar eficientemente la logística de exportación marítima.</p>	<p>Actores de la Logística Portuaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agente de Carga (Freight Forwarder), Naviera, Agencia de Aduanas, Almacén de Depósito. <p>Proceso de Exportación en Puerto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recepción del contenedor, ingreso a zona primaria, inspecciones, "stowage" (planificación de la carga en el buque). <p>Documento Clave: El Bill of Lading (B/L o Conocimiento de Embarque):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos (Negociable vs. Straight), su función como título de propiedad y contrato de transporte. <p>Costos Portuarios y Logísticos (Gastos de Exportación):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desglose de costos: flete marítimo, manipulación portuaria, seguros, etc. <p>Simulación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento de un embarque simulado desde la planta hasta la salida del buque.