

# Colsubsidio más cerca del agro

La relación directa con los productores rurales es la nueva estrategia comercial de la cadena.

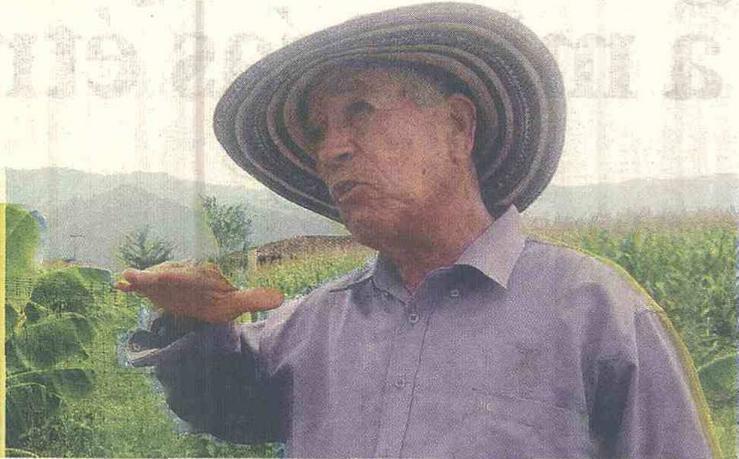
— La Unión (Valle del Cauca)

La compra directa de la producción a los cultivadores y la apertura de varios centros de acopio hacen parte de la nueva dinámica comercial de la cadena de supermercados Colsubsidio.

A su vez, buscan posicionar su línea de frutas de verduras como de alta competitividad en el mercado y crecer a la misma proporción que las otras cadenas de supermercados.

Para hacerlo, ha puesto en marcha tres centros de acopio en sitios estratégicos de producción agrícola del país, donde trabajan la demanda de forma muy estrecha con los cultivadores, eliminando así la cadena de intermediarios.

En el departamento de Nariño se surten de papa y tubérculos, en el Valle del Cauca, de frutas y hortalizas y en Boyacá, de cereales.



Manuel Pérez, uno de los proveedores de frutas y hortalizas de la cadena. Foto: Karen Sanchez - Portafolio

En La Unión, un grupo de 45 campesinos destinan 62 diferentes productos para Colsubsidio, a quienes les han asegurado la compra de sus cosechas, a precios competitivos frente a los que pagan los comercializadores u otras grandes superficies.

“El proyecto arrancó con una alianza estratégica con un proveedor, pero hoy es manejada por la cadena”.

Uno de estos, Manuel Pérez, en diálogo con Portafolio, destacó que su producción agrícola es orgánica, en la medida que evita al máximo el uso de plaguicidas de síntesis, pues prefiere usar insumos biológicos, junto con buenas prácticas agrícolas (BPA).

Para la cadena, su relación con los productores es cada vez más estrecha, en la medida que los visitan para orientarlos en las necesidades de productos y en temas básicos de administración de sus proyectos productivos y labores de poscosecha y presentación final.

Además, a quienes no tienen cómo hacerlo, se les recoge la producción en sus fincas.

Con esta relación se han eliminado a los intermediarios en la comercialización, evitándose la especulación y el acaparamiento.

Hoy, mensualmente, Colsubsidio está comprando en esa zona 250 toneladas de papaya, sandía, melón, zapallo, granadilla, maracuyá, plátano y repollo, con las que cubre el 45 por ciento de la demanda.

La meta de la cadena es llegar al 75 por ciento de su oferta, en un volumen calculado de 800 toneladas para finales de 2014.

**Inversión por 600 millones de pesos**

Un total de 600 millones de pesos invirtió la cadena de supermercados en este proyecto de La Unión (Valle del Cauca), luego de haber trabajado con un proveedor local. El sitio es estratégico geográficamente puesto que en la medida que es cercano a las fincas de los proveedores de frutas y hortalizas. La cadena indicó que, tras el éxito de esta operación, prevé una expansión del modelo a otras regiones del país para vincular a más productores.

**LOTES Y BODEGAS EN SANTA MARTA VENTA Y ARRIENDO**

Tel: 4 36 61 00 Ext 104  
Cel: 310 601 5483  
310 384 1996

Comercial@zonafancatayrona.com



XXI FERIA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN, LA ARQUITECTURA Y EL DISEÑO

## EXPO CAMACOL 2014

**27 al 30 de agosto**

**PLAZA MAYOR**  
Exposiciones y Convenciones  
Medellín - Colombia

APROVECHE LOS BENEFICIOS DE REGISTRARSE COMO VISITANTE EN  
[www.expocamacol.com](http://www.expocamacol.com)

www.expocamacol.com  
www.feriascamacol.com  
f /feriascamacol

ORGANIZA:



**CAMACOL**  
CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION

**CONSTRUIMOS E INNOVAMOS**

CONSTRUIREMOS E INNOVAREMOS

APOYAN:





POR SU COMODIDAD UTILICE EL TRANSPORTE PUBLICO EN SU VISITA



