



Componente Comercial

El mercado como validador del modelo — conexión directa con compradores premium sin intermediarios

CIFRAS CLAVE

3

compradores ancla nacionales vinculados

1^a

marca colectiva registrada ante SIC

0

intermediarios proyectados en la negociación

HALLAZGOS PRINCIPALES

01 **Tumaco no compite por volumen — compite por valor, origen e historia verificable**

La entrada a Crepes & Waffles, Takami y Antillana demostró que existe demanda para un camarón con trazabilidad total, origen de manglar e impacto social medible.

02 **"Camarón de Tumaco" — primer activo de identidad territorial protegido legalmente en el municipio**

Registrada ante la Superintendencia de Industria y Comercio con reglamento de uso propio. Complementada con estrategia de marketing digital ejecutada por jóvenes del territorio.

03 **Negociación directa sin intermediarios — un cambio de 180 grados para los líderes gremiales**

Por primera vez, productores y líderes se sentaron frente a gerentes de compras del sector gastronómico. Aprendieron costeo real, plazos de pago y cierre comercial en contexto de mercado formal.

04 **El comprador ancla no fue solo cliente — fue el referente técnico que elevó los estándares de toda la cadena**

Las exigencias de los compradores en trazabilidad, cadena de frío e inocuidad obligan a ajustar prácticas en toda la cadena. El mercado exigente resultó ser el mejor formador técnico del proceso.

VOZ DEL TERRITORIO

"Este proyecto nos puso de frente a los clientes... el tema de la comercialización fue un cambio de 180 grados."

Líder gremial participante — Grupo focal, diciembre 2025