

Términos de referencia

Especialista en comercialización y negociación del aguaje y de otros productos amazónicos.

1. Antecedentes:

Progettomondo y el Instituto de Promoción y Desarrollo Solidario – INPET-, ejecutan el Proyecto N° 922-AIV-1/2023-042 “Aguaje Sustentable: Organizaciones Nativas Caminando a una Cosecha Sostenible y Verde”, subvencionado por AL INVEST Verde financiado por la Unión Europea

El proyecto se propuso promover prácticas de producción/ recolección sostenible para la puesta en valor del aguaje con protocolos sustentables y la organización de los aguajeros/as para una negociación justa e inclusión en la cadena de valor.

El objetivo general del proyecto es lograr el desarrollo sostenible e inclusivo de la cadena productiva del aguaje libre de deforestación en comunidades nativas de la cuenca del Rio Napo de la región Loreto (distrito del Napo); para ello se ha propuesto como objetivos específicos:

- OE 1. Mipymes manejan aguajales libres de deforestación.
- OE 2. Articulación comercial de las Mipymes de aguaje libre de deforestación asegurada.
- OE 3. Mayor eficiencia en el aprovechamiento del aguaje y la palmera

Los resultados esperados son:

- R1.1. Fortalecimiento de cosechadores de aguaje para el tránsito a la cosecha responsable y sostenible
- R1.2. Gestión sostenible del plan de manejo de aguajales
- R2.1. Fortalecimiento de Mipymes para la comercialización organizada
- R2.2. Desarrollar habilidades para la comercialización sostenible del aguaje
- R.3.1. Impulsar iniciativas económicas vinculados al manejo y comercialización de subproductos del aguaje y la palmera.

El proyecto se encuentra en ejecución y para lograr el Resultado 2.2. se han previsto las siguientes actividades

- ✓ Organizar y ejecutar Talleres sobre mercadeo y negociación en cada una de las Mipymes asociativas organizadas en cada una de las 10 Comunidades Nativas participantes en el proyecto.
- ✓ Brindar Asistencia Técnica a las Mipymes asociativas organizadas para la negociación y articulación con procesadoras
- ✓ Identificar eventos especializadas que visibilicen a las Mipymes asociativas que practican la recolección o cosecha responsable y sostenible.

Para ello, se ha previsto la contratación de un/a especialista en comercialización y negociación entre las organizaciones de productores/as de aguaje y otros productos amazónicos participantes en el proyecto y empresas transformadoras interesadas en desarrollar una cadena productiva inclusiva y sostenible.

2. Objetivos de la consultoría/ prestación de servicios

General.

El objetivo es lograr la articulación comercial de las Mipymes asociativas que recolectan el aguaje y otros productos amazónicos libre de deforestación, asegurando su inclusión sostenida en la cadena de valor.

Específicos

- Fortalecer a las Mipymes asociativas mediante la comercialización conjunta y organizada.

- Desarrollar habilidades y competencias de los asociados/as para la comercialización sostenible del aguaje
- Identificar, desarrollar y concretizar (vender), iniciativas económicas vinculados al aprovechamiento sostenible de subproductos del aguaje y la palmera, y otros que se puedan realizar en las comunidades

3. Actividades claves del Especialista:

- 1) Reuniones y coordinaciones periódicas con el equipo del proyecto y responsables asignados para el monitoreo de las actividades de la consultoría.
- 2) Identificar a los clientes potenciales, principalmente regionales, para la comercialización del aguaje en fruto con valor agregado y en la perspectiva de su transformación, a mercados nacionales o internacionales, cuyos criterios comerciales consideren la preservación de la biodiversidad y los aguajales. Además, se incluirá un enfoque estratégico para mantener actualizado un directorio de clientes potenciales, asegurando que los clientes seleccionados cumplan con los requisitos para una comercialización sostenible. Este directorio se actualizará periódicamente y se gestionará utilizando criterios claros, tales como el compromiso con la sostenibilidad ambiental, la capacidad de mercado y las barreras que enfrentan los recolectores de aguaje para acceder y conectarse con el mercado.
- 3) Perfilar un plan de marketing que incluyan: la definición de las características del producto final ofertable por las Mipymes asociativas, el perfil y la demanda del cliente y/o consumidor, las perspectivas del cliente y/o consumidor final, el análisis del mix de marketing (con énfasis en el desarrollo de marca, desarrollo de producto (s), canales de comercialización, propuesta de valor de esos productos, relación con los clientes, identificación y desarrollo de ventajas comparativas y competitivas), capacidades comerciales y las normas y certificaciones requeridas.
- 4) Diseñar y ejecutar el Programa de capacitación “Comercialización y negociación de productos amazónicos” a las Mipymes asociativas de recolectores/as de aguaje, organizadas en cada una de las Comunidades nativas participantes en el proyecto, a partir del Plan de Marketing perfilado.
- 5) Diseñar y ejecutar el Plan de Asistencia técnica a las Mipymes asociativas de recolectores/as de aguaje en la implementación del Plan de Marketing perfilado y en la negociación con los clientes potenciales
- 6) Identificar y acompañar a encargados/as de la comercialización de sus Mipymes asociativas a eventos especializadas que visibilicen la practica aplicada en la recolección o cosecha responsable y sostenible del aguaje, y organizar la participación de estas Mipymes en los eventos.
- 7) Elaborar una separata vivencial de refuerzo del aprendizaje en comercialización y negociación y participación en eventos cliente y/o consumidor.
- 8) Elaborar informes de las actividades y logros
- 9) Elaborar un documento de sistematización de la experiencia para su difusión.

4. Productos:

Son ocho (8) los productos por entregar a la Coordinación del Proyecto de parte del especialista en negociación y comercialización:

Producto 1: Plan de trabajo, conteniendo:

- a) Objetivos de la consultoría
- b) Metodología y estrategia de trabajo en la ejecución de las actividades claves señaladas en el punto 3 del presente
- c) Metodología y contenidos de las sesiones de capacitación, en las que se incluya el desarrollo de habilidades blandas.
- d) Materiales didácticos y otros a emplearse en el proceso de capacitación.
- e) Hoja de ruta tentativa a seguir en la asistencia técnica y acompañamiento a los responsables de comercialización y negociación de las Mipymes asociativas.

- f) Cronograma de actividades detallado (que incluya reuniones virtuales y presenciales).

Producto 2: Identificación de clientes potenciales

- a) Informe de Identificación de clientes potenciales interesados en los productos ofertados por las Mipymes del proyecto que decidieron transitar a la recolección sin tala. Así como las barreras existentes y las estrategias para superarlas.
- b) Directorio de los clientes potenciales y el proceso a seguir para concretar operaciones comerciales.
- c) Perfilar las estrategias en procura de concretar un proceso de articulación comercial sostenible.

Producto 3: Plan de Marketing

Plan de marketing que incluya: la definición de las características del producto final ofertable por las Mipymes asociativas, el perfil y la demanda del cliente y/o consumidor, las perspectivas del cliente y/o consumidor final, el análisis del mix de marketing (con énfasis en el desarrollo de marca, desarrollo de producto (s), canales de comercialización, propuesta de valor de esos productos, relación con los clientes, identificación y desarrollo de ventajas comparativas y competitivas), capacidades comerciales y las normas y certificaciones requeridas.

Producto 4: Talleres de Comercialización y negociación

- a) Informe de los “Talleres de Comercialización y negociación de productos amazónicos” ejecutados a partir del Plan de Marketing perfilado, en las 10 Mipymes asociativas (de igual número de Comunidades) que contenga la descripción de las sesiones, la apreciación de los/as participantes, la evaluación lúdica aplicadas, logros alcanzados.
- b) La planilla de participantes, testimonios y muestra fotográfica.
- c) La hoja de ruta de la asistencia técnica y acompañamiento consensuada con los asociados de la Mipymes asociativa

Producto 5. Primer informe trimestral de las actividades de asistencia técnica, acompañamiento y logros alcanzados en la comercialización y negociación del aguaje y otros productos amazónicos definidos en el proceso, incluyen la separata de refuerzo, muestra fotográfica y testimonios.

Producto 6. Segundo Informe trimestral de las actividades de asistencia técnica, acompañamiento y logros alcanzados en la comercialización y negociación del aguaje y otros productos amazónicos definidos en el proceso, incluyen la separata de refuerzo, muestra fotográfica y testimonios.

Producto 7. Tercer Informe trimestral de las actividades de asistencia técnica, acompañamiento y logros alcanzados en la comercialización y negociación del aguaje y otros productos amazónicos definidos en el proceso, incluyen la separata de refuerzo, muestra fotográfica y testimonios.

Producto 8. Informe final y Documento de sistematización del servicio realizado.

5. Metodología de Trabajo

El consultor/a deberá realizar la consultoría de manera presencial y vivencial, desplazándose a las comunidades participantes en el proyecto, por lo menos durante los talleres de capacitación y las asistencias técnicas. En paralelo también realizará apoyos de manera virtual o llamadas telefónicas (cabe mencionar que, si no se tiene señal de telefonía o internet), podrá utilizar apoyos locales en coordinación con el equipo clave del proyecto.

De ser posible y las condiciones lo permiten, podrá motivar el intercambio de aprendizajes

entre las Mipymes asociativas, bajo su orientación y apoyo.

Monitoreo y Evaluación:

Para asegurar que las actividades de comercialización y negociación tengan un impacto tangible y alineado con los objetivos del proyecto, se establecerán indicadores claros de éxito. Estos indicadores permitirán evaluar la efectividad de las acciones implementadas y guiarán el ajuste de estrategias según sea necesario. Los principales indicadores de éxito incluirán:

1. **Número de contratos firmados:** Se medirá el número de acuerdos comerciales concretados entre las Mipymes asociativas y los compradores o procesadores interesados en los productos amazónicos, como el aguaje en su estado natural y con valor agregado.
2. **Ingresos generados:** Se llevará un registro de los ingresos obtenidos a través de la venta de los productos comercializados por las Mipymes asociativas, lo que permitirá evaluar la sostenibilidad económica de las iniciativas.
3. **Participación en eventos comerciales y su impacto:** Se evaluará la participación de las Mipymes en eventos de comercialización, mediante la cantidad de contactos de negocios realizados y el número de nuevas oportunidades comerciales generadas.
4. **Desarrollo de capacidad de negociación y comercialización:** A través de evaluaciones periódicas, se medirá el nivel de mejora en las habilidades de negociación y comercialización de los miembros de las Mipymes, a partir de las capacitaciones realizadas.
5. **Satisfacción de los clientes:** Se llevará a cabo una encuesta de satisfacción con los clientes para medir la calidad del producto y el servicio, así como el grado de satisfacción con los compromisos adquiridos relacionados con la sostenibilidad.

Estos indicadores serán monitoreados trimestralmente, con informes detallados que se presentarán al equipo del proyecto para garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos y realizar ajustes oportunos en la estrategia de comercialización.

6. Perfil del Especialista financiero:

- Persona natural. Identificar al líder y responsable de la consultoría, en caso de ser 2 o 3 especialistas.
- Formación académica en administración de empresas, economía o ingeniería (se valorará maestrías en gestión de negocios y ambiental)
- Experiencia profesional mínima de 5 años en diseño o implementación de programas de comercialización, análisis de mercado y planes de marketing. Se valorará experiencia en biocomercio de productos en estado natural o con valor agregado provenientes de la Amazonía.
- Experiencia mínima de 3 años en la promoción y desarrollo de Comunidades nativas. Se valorará experiencia en el fortalecimiento de asociaciones de productores agrícolas o de recolectores de productos amazónicos y consorcios empresariales.
- Se valorará experiencia destacada en implementación de emprendimientos de bionegocios.
- Experiencia en metodologías de capacitación participativa aplicadas con jóvenes y adultos del medio rural. Se valorará experiencia en trabajos con población amazónica
- Habilidades para la comunicación asertiva y el trabajo en equipo, para la construcción conjunta de aprendizajes
- De preferencia residir en Loreto y disposición a trabajar en Comunidades nativas.
- Disponer de Seguro contra accidentes.

7. Tiempo estimado del servicio:

Los productos de la consultoría deben ser realizados hasta un período de hasta 12 meses, a partir del momento que el proyecto apruebe la contratación.

8. **Presupuesto: Monto total de la consultoría es de 46 mil soles. Se evaluarán diferencias según las propuestas financieras enviadas.**

La forma de pago será la siguiente:

Productos	Cronograma de Entrega de Productos	Porcentaje
Producto 01: Plan de trabajo	A los 15 días de firma del contrato	0%
Producto 02	A los 45 días de la firma del contrato	15%
Producto 03	A los 75 días de la firma del contrato	15%
Producto 04	A los 105 días de la firma del contrato	15%
Producto 05	A los 180 días de la firma del contrato	15%
Producto 06	A los 240 días de la firma del contrato	15%
Producto 07	A los 300 días de la firma del contrato	15%
Producto 08	A los 360 días de la firma del contrato	10%

Cabe señalar que, para la cancelación de los pagos, los productos señalados deben contar con la conformidad de la Coordinación del proyecto o del monitor responsable asignado.

9. **Condiciones:**

Modalidad: Servicios

Pago: Comprobante de pago (Recibo por honorarios).

Disponibilidad inmediata.

Para postular enviar CV y carta motivacional y propuesta financiera **antes del 30 enero 2025.**

La recepción de las propuestas será en la siguiente dirección: **peru.perez@progettomondo.org** y se debe indicar claramente la siguiente referencia: **Consultoría en Comercialización - Aguaje Sustentable**