



Iquitos 13 de junio 2025

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.
- ✓ Acciones innovadoras de comercialización que faciliten y dinamicen las operaciones comerciales de las MiPymes asociativas.
- ✓ 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 clientes potenciales, principalmente regionales, para comercializar el aguaje con valor agregado y en la perspectiva de su transformación, ya sea en mercados nacionales o internacionales que consideren la preservación de la biodiversidad. Además, mantener actualizado un directorio de clientes asegurando que cumplan con los requisitos para una comercialización sostenible a través de seis acuerdos comerciales por un monto no menor a S/. 1500.00 soles por cada compra firmados. 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 por MYPIME Asociativa, a partir de la oferta de cada uno de ellos y la demanda que existe en el mercado. Estos planes deben incluir: 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 conjunta entre las 10 Mipymes Asociativas, 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**" para **150 Mipymes, y 10 Mipymes asociativas (donde se encuentran incluidos los auditores de cada comunidad)** de recolectores/as de aguaje en las Comunidades nativas participantes.
- 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 práctica aplicada en la recolección o cosecha responsable y sostenible del aguaje, y organizar la participación de estas Mipymes en los eventos.
- 7) Elaborar, de manera participativa con las comunidades beneficiarias, el diseño de las rutas logísticas para la recolección de la cosecha, considerando la embarcación que será adquirida en el marco del proyecto. Este diseño deberá incluir un análisis técnico de las condiciones geográficas y operativas de la zona, tiempos estimados de traslado, puntos de acopio, frecuencias de recolección y coordinación con los actores locales
- 8) Elaborar una separata vivencial de refuerzo del aprendizaje en comercialización y negociación y participación en eventos cliente y/o consumidor.
- 9) Elaborar un documento de sistematización de la experiencia para su difusión.
- 10) **Autodeclaraciones de las Mipymes:** Recoger 160 autodeclaraciones de las Mipymes donde se declara que han aumentado su volumen de negocio gracias a la intervención del proyecto.

4. Productos:

El especialista en negociación y comercialización debe entregar ocho productos a la Coordinación del Proyecto.



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, presenciales y la elaboración de manera participativa el diseño de las rutas logísticas para la recolección de la cosecha).

Producto 2: Identificación de clientes potenciales (acuerdos comerciales)

- 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) El consultor deberá presentar junto con el informe al menos seis (6) acuerdos comerciales en donde especifique monto de compra por un valor no menor a (mil quinientos) 1500.00soles por cada compra, los cuales deberán estar firmados entre las MIPYMES asociativas intervenidas y actores relevantes de la cadena productiva. Cada acuerdo deberá contar con evidencia documental (contrato, carta de intención firmada, u otro documento legalmente válido), detallando las condiciones pactadas, los compromisos asumidos por las partes y su relevancia para el fortalecimiento de las MIPYMES involucradas.
- d) Perfilar las estrategias en procura de concretar un proceso de articulación comercial sostenible.

Producto 3: Talleres de Comercialización y negociación

- a) Informe de los “Talleres de Comercialización y negociación de productos amazónicos” ejecutados, 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 4: Plan de Marketing

Plan de marketing como resultado de los talleres y la investigación realizada, 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 5. Primer informe del progreso de las actividades de los talleres de capacitación, incluyendo la separata de refuerzo, muestra fotográfica y testimonios.

Producto 6. Segundo Informe 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 plan de mercado de cada comunidad, muestra fotográfica y testimonios

Producto 7. Tercer Informe 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. Cumplir con meta de incremento de volumen de negocios en más del 5%, entre todas las comunidades donde se interviene.

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 concretados (no menor a 6) en donde especifique monto de compra por un valor no menor a (mil quinientos) 1500.00soles por compra, los cuales deberán estar firmados 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.
6. **Autodeclaraciones de las Mipymes:** Recoger 160 autodeclaraciones de las Mipymes donde se declara que han aumentado su volumen de negocio gracias a la intervención del proyecto.

Estos indicadores se monitorearán mediante los informes detallados que se presentarán al equipo del proyecto, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos y realizar ajustes oportunos en la estrategia de comercialización.

6. Perfil del Especialista en comercialización:

- 1) Persona natural. Identificar al líder y responsable de la consultoría, en caso de ser 2 o 3 especialistas.
- 2) Formación académica en administración de empresas, economía o ingeniería (se valorará maestrías en gestión de negocios y ambiental)
- 3) 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.
- 4) 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.

- 5) Se valorará experiencia destacada en implementación de emprendimientos de bionegocios.
- 6) Experiencia en metodologías de capacitación participativa aplicadas con jóvenes y adultos del medio rural. Se valorará experiencia en trabajos con población amazónica
- 7) Habilidades para la comunicación asertiva y el trabajo en equipo, para la construcción conjunta de aprendizajes
- 8) De preferencia residir en Loreto y disposición a trabajar en Comunidades nativas.
- 9) Tener seguro de accidentes.

7. Plazo de ejecución:

La presente consultoría tendrá una duración de 7 meses contados a partir de la firma del contrato.

8. Presupuesto:

Monto total de la consultoría es de 64800.00 a todo costo (diseño y ejecución de estrategias de mercado y otro)

9. Criterio de Evaluación

- **Propuesta técnica:** 60puntos (CV, experiencia previa en zonas donde se encuentran las comunidades beneficiarias y de comercialización).
- **Propuesta Financiera:** 40 puntos. La propuesta financiera debe ser a todo costo que incluya los impuestos en caso aplique.

Se tomará en cuenta la propuesta más conveniente.

10. Condiciones de Servicio:

Modalidad: Servicios

Disponibilidad: inmediata.

Pago: Comprobante de pago (recibo por honorarios)

Forma de Pago:

1er pago	15%	A la entrega del plan de trabajo
2do pago	20%	A la entrega del primer informe
3er pago	20%	A la entrega del tercer informe
4to pago	15%	A la entrega del cuarto
5to pago	30%	A la entrega del informe final
TOTAL	100%	

11. Presentación de propuestas

Las personas interesadas deben enviar los documentos requeridos adjuntando la declaración de honor (anexo) debidamente firmada, al siguiente correo.: peru.babilonia@progettomondo.org, mencionando en el asunto del correo "Consultoría en Comercialización-Aguaje sustentable, hasta el 28 de junio 2025.

Enviar los siguientes documentos:

- ✓ Propuesta técnica: adjunte CV y propuesta técnica que incluya metodología.
- ✓ Propuesta económica: Debe ofertar un precio global que incluya todas las cargas e impuestos aplicables.
- ✓ Las propuestas deben ajustarse a lo solicitado en el presente TDR.



DECLARACIÓN DE HONOR

El abajo firmante _____, en representación:

Nombre oficial completo: _____

Forma jurídica oficial: _____

Dirección oficial completa: _____

Número de identificación a efectos del IVA: _____

declara que la persona jurídica:

- (1) cumple todos los criterios de elegibilidad establecidos en la convocatoria de propuestas específica;
- (2) tiene la capacidad financiera y operativa necesaria según lo establecido en la convocatoria de propuestas específica;

Se deja constancia para los fines permitidos por ley.

Lugar y fecha