

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría en diseño e implementación de planes de negocio por línea de productos con valor agregado.

1. INTRODUCCIÓN

El Centro Ecuaménico de Promoción y Acción Social Norte, CEDEPAS Norte, es una organización ecuménica, democrática y especializada en desarrollo sostenible con más de 40 años de experiencia a nivel nacional. Su modelo de intervención se basa en la equidad, la transparencia y la inclusión activa de actores locales, promoviendo alianzas estratégicas que fortalecen la gobernanza territorial y la productividad rural. A lo largo de su trayectoria, ha implementado soluciones innovadoras y sostenibles que contribuyen a mejorar la calidad de vida de pequeños y medianos productores, líderes sociales, funcionarios públicos y autoridades regionales y locales. Su enfoque institucional prioriza el conocimiento profundo de los contextos en los que opera, la gestión eficiente de proyectos con enfoque territorial y la generación de valor compartido a través de relaciones sólidas con la cooperación nacional e internacional. Esta solidez técnica y su compromiso con el impacto social han posicionado a CEDEPAS Norte como un referente confiable y estratégico en la articulación de programas de desarrollo rural inclusivo y resiliente.

2. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

El presente servicio se enmarca en el proyecto “Innovación y fortalecimiento de capacidades para el desarrollo competitivo y sostenible de las cadenas de quinua y tarwi en la sierra de La Libertad”, cuyo objetivo de impacto es incrementar la competitividad de la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco (COOP ECO MARKA) en ambas cadenas productivas, con intervención en las provincias de Julcán, Otuzco, Santiago de Chuco y Sánchez Carrión.

Actualmente, la quinua y el tarwi se comercializan principalmente como materias primas. Si bien existen iniciativas orientadas al desarrollo de productos con valor agregado —como quinua perlada, tarwi desamargado y harinas— su comercialización aún se limita a un alcance local y a pequeña escala. Para transformar esta actividad en una alternativa más competitiva y rentable, es fundamental fortalecer estas iniciativas y ampliar su alcance a mercados regionales y nacionales.

El proyecto es liderado por COOP ECO MARKA en alianza con CEDEPAS Norte y cuenta con el cofinanciamiento de la Cooperación Económica Suiza (SECO), a través de su Programa SeCompetitivo, implementado por Helvetas Perú. Uno de los resultados clave del proyecto es que la cooperativa desarrolle y consolide líneas de productos con valor agregado, mejorando sus capacidades de gestión comercial y acceso a mercados diferenciados. En ese marco, y como parte de la Actividad 2.1.1 “Diseño e implementación de planes de negocio por la línea de productos con valor agregado”, se requiere la contratación de servicios de consultoría especializada para acompañar dicho proceso con enfoque técnico, de mercado y sostenibilidad económica.

3. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Diseñar plan de negocio con líneas de negocio diferenciados por cada tipo de producto (quinua perlada, harina de quinua, tarwi desamargado y harina de tarwi), que definan con claridad los mercados nacionales e internacionales prioritarios, a partir de un análisis integral de oportunidades y tendencias comerciales y tecnológicas para el consumo, de los canales de distribución y logística, de las estrategias comerciales y las ventajas competitivas del mercado. Estos planes deberán convertirse en hojas de ruta estratégicas para facilitar la inserción efectiva de dichos productos en mercados con alto potencial de crecimiento y rentabilidad.

3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un diagnóstico técnico-comercial integral por tipo de producto, que incluya la identificación y análisis de tendencias de mercado relevantes para cada producto, así como el levantamiento de información clave mediante reuniones con plataformas e instituciones especializadas en comercio (tales como empresas, cadenas retail, CERX, AGAP, ADEX, SIPPO, PROMPERÚ), con el fin de evaluar las oportunidades de inserción en mercados nacionales e internacionales, incluyendo segmentos diferenciados como nicho, gourmet, saludables o veganos, así como potenciales compradores o distribuidores nacionales o internacionales por línea de producto.
- Formular plan de negocio que integre análisis por cada línea de producto, que contemplen una propuesta de valor diferenciada acorde con las características del mercado objetivo y las capacidades de la cooperativa.
- Elaborar una hoja de ruta operativa para la implementación de las estrategias comerciales definidas en los planes de negocio.

4. ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

La consultoría comprenderá el diseño y formulación de un plan de negocio integral con estrategias de cada línea de producto priorizado: quinua perlada, tarwi desamargado, harina de quinua y harina de tarwi. El alcance técnico considera el análisis integral de cada producto, desde su caracterización productiva hasta su proyección comercial, incorporando variables clave como valor nutricional, procesos de transformación, ventajas comparativas, normativas vigentes y exigencias de mercado.

El servicio deberá contemplar el desarrollo de estrategias específicas por línea de producto, considerando su potencial de escalamiento comercial en mercados locales, regionales e internacionales. Para ello, se deberá incluir:

- Evaluación técnica y comercial del producto en sus condiciones actuales.
- Estimación de costos, márgenes y estructuras de precios sostenibles.
- Identificación de segmentos de mercado y canales de comercialización viables y potenciales clientes.
- Diagnóstico de requerimientos logísticos, sanitarios, regulatorios y de certificación.
- Diseño de estrategias de posicionamiento y promoción según público objetivo.
- Inclusión de principios de sostenibilidad económica, social y ambiental.

El entregable final será un conjunto de planes de negocio individualizados y accionables, con un enfoque práctico, orientado a resultados e implementable por la cooperativa, sirviendo como base para decisiones estratégicas, gestión de financiamiento e inversiones y vinculación con aliados comerciales.

5. ACTIVIDADES A DESARROLLAR POR EL/LA CONSULTOR/A

El servicio de consultoría comprenderá la ejecución de un conjunto de acciones interrelacionadas, orientadas al diseño e implementación de planes de negocio diferenciados por producto, con enfoque técnico, comercial, financiero y de sostenibilidad. Las actividades deberán desarrollarse con base en metodologías participativas, análisis de mercado actualizados y articulación con actores estratégicos del ecosistema agroalimentario. Las acciones principales incluyen:

- a. Diagnóstico técnico-productivo y comercial; Recopilar y analizar información sobre los procesos actuales de producción, transformación y comercialización de cada uno de los productos priorizados (quinua perlada, harina de quinua, tarwi desamargado y harina de tarwi). El diagnóstico deberá contemplar aspectos como capacidades instaladas, niveles de

tecnología, costos de producción, estándares de calidad, formatos de presentación y volumen disponible.

- b. Investigación de mercados y tendencias comerciales: Identificar mercados potenciales nacionales e internacionales, analizando tendencias de consumo, atributos diferenciadores, requerimientos normativos, precios referenciales y canales de comercialización. Esta actividad incluirá entrevistas y reuniones técnicas con especialistas e instituciones especializadas y plataformas de promoción comercial como ADEX, AGAP, PROMPERÚ, SIPPO, CERX, empresas exportadoras, cadenas retail, entre otros; y participar en ferias representativas como Expoalimentaria, entre otras.
- c. Identificación de requisitos para el ingreso a mercados objetivo: Revisar las condiciones de acceso a los mercados identificados particularmente Europa y Suiza, incluyendo requisitos logísticos, sanitarios, certificaciones (orgánico, comercio justo, Bio Suisse, HACCP u otros), regulaciones técnicas y de etiquetado, con especial atención a los segmentos diferenciados (gourmet, saludables, veganos, de nicho).
- d. Formulación de planes de negocio diferenciados: Diseñar plan de negocio, con análisis completo —uno por cada línea de producto— que identifiquen el modelo y la propuesta de valor en base al Bussines Model Canvas, incorporando los siguientes componentes: análisis FODA, estructura de costos y precios, canales de distribución, estrategia de comunicación, mercado y promoción, plan financiero (flujo proyectado de ingresos y egresos), canales de comercialización y medidas para asegurar la sostenibilidad social, económica y ambiental del negocio y otros.
- e. Elaboración de hoja de ruta para la implementación comercial: Diseñar una hoja de ruta operativa que contenga fases, cronograma, responsables, recursos requeridos y mecanismos de seguimiento. Esta herramienta servirá para guiar la puesta en marcha de las estrategias planteadas en los planes de negocio y facilitar la vinculación con mercados concretos.

Los productos a cumplir por el/la consultor/a en el plazo estipulado son los siguientes:

| Producto | Productos | Plazo Estimado |
|----------|--|--------------------|
| 01 | Diagnóstico técnico-comercial, tendencias de mercado, metodología de trabajo y plan de recojo de información. | 10 días calendario |
| 02 | Plan de negocio completos y validados, con información completa por cada uno de los productos, con estrategia comercial, análisis financiero y enfoque sostenible. | 30 días calendario |
| 03 | Hoja de ruta operativa y plan de acción para la articulación comercial de los productos priorizados (Quinoa y Tarwi). | 45 días calendario |

Todos los productos serán materia de aprobación por parte del coordinador general del proyecto; cualquier observación, atinencia o similar que pueda efectuarse sobre el producto y que merezca subsanaciones, aclaraciones o similares deberán ser absueltas por el/la consultor/a.

6. PLAZO

La consultoría tendrá una duración total de cuarenta y cinco (45) días calendario, contados a partir de la emisión del contrato u orden de servicio por parte de CEDEPAS Norte. Durante este periodo, el/la consultor/a deberá cumplir con la entrega de los productos clave que configuran la estructura estratégica y la hoja de ruta en este periodo intensivo, conforme al cronograma y plazos parciales definidos.

El cumplimiento oportuno de los entregables será condición para la aprobación de los informes y el procesamiento de los pagos acordados. Cualquier modificación en el cronograma deberá

ser solicitada y sustentada por el/la consultor/a, y deberá contar con la aprobación formal del equipo técnico responsable del proyecto.

7. IMPORTE DE LA CONTRATACIÓN Y FORMA DE PAGO

El monto total asignado para el desarrollo de la presente consultoría asciende a S/. 14,000.00 (catorce mil con 00/100 soles), bajo la modalidad de todo costo, lo que implica que el/la consultor/a asumirá los gastos asociados a traslados, viáticos, logística, impuestos y cualquier otro concepto necesario para el cumplimiento del servicio.

El pago se efectuará de manera fraccionada, condicionado a la entrega y aprobación conforme de cada producto, según el siguiente esquema:

| Producto | Plazo Estimado | % de Pago |
|--|--------------------|---------------|
| Diagnóstico técnico-comercial, tendencias de mercado, metodología de trabajo y plan de recojo de información | 10 días calendario | 30% (S/4,200) |
| Cuatro planes de negocio completos y validados (uno por producto) con estrategia comercial, análisis financiero y enfoque sostenible | 30 días calendario | 50% (S/7,000) |
| Hoja de ruta operativa y plan de acción para la articulación comercial de los productos priorizados (Quinua y Tarwi). | 45 días calendario | 20% (S/2,800) |

Para el procesamiento de cada pago, el/la consultor/a deberá emitir el comprobante de pago correspondiente (recibo por honorarios o factura, según corresponda) y contar con la aprobación formal del producto respectivo por parte del equipo técnico del proyecto.

8. RESPONSABILIDADES DEL CONTRATO

El/la consultor/a seleccionado/a asumirá las siguientes responsabilidades durante la ejecución de la consultoría:

a. Coordinación y articulación operativa

- Mantener una comunicación fluida, permanente y efectiva con el coordinador general del proyecto.
- Participar en reuniones de seguimiento, sesiones de coordinación técnica y validación de entregables cuando se le convoque.
- Adaptar su metodología de trabajo a las orientaciones técnicas y operativas brindadas por el equipo del proyecto.

b. Gestión de entregables y cumplimiento de plazos

- Entregar oportunamente los productos establecidos en el cronograma, en la calidad técnica exigida y en los formatos requeridos.
- Subsancar cualquier observación que realice el equipo técnico del proyecto respecto a los entregables, en un plazo razonable acordado entre las partes.

c. Uso y confidencialidad de la información

- Manejar con estricta confidencialidad toda la información técnica, institucional y operativa a la que tenga acceso durante la consultoría, incluyendo bases de datos, documentos internos, contactos comerciales y demás contenidos sensibles del proyecto.
- Abstenerse de divulgar, reproducir o compartir información sin autorización expresa de CEDEPAS Norte.

- Estas obligaciones de confidencialidad se extienden más allá de la finalización de la consultoría.

d. Propiedad intelectual de los productos

- Reconocer que todos los documentos, herramientas, estudios, planes de negocio, hojas de ruta u otros materiales elaborados en el marco del presente servicio serán de propiedad exclusiva de CEDEPAS Norte.
- Ceder los derechos patrimoniales de los productos elaborados, permitiendo a CEDEPAS Norte su uso, reproducción, publicación y difusión total o parcial, en cualquier formato y sin restricción de tiempo.

e. Enfoque de equidad, inclusión y sostenibilidad

- Actuar con respeto y compromiso hacia los principios de equidad de género, sostenibilidad, inclusión intercultural y no discriminación promovidos por CEDEPAS Norte en todas sus intervenciones.

9. PERFIL DEL CONTRATADO

Formación académica:

- Profesional en administración, ingeniería industrial, agronegocios, economía o afines.
- Experiencia demostrada en formulación de planes de negocio y estudios de mercado agroalimentario.
- Conocimiento de normas y tendencias de consumo internacional (orgánicos, comercio justo, etc.).
- Habilidades de redacción técnica y análisis comercial.

Competencias personales y/o funcionales:

- Habilidades en análisis de datos y redacción de informes técnicos.
- Capacidad para capacitar a personal técnico.

10. DOCUMENTOS A ADJUNTAR POR EL CONSULTOR

Adjuntar CV hasta el viernes 17 de octubre del 2025 a las 6:00 p.m. al correo: coopecomarka@coopecomarka.com con copia a rbernuy@coopecomarka.com y a cedepas@cedepas.org.pe con el asunto: **Consultoría en Diseño e implementación de planes de negocio por línea de productos con valor agregado.**

CEDEPAS Norte es una ONGD comprometida con la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, todas las personas postulantes serán consideradas teniendo en cuenta como principio la inclusión, sin distinción por motivo de origen étnico, sexo, edad, estado civil, orientación sexual, religión, discapacidades, o condición económica.