

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la contratación de un(a) especialista para brindar asesoría y acompañamiento en articulación comercial para la comercialización de productos elaborados en base a quinua y tarwi

1. INTRODUCCIÓN

El Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte (CEDEPAS Norte) es una organización no gubernamental de desarrollo, de carácter ecuménico y democrático, que promueve los principios de equidad, tolerancia, transparencia y solidaridad. A lo largo de más de 40 años de trabajo en diversas regiones del Perú, CEDEPAS Norte ha fortalecido las capacidades de líderes y lideresas de la sociedad civil, así como de pequeños y medianos productores, autoridades locales y funcionarios públicos, contribuyendo al desarrollo rural sostenible.

Durante este tiempo, la organización ha consolidado un conocimiento profundo del contexto territorial, incrementado su cobertura en familias en situación de pobreza e impulsado alianzas estratégicas con gobiernos locales y regionales. Asimismo, ha establecido relaciones de cooperación con organismos nacionales e internacionales y ha construido una imagen institucional reconocida por su solvencia técnica y cumplimiento efectivo en la gestión de proyectos.

Por su parte, la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco (COOP ECO MARKA) cuenta con una sólida trayectoria en la producción y comercialización de granos andinos, particularmente quinua y tarwi. La cooperativa trabaja en la implementación de buenas prácticas agrícolas, la mejora de la productividad y el desarrollo de productos con valor agregado, orientados tanto al mercado nacional como internacional, a través de procesos de certificación orgánica y estrategias comerciales sostenibles.

Esta consultoría forma parte de un esfuerzo conjunto entre CEDEPAS Norte y la Cooperativa Markahuamachuco para fortalecer la sostenibilidad de la cadena de valor de la quinua y el tarwi, y mejorar el acceso a mercados diferenciados, contribuyendo así al desarrollo económico rural de la región.

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”*, liderado por la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco (COOP ECO MARKA), en alianza con CEDEPAS Norte. Esta iniciativa cuenta con el cofinanciamiento del Programa SeCompetitivo de la Cooperación Económica Suiza (SECO) y es implementada por HELVETAS Perú.

El ámbito de intervención del proyecto abarca cuatro provincias de la región La Libertad: Julcán, Otuzco, Santiago de Chuco y Sánchez Carrión, zonas estratégicas para el desarrollo de las cadenas de valor de la quinua y el tarwi.

El objetivo de impacto del proyecto es incrementar la competitividad de la cooperativa en dichas cadenas, y se propone lograrlo a través de indicadores concretos: Incremento del 20% en el volumen de quinua y tarwi orgánica comercializada para exportación por los beneficiarios directos, mediante empresas exportadoras; Generación de 244 empleos temporales por campaña dentro de la cadena de valor; Retención de 200 empleos existentes en dicha cadena y Mejora del 30% en las condiciones laborales de los puestos de trabajo vinculados.

Para contribuir al logro de estos resultados, se ha definido el **Resultado Intermedio 3: La cooperativa fortalece su gestión y gobernanza**, dentro del cual se ubica la **Actividad A313: Asesoría y acompañamiento en articulación comercial**, que contempla la firma de acuerdos de compra-venta, así como el diseño e implementación de herramientas e instrumentos para la comercialización de productos elaborados a base de quinua y tarwi.

En este marco, se requiere la contratación de un/a especialista que brinde asesoría técnica y acompañamiento especializado en articulación comercial, orientado a consolidar vínculos sostenibles con mercados nacionales e internacionales.

3. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Fortalecer la capacidad comercial de la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco mediante asesoría técnica especializada para la identificación de oportunidades de mercado, la formalización de acuerdos de compra-venta y la implementación de herramientas de gestión comercial orientadas a la comercialización eficiente de productos con valor agregado a base de quinua y tarwi.

3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Identificar empresas, instituciones o plataformas comerciales que representen oportunidades sostenibles y estratégicas para la comercialización de productos transformados de quinua y tarwi.

- ✓ Brindar asistencia técnica en la negociación y elaboración de acuerdos de compra-venta, asegurando condiciones favorables para la cooperativa y sus socios.
- ✓ Capacitar al equipo técnico y directivo en el uso y manejo de herramientas e instrumentos clave para la gestión comercial eficiente (como fichas técnicas, cotizaciones, contratos, órdenes de compra, entre otros).
- ✓ Asesorar en la elaboración de materiales de presentación institucional y comercial que fortalezcan la imagen y posicionamiento de la cooperativa en espacios de negociación y articulación comercial.

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

Las actividades que deberá desarrollar el/la consultor/a estarán estructuradas en cuatro fases: diagnóstico, análisis de mercado, planificación estratégica y ejecución operativa. Estas actividades deberán realizarse en estrecha coordinación con el equipo técnico y directivo de la cooperativa, promoviendo la participación activa y la sostenibilidad de los resultados.

Fase 1: Diagnóstico comercial

- Realizar un diagnóstico participativo sobre la situación comercial actual de la cooperativa, incluyendo su portafolio de productos transformados (quinua y tarwi), capacidades internas, canales de venta existentes y barreras identificadas.
- Sistematizar los principales hallazgos e identificar brechas en la gestión comercial.

Fase 2: Análisis de mercado y oportunidades

- Investigar tendencias del mercado nacional e internacional para productos con valor agregado a base de quinua y tarwi, identificando nichos potenciales, tamaño de mercado y barreras de entrada.
- Analizar a los principales competidores, identificando sus estrategias de precio, distribución y promoción.
- Definir perfiles de clientes objetivo para cada producto, considerando sus necesidades, preferencias y hábitos de compra.

Fase 3: Planificación comercial

- Elaborar de manera participativa un plan de articulación comercial que incluya:
 - Estrategia de acceso a mercados.
 - Identificación y priorización de compradores potenciales.
 - Cronograma de implementación.
- Elaborar un directorio clasificado de potenciales compradores, detallando productos demandados, cantidades, ubicación geográfica y contactos clave.

Fase 4: Ejecución y fortalecimiento de capacidades

- Diseñar y facilitar una capacitación al equipo técnico y directivo en:
 - Técnicas de negociación y cierre de acuerdos comerciales.
 - Uso de herramientas comerciales: fichas técnicas, contratos, cotizaciones, documentos de venta.
- Asesorar en la elaboración del material de presentación institucional y comercial que será utilizado en reuniones con potenciales compradores.
- Gestionar y acompañar reuniones de enlace comercial con al menos tres actores clave del mercado, en La Libertad o Lima.
- Asistir técnicamente en la negociación y formalización de al menos dos acuerdos de compra-venta con actores estratégicos identificados.
- Elaborar un informe técnico final que sistematice resultados, lecciones aprendidas y recomendaciones para la sostenibilidad de los procesos comerciales iniciados.

5. PRODUCTOS

El/la consultor/a deberá entregar los siguientes productos en los plazos establecidos. Cada producto será revisado y validado por el equipo técnico del proyecto. En caso se requieran ajustes u observaciones, deberán ser atendidos por el/la consultor/a en los plazos acordados.

Producto	Descripción Mejorada	Plazo de Entrega
Producto 1: Diagnóstico comercial y planificación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Informe de diagnóstico participativo sobre la situación comercial actual de la cooperativa, incluyendo análisis del portafolio de productos transformados (quinua y tarwi). ➤ Plan de articulación comercial que contenga: estrategia de acceso a mercados, perfiles de clientes objetivo, identificación y priorización de potenciales compradores, cronograma de implementación. ➤ Registro de reuniones de coordinación con el equipo técnico y la directiva para la validación del plan. 	15 días calendario
Producto 2: Gestión operativa y herramientas comerciales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Agenda de reuniones comerciales coordinadas en La Libertad o Lima. Registro y sistematización de al menos tres reuniones de enlace comercial con actores clave del mercado. ➤ Asesoría técnica documentada durante las negociaciones comerciales (volúmenes, precios, condiciones). ➤ Entrega de herramientas comerciales adaptadas a la cooperativa: al menos tres fichas técnicas de productos, formatos de cotización y contratos. 	35 días calendario
Producto 3: Formalización de acuerdos y fortalecimiento de capacidades	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dos (2) acuerdos de compra-venta firmados o en proceso formal de negociación con actores identificados. ➤ Documento de presentación institucional/comercial (perfil corporativo en versión editable y presentación digital en PowerPoint o similar). ➤ Capacitación al equipo técnico y directivo en uso de herramientas comerciales y gestión de acuerdos. ➤ Informe técnico final que incluya: resultados alcanzados, lecciones aprendidas, recomendaciones para la sostenibilidad de las acciones comerciales implementadas. 	70 días calendario

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

6. LUGAR Y PLAZO

La consultoría se llevará a cabo principalmente en la sierra de la región La Libertad, teniendo como sede central las instalaciones de la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco, ubicadas en la ciudad y distrito de Huamachuco, provincia de Sánchez Carrión.

Asimismo, el/la consultor/a deberá participar en actividades presenciales de articulación comercial en la ciudad de Lima, según la programación definida conjuntamente con el equipo del proyecto. Estas actividades incluirán reuniones de negociación, participación en ruedas de negocio y presentaciones en plataformas comerciales, en función de las oportunidades identificadas.

El plazo máximo para la ejecución del servicio es de setenta (70) días calendario, contados a partir de la emisión del contrato u orden de servicio correspondiente. Durante este periodo, el/la consultor/a deberá cumplir con la entrega de los productos establecidos, en los plazos y condiciones señalados en el presente documento.

7. IMPORTE DE LA CONTRATACIÓN Y FORMA DE PAGO

El monto total establecido para la contratación de la presente consultoría asciende a S/. 11,000.00 (once mil con 00/100 soles), a todo costo. Este monto incluye todos los gastos inherentes al servicio, tales como honorarios profesionales, traslados, alimentación, alojamiento, impuestos y cualquier otro concepto relacionado con el cumplimiento de las actividades descritas en los presentes Términos de Referencia.

La modalidad de pago se realizará en función del cumplimiento y validación de los productos establecidos, conforme al siguiente cronograma:

Producto	Plazo de Entrega	% Pago	Monto
Producto 1: Diagnóstico comercial y planificación estratégica	15 días calendario	20%	S/2,200
Producto 2: Gestión operativa y herramientas comerciales	35 días calendario	50%	S/5,500
Producto 3: Formalización de acuerdos, capacitación e informe técnico final	70 días calendario	30%	S/3,300

Para la ejecución de cada pago, el/la consultor/a deberá presentar el producto correspondiente debidamente validado por el equipo técnico del proyecto, así como la emisión del comprobante de pago respectivo (Recibo por Honorarios o factura, según corresponda).

Cualquier observación realizada sobre los productos entregados deberá ser subsanada por el/la consultor/a en los plazos acordados, como condición previa para la autorización del desembolso correspondiente.

8. RESPONSABILIDADES DEL CONTRATO

8.1 Nivel de Coordinación

El/la consultor/a deberá mantener una coordinación permanente con el/la responsable designado/a por CEDEPAS Norte para la supervisión del servicio. Esta coordinación incluirá reuniones periódicas de seguimiento, validación de avances, revisión de entregables y atención de observaciones, con el fin de garantizar el cumplimiento eficiente de los objetivos de la consultoría.

8.2 Derecho de Propiedad

Todos los productos, documentos, bases de datos, instrumentos y materiales elaborados en el marco de la presente consultoría serán de propiedad exclusiva de CEDEPAS Norte, Helvetas y de la Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco. Las instituciones se reserva el derecho de reproducir, modificar, difundir o utilizar dichos insumos total o parcialmente, en cualquier soporte físico o digital, sin requerir autorización adicional por parte del/la consultor/a.

8.3 Confidencialidad

El/la consultor/a se compromete a mantener absoluta confidencialidad respecto a toda la información a la que acceda durante el desarrollo del servicio, incluyendo documentos, registros, datos personales, acuerdos y cualquier otro material sensible vinculado al proyecto. Esta obligación se extiende incluso después de la culminación del contrato.

Ninguna información podrá ser divulgada, reproducida ni compartida con terceros sin autorización expresa y por escrito de la Dirección de CEDEPAS Norte.

9. PERFIL DEL CONTRATADO

Formación Académica

- Profesional titulado/a en Administración, Comercio Internacional, Ingeniería en Industrias Alimentarias, Ingeniería Agronómica, Economía, Agronegocios u otras carreras afines.
- Se valorará contar con estudios de posgrado, diplomados o especializaciones en comercialización agroalimentaria, desarrollo económico rural, gestión empresarial o temáticas relacionadas.

Experiencia Profesional

- Mínimo tres (03) años de experiencia general en proyectos vinculados al desarrollo económico, comercialización o asesoría a organizaciones productoras.
- Experiencia comprobada en al menos dos (02) procesos de articulación comercial con asociaciones, cooperativas o MYPES agroindustriales, preferentemente en productos andinos como quinua y/o tarwi.
- Deseable contar con experiencia en la elaboración, gestión y formalización de acuerdos comerciales, así como en el acceso a mercados diferenciados (orgánicos, agroecológicos, comercio justo, entre otros).
- Contar con una red de contactos estratégicos con empresas ancla del sector agroalimentario nacional e internacional será considerado un valor agregado.

Conocimientos Técnicos

- Dominio de herramientas clave para la gestión comercial: fichas técnicas, cotizaciones, contratos, órdenes de compra, entre otros.
- Conocimiento del funcionamiento de cadenas de valor agroalimentarias y de los mercados locales, regionales y especializados.
- Familiaridad con normativas básicas de comercialización de productos agroindustriales, etiquetado y certificaciones (orgánica, comercio justo, etc.).
- Deseable manejo de metodologías participativas y enfoques de economía solidaria o comercio justo.

Habilidades y Competencias

- Capacidad para la negociación comercial y generación de alianzas estratégicas.
- Habilidad para facilitar procesos de capacitación, transferencia técnica y asesoría especializada.
- Excelentes habilidades de comunicación escrita para la elaboración de informes e instrumentos de sistematización.
- Proactividad, organización, responsabilidad y orientación a resultados.
- Capacidad para trabajar de manera articulada con equipos multidisciplinares y en entornos rurales.

10. DOCUMENTOS A ADJUNTAR POR EL CONSULTOR

Adjuntar CV hasta el viernes 13 de junio 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 para la Contratación de un(a) especialista para brindar asesoría y acompañamiento en articulación comercial para la comercialización de productos elaborados en base a quinua y tarwi.** 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.