

Formato 12: TÉRMINOS DE REFERENCIA – PERSONA NATURAL

DISEÑO DEL PLAN COMERCIAL DE POSICIONAMIENTO DEL PALMITO DEL PIJUAYO

En el marco del Programa SeCompetitivo (Fase III) los presentes Términos de Referencia (TdRs) definen los requerimientos de esta posición, detallando las funciones técnicas y administrativas, los resultados y productos comprometidos en el convenio de co-financiamiento, así como las condiciones para la contratación del servicio de consultoría requeridos para MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos, que serán financiados con recursos de la **Cooperación Económica Suiza - SECO**.

I. INTRODUCCIÓN

El **Programa SeCompetitivo** es una iniciativa de la Cooperación Económica Suiza – SECO que busca apoyar al Perú en la mejora de la competitividad del sector privado, contribuyendo así al desarrollo económico sostenible y la reducción de la pobreza. El programa se ejecuta en colaboración con el Ministerio de Economía y Finanzas – MEF, a través de la su Viceministerio de Economía – VME y la Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – CNCF, como Contraparte Nacional, y cuenta con Helvetas Swiss Intercooperation, en el rol de Facilitador Nacional

El Programa SeCompetitivo en la Fase III, intervendrá en tres áreas estratégicas:

- I. **Desarrollo productivo innovador y sostenible para el acceso a mercados:** busca mejorar la productividad, calidad y capacidad de innovación de las cadenas de valor priorizadas; fomentar bienes y servicios de mayor valor agregado; y apoyar la integración de empresas y organizaciones a mercados competitivos.
- II. **Mejora del clima de negocios, la facilitación del comercio y el acceso a financiamiento:** tiene por finalidad simplificar trámites para impulsar la formalización; promover el acceso a servicios financieros; facilitar y reducir el costo del comercio transfronterizo.
- III. **Fortalecimiento de competencias orientadas a las necesidades del mercado:** busca incrementar la productividad del trabajo y mejorar la oferta de formación, certificación, información en las cadenas priorizadas.

La implementación del Programa SeCompetitivo se llevará a cabo a través de tres mecanismos: para operativizar su implementación:

- A. **Mecanismo A - Iniciativas de Política Pública:** Asistencia técnica a entidades públicas en el diseño y/o implementación de políticas que conduzcan a una mayor productividad y competitividad, en concordancia con las políticas nacionales en materia de competitividad.
- B. **Mecanismo B - Proyectos de Cadenas de Valor Competitivas:** Fortalecimiento de cadenas de valor a nivel regional a fin de aumentar la productividad, la oferta exportable y la generación de empleo.
- C. **Mecanismo C - Asesoría especializada:** Asesoría especializada y asistencia técnica con el apoyo de una red de instituciones y expertos suizos.

Los proyectos de cadenas de valor se implementarán prioritariamente en las regiones de San Martín, Piura y la Libertad. El Programa SeCompetitivo en su Fase III priorizará a las cadenas de valor del café, cacao, banano y sus derivados, alimentos procesados, ingredientes naturales; y el sector turismo.

En el marco del Programa SeCompetitivo (Fase III), el 03 de julio 2023 se suscribió el Contrato entre la **Secretaría de Estado para Asuntos Económicos – SECO y HELVETAS Swiss Intercooperation**, a través del cual se otorgó a ésta última el mandato como Facilitador Nacional responsable de la implementación de las actividades del Programa y gestión de los recursos que sean destinados para tal fin.

La cadena de valor del palmito en Caynarachi, San Martín tiene potencial de crecimiento en mercados nacionales e internacionales. La cadena de valor articula a cerca de 1200 pequeños productores organizados que abastecen a empresas procesadoras como Caynarachi SAC y cooperativas como APROPAL y Agroindustria San Pedro, generando empleo directo e indirecto en las comunidades locales.

El cultivo de palmito es relevante para la competitividad regional ya que se trata en realidad del cultivo de una especie nativa (pijuayo) y cuyo valor agregado como producto final es realizado y exportado por empresa de la región. El sector tiene un peso económico significativo en el distrito de Caynarachi (San Martín), donde constituye una alternativa productiva legal frente a cultivos ilícitos, alineándose con las políticas de desarrollo alternativo promovidas por el Estado Peruano.

La estructura de la cadena comprende a los productores de palmito, quienes se encargan de su cultivo y cosecha; a los proveedores de insumos y servicios, que suministran los recursos necesarios para la producción; y a las plantas procesadoras, responsables del acopio, transporte, transformación y envasado del producto, además de su comercialización tanto a nivel nacional como internacional.

A los 15 días del mes de agosto del 2025, Helvetas Swiss Intercooperation, en su rol de facilitador nacional del Programa SeCompetitivo firma con Mecanismos de Desarrollo Alternos (MDA) el convenio de cofinanciamiento N° 08 – 2025 con el objetivo de establecer los términos y condiciones para la ejecución del proyecto “Promoviendo la competitividad y la sostenibilidad de la cadena de valor del palmito en Caynarachi (San Martín)”, en el marco del financiamiento del Mecanismo B.

II. OBJETIVO DE LA CONSULTORIA

Diseñar un plan comercial integral para posicionar el palmito del pijuayo Caynarachi en mercados nacionales e internacionales, fortaleciendo su propuesta de valor sostenible y libre de deforestación, identificando segmentos estratégicos, canales, alianzas y acciones promocionales que incrementen ventas, exportaciones y oportunidades comerciales para productores y empresas de la cadena.

La realización de esta consultoría está programada en la actividad A311: Plan comercial de posicionamiento del palmito; P31: Nuevos acuerdos comerciales con empresas compradoras establecidas al logro de este objetivo contribuyen directamente al RESULTADO INTERMEDIO 3: Número de políticas para la mejora de la competitividad del palmito impulsadas por la mesa técnica instalada.

III. ALCANCES - METODOLOGIA

Alcance de la consultoría

El alcance comprenderá el análisis de la oferta exportable, la estructura de costos, estándares de calidad, certificaciones (incluida producción libre de deforestación) y tendencias de demanda en segmentos estratégicos a nivel internacional, pero incluyendo oportunidades en el mercado local (por ejemplo, sector gastronómico).

El trabajo incluirá la identificación y priorización de mercados objetivo, definición de propuesta de valor diferenciada, oportunidad de estrategia de marca territorial, canales de comercialización, y hoja de ruta para participación en ferias, ruedas de negocio y alianzas con sector gastronómico y supermercados. Asimismo, se evaluarán oportunidades de diversificación y productos con valor agregado.

Se desarrollará un proceso participativo con empresas, asociaciones y la Mesa Técnica de Palmito para validar lineamientos y metas comerciales. El producto final será un documento estratégico validado, con plan de acción, cronograma e indicadores comerciales medibles.

Metodología de trabajo

Se seguirán las siguientes etapas metodológicas:

- **Diagnóstico comercial y análisis de mercado.**
Se realizará un análisis situacional de la cadena de valor del palmito en Caynarachi, incluyendo oferta exportable, estructura de costos, estándares de calidad, certificaciones y desempeño comercial reciente. Se desarrollará un análisis que identifique tendencias de consumo, requisitos de acceso, competidores relevantes y oportunidades en segmentos nacionales e internacionales priorizados.
- **Definición de propuesta de valor y estrategia de posicionamiento.**
Con base en el diagnóstico, se estructurará una propuesta de valor diferenciada del palmito de Caynarachi, incorporando atributos de sostenibilidad, trazabilidad y producción libre de deforestación. Se definirán mercados meta, segmentos prioritarios, estrategia de marca territorial y lineamientos de comunicación comercial.
- **Diseño de la estrategia comercial y hoja de ruta operativa.**
Se establecerán objetivos comerciales, metas cuantificables, canales de comercialización, mecanismos de articulación con PromPerú y sector gastronómico, así como lineamientos para participación en ferias y ruedas de negocio. Se incluirá un plan de diversificación y desarrollo de productos con valor agregado.
- **Validación participativa y consolidación del plan.**
Se desarrollarán talleres técnicos con empresas, asociaciones y la Mesa Técnica de Palmito para validar resultados, priorizar acciones y acordar responsabilidades. El producto final integrará cronograma, indicadores de desempeño y mecanismos de seguimiento.

IV. ACTIVIDADES

Las principales actividades durante la consultoría son:

- Reunión de arranque (Kick-off) y alineamiento con MDA, Coordinación Territorial, empresas (Caynarachi SAC, APROPAL) y Mesa Técnica de Palmito: alcance, entregables, cronograma, formato de reportes, responsables y ruta de validación.
- Plan de trabajo detallado: metodología, cronograma tipo Gantt, matriz de actores, fuentes de información, instrumentos de levantamiento, agenda de campo y plan de gestión de riesgos/contingencias. (Se alinea con Producto 1).
- Gestión y sistematización de información: repositorio digital ordenado (bases, entrevistas, minutas, evidencia), bitácora de reuniones y control de cambios del documento.
- Coordinación y comunicación: reuniones semanales de avance con MDA; actas breves con acuerdos, pendientes y próximos pasos.
- Tener en cuenta el enfoque de sostenibilidad y “libre de deforestación”: integrar requisitos/argumentos comerciales, trazabilidad, riesgos reputacionales y lineamientos mínimos para sustentar el atributo sostenible del palmito en la propuesta de valor.
- El diagnóstico comercial y análisis de mercado debe contener: matriz de mercados/segmentos prepriorizados + principales requisitos y brechas + mapa de canales y actores.
- La definición de propuesta de valor y estrategia de posicionamiento debe contener: propuesta de valor + mercados objetivo priorizados + lineamientos de marca/posicionamiento + mensajes y portafolio sugerido.
- En el diseño de la estrategia comercial y hoja de ruta operativas se debe contener: hoja de ruta operativa + plan de canales + pipeline + KPIs + plan de promoción/ferias/alianza.
- En la validación participativa y consolidación del plan se realizar: talleres de validación (empresas/organizaciones), + mesa técnica

V. ENTREGABLES (PRODUCTOS)

Los entregables o productos, relacionados con las actividades descritas en el ítem 4, y los respectivos plazos de entrega se detallan en el siguiente cuadro:

| Breve Descripción del Entregable (Producto) | Plazo de entrega ¹ |
|---|--|
| Producto 1: Plan de Trabajo | 5 días hábiles desde la fecha de firma del contrato |
| Producto 2: Borrador de la propuesta de plan comercial | 30 días calendario desde la fecha de firma del contrato |
| Producto 3: Versión final del plan comercial incluyendo reporte de acciones de validación | De 45 días a 60 días calendario desde la fecha de firma del contrato |

¹ La definición de plazo del entregable (producto) debe contemplar los tiempos de: i) elaboración, ii) revisión por parte de la entidad beneficiaria, HELVETAS/ SECO según corresponda, iii) ajustes que surjan como resultado de la revisión y iv) conformidad final del entregable.

MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos revisará el producto presentado por EL/LA CONTRATADO/A en un plazo máximo de 5 días hábiles contados desde el día siguiente de ser estos recibidos. EL/LA CONTRATADO/A tendrá el mismo plazo para levantar las observaciones, contados desde el día siguiente de ser comunicados. En caso se hayan levantado todas las observaciones MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos gestionará el pago respectivo.

Los productos aprobados serán entregados por EL/LA CONTRATADO/A al MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos, en versión digital (USB o CD) en formato estabilizado (tipo PDF) y en formato modificable (tipo Word).

VI. LUGAR Y PLAZOS

a. Lugar

La ejecución del servicio se realizará en San Martín y Lima

b. Plazo

El tiempo asignado para esta contratación será 60 días laborales

VII. PRESUPUESTO Y FORMA DE PAGO

Enviar propuesta técnica y económica mensual a todo costo. Debe de estar detallado de acuerdo a lo descrito en el TDR.

Los honorarios mensuales serán pagados previa aprobación del producto a cargo del Coordinador General del Proyecto y de acuerdo con manual operativo del Programa SeCompetitivo y de MDA en su rol de la institución implementadora.

Se podrá aplicar una penalidad por día de retraso, al producto que **EL/LA CONTRATADO/A** entregue fuera de plazo, equivalente al 1% del costo del entregable en cuestión, salvo que **EL/LA CONTRATADO/A** informe por escrito y oportunamente a **MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos** las limitantes externas que afecten el desarrollo de las actividades comprometidas, a fin de que **MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos** defina con el consultor el nuevo plazo y ello sea comunicado formalmente a HELVETAS.

VIII. DEPENDENCIA SOLICITANTE Y DEPENDENCIA ENCARGADA DE REALIZAR LA CONTRATACIÓN

a. Dependencia Solicitante

MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos.

b. Dependencia Encargada de Realizar la Contratación

MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos.

IX. RESPONSABILIDADES DEL CONTRATO

a. Nivel de Coordinación

El/a consulto/consultora deberá:

a) **Reporta operativamente, técnicamente y financieramente a:** Coordinará localmente con

el Coordinador Territorial y reportará técnica y financieramente con el Coordinador General del Proyecto

b. Derecho de Propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual de los productos y documentos elaborados por **EL/LA CONTRATADO/A** son propiedad de manera indistinta de **SECO, MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos, y HELVETAS**. En virtud de lo mencionado, cualquiera de ellas de manera individual tendrá derecho a utilizar la información, a publicarla o autorizar, previa No Objeción de SECO, su uso a terceros, total o parcialmente por cualquier medio.

c. Confidencialidad

EL/A CONTRATADO/A no podrá comentar, divulgar, reproducir ni comunicar bajo ningún concepto el contenido de los documentos y registros oficiales a que tenga acceso por el trabajo que realice como consecuencia de este Contrato, salvo que sea autorizado expresa y conjuntamente por **SECO, MDA-Mecanismos de Desarrollo Alternos, y HELVETAS** según corresponda. Estas obligaciones se extienden hasta después de concluido su contrato.

d. Seguros

EL/LA CONTRATADO/A es responsable de contar con un seguro de asistencia médica o accidentes personales.

X. PERFIL DEL CONTRATADO

- Formación académica: comercio internacional, relaciones internacionales, economía y/o políticas públicas
- Experiencia laboral: Experiencia mínima de 4 años en diseño y elaboración de propuestas estratégicas sobre comercio internacional en cadenas de valor de agricultura tropical, biocomercio y bionegocios.
- Competencias personales y/o funcionales: Metodología y capacidad de análisis de información secundaria sobre políticas y procesos estratégicos y articulación público privada
- Habilidades de liderazgo, organización y comunicación

XI. DOCUMENTOS A ADJUNTAR POR EL CONSULTOR

- CV que debe contener Resumen Ejecutivo relativo a estudios y experiencia **vinculada al servicio objeto del contrato**, así como también datos personales tales como: dirección, teléfonos, correo electrónico, número de RUC, cuenta bancaria y código interbancario - CCI respectivo. **Toda información debe de estar con su respectivo sustento.**
- Copia de DNI, copia tarjeta de propiedad de motocicleta, copia licencia conducir de motocicleta y copia de póliza del seguro de asistencia médica o accidentes personales.
- Enviar a:
convocatorias@mda.org.pe