



Conservación y adaptación al Cambio Climático en el Gran paisaje Chaco Pantanal de Bolivia TEKOVE
Consultoría: "Fortalecimiento de la Gestión comercial de Alma de Monte para el departamento de Santa Cruz"

1. ANTECEDENTES (del proyecto)

El Gran Paisaje Chaco – Pantanal comprende un territorio transfronterizo entre Bolivia y Paraguay, de 20 millones de hectáreas de las cuales 12 millones se encuentran en Bolivia. Está conformado por ecosistemas con alta concentración de biodiversidad: el Gran Pantanal, Chiquitanía y el Gran Chaco Americano. En Bolivia, este Paisaje de conservación integra un conjunto de 11 áreas protegidas: 4 de competencia nacional, 3 de competencia departamental/municipal, 3 indígenas guaraní y 1 reserva privada, que conservan diversos ecosistemas y medios de vida cuya estabilidad está siendo afectada por distintos procesos por lo que nos enfrentamos al desafió de contribuir a buscar mecanismos que contribuyan a la conservación del gran paisaje como así también a generar procesos sostenibles de desarrollo.

En este contexto, y gracias a la cooperación de ASDI, la UE, la alianza NATIVA y AVSF, se ha desarrollado un proyecto que busca contribuir a la conservación del Gran Paisaje Chaco-Pantanal en Bolivia, mediante el fortalecimiento de las condiciones necesarias a nivel local y regional para potenciar la conservación de los recursos naturales y el desarrollo de cadenas productivas sostenibles, que permitan mejorar y asegurar los medios de vida de las poblaciones locales, apoyar la seguridad alimentaria y mejorar sus condiciones económicas. Uno de estos sistemas productivos es, sin duda, la ganadería, una de las actividades tradicionales de la región. Se trabajará en el fortalecimiento de la gobernanza ambiental y territorial, promoviendo la concertación, la formación, la investigación, la innovación técnica permanente y fomentando la participación.

Durante el año 2024 se avanzó en varias acciones relacionadas con el fortalecimiento de un sistema de comercialización de productos del bosque, lo que ha permitido contar en la actualidad con puntos de venta en la ciudad de La Paz y diversificar los productos procedentes de organizaciones y asociaciones del Chaco, la Chiquitanía, la Amazonia y los Yungas de La Paz. También se dispone de información relevante sobre las dinámicas comerciales de La Paz y Santa Cruz, así como de otra información básica que oriente el desarrollo y fortalecimiento de la estrategia.

2. OBJETIVO DEL CARGO

Fortalecer el posicionamiento de **Alma de Monte** como plataforma de comercialización de productos sostenibles en la ciudad de Santa Cruz, donde se implementarán estrategias de comercialización efectivas gestionando espacios de venta físicos y virtuales.

3. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

- Diseñar, producir y difundir material promocional de los productos priorizados, centrándose en el uso de redes sociales y otros medios digitales. Esta acción se alineará con la Estrategia Comercial Alma de Monte, buscando maximizar el alcance y la efectividad de campañas promocionales.
- Administrar, mantener y fortalecer un espacio de referencia comercial en Santa Cruz que visibilice y posicione la marca Alma de Monte, en coordinación con el equipo técnico, responsables e involucrados en la estrategia de comercialización.





- Implementar un sistema de ventas en línea, siendo esencial establecer procesos que aseguren el cumplimiento normativo a nivel legal y administrativo. Además, de coordinar la logística para garantizar una gestión eficiente de inventarios y envíos, lo que propiciará un flujo constante de ventas.
- Colaborar de manera activa en las campañas de promoción y comercialización de los productos provenientes del bosque, así como en la asistencia a ferias y otros eventos que contribuyan a su visibilidad, en estrecha coordinación con el equipo técnico del proyecto.
- Coordinación continua con el Equipo Técnico y el responsable de comercialización.
- Mantener un registro preciso de los inventarios y las ventas mediante un sistema de gestión integrado, facilitando la información solicitada por los responsables de manera oportuna y eficiente.
- Elaborar y presentar informes mensuales de ventas y actividades realizadas en el marco del posicionamiento de la estrategia de comercialización.

4. PRODUCTOS ESPERADOS

- Plan de trabajo que contenga planificación y metodología de posicionamiento y comercialización de Alma de Monte en la ciudad de Santa Cruz.
- Elaboración de un informe que incluirá la instalación, activación y el funcionamiento del espacio de venta físico en la ciudad de Santa Cruz, abarcando conceptos como ferias, puntos de exhibición y stands, entre otros.
- Proporcionar una descripción detallada del proceso de activación y administración de la tienda online, incluyendo aquellas plataformas digitales, redes sociales y marketplaces en las que dicha gestión se ha llevado a cabo.
- Llevar a cabo un registro de los contactos y alianzas establecidas incluyendo tiendas, restaurantes, mercados, consumidores y entidades institucionales.
- Difundir piezas comunicativas que no solo promuevan la visibilidad de los productos provenientes del bosque, sino que también sean un medio para destacar la labor de las organizaciones proveedoras.
- Elaboración de informes periódicos sobre la gestión de ventas para la toma de decisiones informadas. Estos informes no solo deben incluir un análisis detallado de las ventas, sino que también deben abarcar el inventario y los costos, así como proyecciones de la demanda. El informe proporcionará recomendaciones estratégicas para optimizar la rentabilidad, mejorar la rotación de inventarios y reducir costos operativos.

5. EXPERIENCIA PROFESIONAL, CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS.

- Formación en carreras administrativas, contables, economía, comercial y/o a fines con formación en estrategias de marketing y promoción de productos, así como en el uso eficiente de herramientas digitales y virtuales.
- Experiencia demostrable en ventas y atención al cliente.
- Experiencia en el uso de herramientas virtuales de diseño y desarrollo de estrategias comunicativas, especialmente en el ámbito de ventas públicas, ferias comerciales y circuitos cortos de comercialización.





 Habilidades de comunicación, negociación, capacidad para trabajar en equipo y actitud proactiva.

6. CONDICIONES Y TERRITORIO DE TRABAJO

- El contrato de servicios adoptará la modalidad de consultoría, con una duración prevista de 12
 meses a partir de la fecha de firma de contrato, sujeto a evaluación para su continuidad en la
 duración del proyecto. El importe total del servicio es de 48,000 bolivianos, sujeto a
 obligaciones de Ley.
- El proyecto se lleva a cabo en el Gran Paisaje Chaco-Pantanal. La sede de trabajo estará ubicada en la ciudad de Santa Cruz, con desplazamientos ocasionales a la zona del Chaco y Chiquitanía boliviana.
- Jornada de trabajo es a tiempo completo.

7. ESPECIFICACIONES ESENCIALES

Los principios del trabajo en las instituciones socias son:

IGUALDAD: Creemos que todos y todas tienen derecho a ser tratados y tratadas con justicia y a contar con los mismos derechos y oportunidades.

EMPODERAMIENTO: Somos conscientes de la necesidad de aumentar la capacidad de decisión de las personas sobre sus vidas y las decisiones que les afectan, y tratamos de ampliarla.

SOLIDARIDAD: unimos fuerzas, apoyamos y colaboramos más allá de las fronteras para lograr un mundo justo y sostenible.

INCLUSIÓN: Abrazamos la diversidad y la diferencia y valoramos las perspectivas y contribuciones de todas las personas y comunidades en su lucha contra la pobreza y la injusticia.

RESPONSABILIDAD: Asumimos la responsabilidad de nuestros actos, así como de nuestra inactividad, y nos comprometemos a rendir cuentas ante las personas con y para las que trabajamos.

COLABORACIÓN: Construimos alianzas con los sectores públicos, comunitarios y la sociedad civil para catalizar el desarrollo sostenible y la equidad social.

TRANSPARENCIA: Estamos comprometidos con los resultados, la confiabilidad y el impacto.

7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

•	Formación y experiencia general	20 puntos
•	Experiencia de trabajo con organizaciones locales	15 puntos
•	Conocimiento y experiencia en procesos de capacitación	15 puntos
•	Conocimiento y experiencia ventas y atención al cliente	25 puntos
•	Conocimiento de herramientas virtuales de diseño	25 puntos

CONSULTAS Y ENVIOS DE CV:

Las personas interesadas pueden presentar su Hoja de Vida, carta de presentación y pretensión salarial, indicando en la **Ref. Cargo al que postula**; al siguiente correo electrónico: **avsfbo@gmail.com** hasta el día jueves 30 de octubre de 2025. De acuerdo con los resultados del proceso, se solicitará la documentación de respaldo de la Hoja de Vida a las personas preseleccionadas.