



Nombre del Proyecto	<b>Desarrollo de cadenas de valor innovadoras y alternativas a la producción de hoja de coca para mejorar los ingresos familiares – Proyecto El Trópico de Cochabamba, más allá de la coca.</b>
Cargo	<b>Consultoría para el acompañamiento en la elaboración e implementación de planes de negocios y acceso a mercados de 15 emprendimientos en el trópico de Cochabamba.</b>

## 1. ANTECEDENTES (del proyecto)

Cadenas de Valor en el Chapare.- Pese a los esfuerzos de miles de familias por diversificar las actividades productivas, la hoja de coca es actualmente la base del ingreso familiar en el Trópico de Cochabamba, por esto, fortalecer cadenas de valor alternativas e impulsar y reforzar procesos de transformación y de articulación a mercados permitirá mejorar y diversificar los ingresos familiares (Objetivo específico), lo cual será un aporte a la consolidación de territorios sostenibles, económicamente rentables y socialmente viables.

(Objetivo General). El Trópico de Cochabamba mantiene un alto potencial productivo, que cuenta además con un fuerte tejido social que reconoce la diversificación productiva como una alternativa económica y ambiental viable que permita el desarrollo económico local y la mejora de ingresos de familias que lo habitan.

El Objetivo específico se alcanzará a través de tres resultados principales: fortalecer procesos productivos y de transformación en cuatro cadenas de valor (ganadería, apicultura, piña y palmito) y al menos tres rubros de transformación en lácteos, miel y alimento para ganado (R1) que sean valorizados en mercados locales e internacionales, y a través de múltiples alianzas con las empresas privadas y públicas, desarrollar un sistema de comercialización diversa (R2) que incremente y asegure los ingresos, sobre todo de mujeres y jóvenes, pero además garantice liquidez, pues una de las motivaciones para mantener los cultivos de coca es el ingreso continuo generado por varias cosechas al año. Para esto es fundamental fortalecer las capacidades de los actores presentes en el territorio, considerando las problemáticas productivas, económicas y ambientales, así como de derechos, planificación y gestión territorial (R3). El desarrollo de la oferta de capacitación e investigación acción se coordinará con la UMSS y otras instituciones educativas locales, para así proponer opciones formativas de calidad y adecuadas a los diferentes actores productivos, sociales y políticos. Una actividad clave para lograr que familias y organizaciones se comprometan activamente con la acción, será fortalecer un entorno institucional fiable y una relación de confianza con los actores externos, basada en la información, comunicación y diálogo fluido y horizontal.

El proyecto **Desarrollo de Cadenas de Valor en el Trópico de Cochabamba**, ejecutado por Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras (AVSF), busca fortalecer las capacidades productivas y comerciales de emprendimientos rurales y familiares, promoviendo la sostenibilidad económica, la inclusión social y la resiliencia frente a los cambios del mercado, contribuyendo además a generar ingresos alternativos a la producción de la hoja de coca.

En este marco, se requiere una consultoría especializada que acompañe a 15 emprendimientos en la elaboración de sus planes de negocios y en la identificación de oportunidades de acceso a mercados,

trabajando de manera articulada con el equipo técnico del proyecto, especialmente los responsables de la parte comercial, formación y desarrollo de los emprendimientos del proyecto.

## 2. OBJETIVO DEL CARGO

### OBJETIVO GENERAL

- Brindar acompañamiento técnico a 15 emprendimientos del trópico de Cochabamba en la formulación de planes de negocios y en la implementación de estrategias de acceso a mercados, aportando al fortalecimiento de las capacidades de gestión empresarial y comercial.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar diagnósticos iniciales de cada emprendimiento, considerando su situación productiva, organizativa y comercial.
- Diseñar planes de negocios adaptados a las características de cada emprendimiento, incluyendo análisis de costos, proyecciones financieras y estrategias de comercialización.
- Apoyar al responsable comercial en la Identificación de oportunidades de acceso a mercados locales, nacionales e internacionales y acompañar en su inserción.
- Capacitar, en coordinación de la responsable de formación a los emprendedores en herramientas básicas de gestión empresarial y negociación comercial.
- Brindar acompañamiento técnico en la implementación de los planes de negocios tanto en el fortalecimiento organizativo como en sus capacidades de acceder a las oportunidades de comercialización.
- Acompañar el posicionamiento de la marca territorial SOMOS TROPICO.

## 3. METODOLOGÍA Y FASES DE TRABAJO

La consultoría se desarrollará en coordinación directa con los técnicos del proyecto y se organizará en tres fases:

### *Fase 1: Diagnóstico y diseño (Meses 1–2)*

- Reuniones iniciales con AVSF y los emprendimientos.
- Elaboración de diagnósticos individuales.
- Diseño participativo de planes de negocios.

### *Fase 2: Desarrollo de capacidades para la implementación de los planes de negocios (Meses 2–3)*

- Diseño en coordinación con el equipo técnico de los planes de formación en temas organizativos y comerciales
- Puesta en marcha de los planes de formación (particularmente en gestión empresarial, comercial y ventas), incluido un sistema de registro y evaluación de resultados.
- Asesoría en la puesta en marcha de los planes de negocios.
- Propuesta de imagen corporativa bajo la marca territorial SOMOS TRÓPICO y su aplicación en la estrategia individual de cada emprendimiento de imagen y narrativa comercial.

### *Fase 3: Apoyo al fortalecimiento de los vínculos comerciales de los emprendimientos (Meses 4–10)*

- Acompañamiento en la negociación y formalización comercial con mercados y compradores identificados.

- Asesoría para la elaboración de la estrategia comercial de cada emprendimiento en concordancia con la Estrategia Comercial del Proyecto.
- Diseño de propuestas de campañas de posicionamiento y promoción comercial en canales físicos y digitales.
- Acompañar la priorización y participación de los emprendimientos en ferias locales, regionales y nacionales en base al diagnóstico de Ferias elaborado por el responsable comercial.
- Acompañar al responsable comercial y al equipo técnico en la organización e implementación de feria nacional agroecológica
- Participar, bajo liderazgo del responsable comercial del posicionamiento de la marca territorial SOMOS TROPICO.
- Sistematización de la experiencia conjuntamente con el equipo técnico y los emprendimientos.
- Informe final con resultados y recomendaciones.

#### **4. PRODUCTOS ESPERADOS**

- Diagnóstico inicial de los 15 emprendimientos.
- Planes de negocios completos y validados por cada emprendimiento.
- Informe de implementación de los Planes de Negocios y plan de gestión hasta la finalización del proyecto
- Plan de capacitación de los emprendimientos e informe de ejecución
- Estrategias de acceso a mercados identificadas y documentadas.
- Informe final con evaluación del proceso, sistematización de las experiencias relevantes y recomendaciones estratégicas.

#### **5. EXPERIENCIA PROFESIONAL, CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS.**

- Título universitario en administración de empresas, economía, Ing. Comercial, Ing. industrial, comercio internacional, mercadotecnia o áreas afines.
- Experiencia mínima de tres años en acompañamiento a emprendimientos rurales y formulación de planes de negocios.
- Conocimiento del contexto productivo y comercial del trópico de Cochabamba.
- Experiencia en acceso a mercados y cadenas de valor.
- Capacidad de trabajo en campo y coordinación con equipos técnicos multidisciplinarios.
- Licencia de conducir vehículo y/o motocicleta, vigente

#### **6. CONDICIONES DE TRABAJO**

- Modalidad: consultoría en línea por producto y tiempo definido.
- Duración: 6 meses (tiempo completo, en el trópico de Cochabamba como Base de Trabajo y desplazamientos al interior del país según planificación).
- Los pagos estarán vinculados a la entrega y aprobación de productos establecidos en base al plan de trabajo del/la consultora.

El proyecto se ejecuta el Trópico de Cochabamba, Municipios de Entre Ríos, Chimoré y Puerto Villarroel y zonas aledañas.

## **7. COORDINACION Y SUPERVISIÓN**

- La consultoría será supervisada por el responsable comercial del proyecto y la coordinación de AVSF. Se establecerán reuniones periódicas de seguimiento y validación de avances.
- Trabajaré de manera directa con el equipo técnico del proyecto, particularmente con el responsable comercial, de formación y de impulso de los emprendimientos.
- Participar en reuniones de planificación y evaluación con AVSF.
- Garantizar la confidencialidad de la información de los emprendimientos.

Los profesionales interesados/as pueden presentar su Hoja de Vida hasta horas **16:30 del día viernes 27 de marzo de 2026**. al correo [AVSFBO@gmail.com](mailto:AVSFBO@gmail.com), con copia a: [j.andrade@avsf.org](mailto:j.andrade@avsf.org) ; acompañada de su carta de presentación y propuesta económica, indicando en la **Ref: Consultoría implementación de planes de negocios y acceso a mercados: Chapare.**

De acuerdo a los resultados del proceso, se solicitará documentación de respaldo al CV.

La atención de consultas escritas de los proponentes, y aclaraciones que correspondan, serán hasta la fecha límite de presentación de propuestas, al mismo correo.