



## FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS

### Terms of Reference for Consultant /PSA

Minimum number of years of relevant experience required: 1yr  3yrs  12+yrs

<b>Name:</b>	
<b>Job Title:</b>	Profesional misional en comercialización
<b>Division/Department:</b>	FAO/CO
<b>Programme/Project Number:</b> GCP/COL/059/EC	
<b>Location:</b>	San José y El Retorno Guaviare
<b>Expected Start Date of Assignment:</b>	Inmediata
<b>Duration:</b>	2 meses (Prorrogables)
<b>Reports to: Name:</b>	<b>Title:</b> Supervisor técnico local

#### GENERAL DESCRIPTION OF TASK(S) AND OBJECTIVES TO BE ACHIEVED

Bajo la supervisión general del Representante de la FAO en Colombia, del Oficial Nacional de Programas, la supervisión técnica de la especialista senior del Área Programática de innovación social y tecnológica, el supervisor técnico local y en estrecha relación con los equipos técnicos del proyecto, el/la Profesional misional en comercialización deberá realizar las siguientes actividades:

- Hacer un diagnóstico de mercados y oportunidades comerciales en rubros productivos priorizados (Plátano, piña, ají, sachá inchi, chontaduro y huevos) de los municipios de San José y El Retorno en el departamento de Guaviare, a partir de fuentes secundarias y entrevistas calificados del territorio.
- Hacer un mapeo de identificación de espacios y oportunidades comerciales a nivel local, regional y nacional analizando principalmente el origen y destino de los productos, los canales de distribución y comercialización y sus respectivas lógicas y comportamientos, tanto desde la demanda como desde la oferta.
- Identificar los volúmenes de producción por producto, su demanda y segmentos de mercado.
- Proponer acciones y estrategias de comercialización local /regional para los productos anteriormente mencionados, en un marco de economía social y solidaria y de comercio justo.
- Estudiar la dinámica de los mercados y ferias locales, y proponer posibles mejoras y/o ajustes, orientados a fortalecer el intercambio de las relaciones comerciales, la participación activa de los pequeños productores y sus organizaciones, y la participación y articulación institucional requerida para lograr dichas mejoras.
- Identificar el mapa de actores comerciales (proveedores, operadores logísticos, cooperativas, intermediarios, cadenas de grandes superficies, ferias, compras institucionales, mercados locales) y las posibles acciones a llevar a cabo en materia comercial con cada uno de ellos en el territorio, con el fin de conformar y formalizar alianzas y/o acuerdos de voluntades comerciales que beneficien a los pequeños productores y a sus organizaciones.
- Gestionar acuerdos comerciales con actores que prioricen la implementación de BPA y producción orgánica para el caso específico de la piña, evitando el modelo de intermediación, para que las familias y sus organizaciones puedan captar mayor renta de sus sistemas productivos.
- Identificar posibles alianzas público- privadas para vincular a actores comerciales con los productores y organizaciones participantes del proyecto.
- Identificar nuevos segmentos de mercado (productos y/o sistemas productivos) en áreas geográficas distintas a las que ya se ha trabajado hasta el momento, y que presenten potencial de demanda local y regional.
- Identificar la demanda potencial de los nuevos productos y/o sistemas productivos, incluyendo cantidades de demanda y oferta estimadas, y períodos de producción y compra, a fin de establecer estrategias de producción, abastecimiento, presentación, mercadeo, cosecha, acopio, almacenamiento y distribución según corresponda a los productos y/o sistemas identificados.
- Cualquier otra labor relacionada con el proyecto que fuese requerida por el supervisor técnico local, que sea a fin con la naturaleza del cargo.

#### Calificaciones:

- Profesional con formación en las áreas de comercialización /marketing; economía; administración de empresas agropecuarias; y afines.
- Mínimo 3 años de experiencia en la realización de estudios de mercado, planes de negocio, acciones de difusión, articulación y/o en el desarrollo de estrategias de posicionamiento de marca e impulso de productos alimenticios.

Criterios a tener en cuenta para la selección:

- Experiencia de trabajo con productos de origen rural, provenientes de familias y/o organizaciones campesinas
- Conocimiento y experiencia en la articulación de acciones de mercado justo.
- Experiencia en el diseño de estrategias de mercado.
- Experiencia en sondeos de mercado.
- Experiencia en Costos de producción.
- Capacidad para la elaboración y desarrollo de planes de trabajo.
- Habilidades para generar coordinación interinstitucional.
- Compromiso social y habilidad para trabajar eficazmente y armónicamente en entornos pluriculturales.
- Experiencia en elaboración y desarrollo de planes de formación.
- Experiencia laboral certificada.
- Capacidad de trabajo en equipo, buenas relaciones interpersonales y comunicación asertiva.
- Conocimientos y habilidades en el manejo de Word, Excel e internet.
- Se valorará conocimiento de la región.
- La persona seleccionada deberá contar con medio de transporte propio (Moto)

**Idioma de trabajo:** El idioma de la consultoría es el español

#### KEY PERFORMANCE INDICATORS

Expected Outputs	Required Completion Date
<ul style="list-style-type: none"><li>• Plan de trabajo semanal</li><li>• Informe sobre oferta y demanda de los productos priorizados</li><li>• Propuestas de mercadeo</li><li>• Socialización de la Estrategia comercial, diseñada con las organizaciones sociales</li><li>• Entrega de informes de avance semanales.</li><li>• Informes técnicos mensuales con los resultados de ejecución, de acuerdo a lo planificado.</li></ul>	