

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### **ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO Y UNA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN PARA LOS PRODUCTORES CAMARONEROS DEL NÚCLEO DE SALINAS DEL POTRERO.**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

---

La Cuenca de la Bahía de Jiquilisco, ubicada en el departamento de Usulután en El Salvador, está conformada por 14 municipios de los 23 que pertenecen a este Departamento. El territorio cuenta con un importante valor a nivel nacional por su riqueza y diversidad natural, como proveedora de valiosos servicios ecosistémicos, siendo las actividades económicas más representativas la pesca artesanal e industrial, así como la acuicultura específicamente del camarón.

En los últimos años, los 14 municipios que conforman esta cuenca hidrográfica han iniciado un proceso de desarrollo territorial integral. Dicho proceso se expresa en una sociedad organizada que aúna esfuerzos en la construcción de una visión común del territorio y en la gestión sostenible del mismo, en donde prevalece la mejora de la calidad de vida de su población y la conservación y manejo sostenible de los recursos. Ello es lo que hace posible la creación del Grupo de Acción Territorial para el Desarrollo de la Cuenca Bahía de Jiquilisco (GAT-CBJ) y la elaboración de la Plataforma Estratégica para el Desarrollo Humano de la Cuenca Bahía de Jiquilisco, con el acompañamiento del Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial. Esta última como herramienta base de los esfuerzos de ordenamiento territorial y de fomento de procesos participativos que están teniendo lugar en el territorio.

En el año 2010, la Comisión Nacional de la Estrategia Centroamericana de Desarrollo Rural Territorial (ECADERT) seleccionó al territorio de la Cuenca Hidrográfica de la Bahía de Jiquilisco como territorio en el que iniciarían las acciones de implementación de dicha estrategia en el país. Esfuerzo que cuenta con el apoyo cercano de instancias públicas como el Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial y el MAG. Uno de cuyos primeros resultados ha sido la realización de dos proyectos financiados con fondos de la ECADERT. El primero, en materia de fomento de las capacidades organizativas de diferentes actores locales y el fortalecimiento institucional para el desarrollo territorial; y el segundo, en la conformación de redes territoriales de mujeres y jóvenes en torno a iniciativas emprendedoras no agrarias. En ese marco, se está poniendo en marcha un tercer esfuerzo orientado a promover la autonomía económica de las mujeres mediante el fomento de iniciativas productivas agrícolas, para contribuir al desarrollo económico, ambiental y social de los grupos organizados en los municipios de la Cuenca Baja de la Bahía de Jiquilisco.

En el año 2011, 6 de los 14 municipios aledaños a la Cuenca Baja de la Bahía de Jiquilisco fueron seleccionados como parte del área de intervención del Programa gubernamental “Territorios de Progreso”, una iniciativa en la que se articulan instancias públicas, gobiernos locales, ONGD y organizaciones ciudadanas del territorio, en un esfuerzo conjunto para aprovechar eficientemente los recursos disponibles en la satisfacción de las demandas de sus habitantes.

Pese a lo antes expuesto, las problemáticas del territorio siguen siendo muy complejas y diversas. Una de las situaciones que más afectan a la población de la zona es el alto nivel de vulnerabilidad ambiental, puesto que recurrentemente el territorio es objeto de las diferentes amenazas relacionadas con inundaciones. Por otra parte, aunque muchos de estos municipios cuentan con un alto potencial en términos de cultura organizativa, lamentablemente, esta situación no es replicable para todo el territorio, razón por la cual no todas las organizaciones locales-sociales están articuladas, dificultando la creación de redes que fortalezcan las acciones que desde estas organizaciones puedan desarrollarse.

La limitada autonomía económica tanto de mujeres como jóvenes en la zona, sigue reforzando sus condiciones de vulnerabilidad y dependencia no solo a nivel económico, sino también reflejado en condiciones de poder desiguales. Aunado a la limitante que enfrenta el sector productivo del territorio, específicamente el sector camaronero, para identificar, ampliar y consolidar un circuito de comercialización adecuado con sus respectivos nichos de mercado local y nacional, así como, para el manejo adecuado de herramientas técnicas que les permitan mejorar la calidad de su producción bajo prácticas sostenibles y amigables con el medio ambiente.

De acuerdo a lo anterior y en el marco de la convocatoria de proyectos 2013 de la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID), la Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación conjuntamente con la Asociación Mangle para la Mitigación de Desastres y el Desarrollo en el Bajo Lempa, la Asociación Intermunicipal Bahía de Jiquilisco (ASIBAHÍA) y la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), con la participación de representantes del GAT-CBJ y el apoyo del Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial, deciden aunar esfuerzos para llevar a cabo acciones de desarrollo estratégico en el territorio que den continuidad al proceso de gestión iniciado en el territorio en el marco de la implementación de la ECADERT. Ello da como resultado la presentación del proyecto **“Promoción de iniciativas de desarrollo sostenible territorial, con participación de jóvenes y mujeres en seis municipios de la Bahía de Jiquilisco (Jiquilisco, Usulután, San Dionisio, Puerto El Triunfo, Concepción Batres y Jucuarán)”**; el cual fue aprobado para su ejecución en el período del 1° de marzo de 2014 al 28 de febrero de 2016.

Este proyecto se articula en torno a 4 componentes: a) Fortalecimiento institucional y organizativo; b) Fortalecimiento de estructuras productivas territoriales; c) Prácticas ambientales sostenibles; y d) Gestión del conocimiento. Es precisamente en función del componente de fortalecimiento de estructuras productivas territoriales que se presentan estos términos de referencia, para la contratación de una asistencia técnica orientada a apoyar a los productores camaroneros del núcleo

de Salinas del Potrero ubicado en el estero Cucho de Monte, en la cuenca baja de la Bahía de Jiquilisco y conformado por 10 cooperativas camaroneras y un grupo solidario, mediante una estrategia que les permita generar circuitos de comercialización, con puntos de venta comprometidos.

---

## II. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

---

### Objetivo General:

Diseñar una estrategia de comercialización para el rubro de producción en el Núcleo de Salinas del Potrero, con capacidad para operar de manera articulada a un plan escalonado de producción, haciendo énfasis en la participación de mujeres y jóvenes cooperativistas y de cuya implementación participen 2 cooperativas piloto.

### Objetivo Específico:

1. Diseñar un estudio de mercado para las cooperativas camaroneras del núcleo de Salinas del Potrero.
2. Desarrollar las capacidades de venta y promoción del producto ofertado por los socios de las 2 cooperativas pilotos, mediante la implementación de un plan de capacitación.
3. Diseñar un plan de negocio para 2 cooperativas piloto del núcleo de Salinas del Potrero, que tenga a la base la promoción del trabajo asociativo, que se articule con el Plan Escalonado de producción, con la estrategia de comercialización elaborada para el núcleo y que se construya bajo una metodología participativa.

---

## III. ALCANCES Y CONTENIDO

---

### 3.1. Estudio de Mercado

El estudio de mercado a elaborar deberá contener como mínimo lo siguiente:

#### 3.1.1 Estudio de la demanda

- a) La evolución histórica de la producción camaronera en el territorio de los 6 municipios atendidos por el proyecto.
- b) Una cuantificación de las tendencias y determinación de la demanda insatisfecha histórica.
- c) Determinación y justificación de los supuestos para proyectar la demanda futura.

- d) Identificación de otros segmentos de mercado que presentan potencial de compra de la producción camaronesa del núcleo de Salinas del Potrero. Incluyendo un análisis del consumo de este producto en los 6 municipios atendidos por el proyecto.
- e) Identificación y análisis de la demanda potencial de este producto, incluyendo cantidades estimadas y períodos de compra, a fin de establecer posibles mecanismos de abastecimiento, producción, cosecha, acopio, almacenamiento y distribución según corresponda.
- f) Identificar aspectos relevantes en cuanto a las preferencias de consumo de este tipo de producto y según el lugar donde lo adquiere el consumidor.
- g) Valoración del consumidor sobre la producción camaronesa local (6 municipios) y del núcleo.
- h) Identificar y conocer las condiciones en las que tiene lugar la producción camaronesa del territorio en iguales o similares condiciones a los que serán producidos con el apoyo brindado por el proyecto.
- i) Dimensionar la demanda insatisfecha futura y la franja del mercado que será considerada en el marco de esta asistencia técnica.

### **3.1.2. Estudio de la oferta**

- a) Un inventario de proveedores de este producto en la zona (6 municipios) y su participación en el mercado local y nacional.
- b) Un análisis y estimación de la oferta por ciclo productivo.

### **3.1.3. Análisis de Precios**

Este apartado deberá contener como mínimo:

- a) Estimación de precios: mercado interno, precios en función de costos de producción, precios en función de la demanda.
- b) Estimación de precio mínimo y máximo de venta para la producción de camarón obtenida en cada ciclo productivo.
- c) Análisis de las series históricas de precios tanto en el núcleo como en el territorio en general.

### **3.1.4. Análisis de comercialización de productos**

Este apartado deberá contener como mínimo:

- a) Definición de los canales de comercialización en el territorio de la Bahía de Jiquilisco en general y de los 6 municipios en particular.
- b) Márgenes de precios en cada uno de los eslabones de la cadena de comercialización.
- c) Formas de acondicionamiento, empaque, transporte y almacenamiento para cada segmento de mercado.
- d) Formas de transporte y distribución.
- e) Identificación y propuesta de la infraestructura productiva y de comercialización mínima para operar los diferentes segmentos de mercado.
- f) Identificar posibles intermediarios y mayoristas que estén inmersos en la cadena acuícola.
- g) Identificación y análisis del mecanismo a implementar para la promoción, colocación y comercialización del producto por 2 cooperativas piloto en un ciclo productivo, al menos en un segmento de mercado identificado y de cuyo proceso participen mujeres y jóvenes cooperativistas.

### 3.1.5. Conclusiones y recomendaciones

En términos de recomendaciones se solicita una priorización de las mismas, atendiendo criterios de viabilidad técnica y financiera; y deberán ser planteadas bajo una perspectiva temporal de corto, mediano y largo plazo.

### 3.2. Estrategia de comercialización

La estrategia de comercialización propuesta deberá contener como mínimo:

- Una estrategia metodológica para su implementación en 2 cooperativas piloto. La cual, deberá procurar desarrollarse de manera participativa y adaptarse a las necesidades y características de los productores del núcleo, a fin de facilitar su comprensión, apropiación y ser útil para su replicabilidad en el resto de cooperativas.
- Análisis de la factibilidad y viabilidad de la estrategia de comercialización propuesta, identificando redes existentes en el mercado y posibles puntos de venta.
- Un análisis sobre las posibilidades de comercialización conjunta a nivel de las cooperativas que componen el Núcleo de Salinas del Potrero, atendiendo a su capacidad organizativa y de trabajo colectivo.

- Un análisis sobre el funcionamiento de los eslabones de la cadena acuícola en el sector camaronero del territorio de la BJ en general, y del núcleo de SP en particular, como base para el diseño de la estrategia de comercialización propuesta.
- Identificación de las potencialidades que los diferentes eslabones de la cadena acuícola de valor presentan para los productores del núcleo.
- Presentar propuestas de escenarios productivos, económicos y organizativos en las que se determinen las estrategias a adoptar para garantizar el funcionamiento de la estrategia de comercialización propuesta.

### 3.3. Plan de capacitación

Con el objetivo de contribuir a la generación de capacidades de venta y promoción del producto ofertado, de la estrategia de comercialización propuesta deberá derivarse un plan de capacitación a desarrollarse con 2 cooperativas pilotos del núcleo de Salinas del Potrero. Para cuyo diseño e implementación deberá considerarse una metodología participativa y un enfoque práctico.

### 3.4. Seguimiento

La estrategia de comercialización deberá definir de manera clara y precisa, los mecanismos de seguimiento necesarios para garantizar la eficacia en la implementación de la misma por parte de las cooperativas del núcleo.

---

## IV. PRODUCTOS ENTREGABLES

---

Al finalizar el proceso los productos que se deberán entregar serán los siguientes:

1. Plan de trabajo, estrategia metodológica a utilizar y cronograma.
2. Estudio de mercado para el núcleo de producción de Salinas del Potrero.
3. Estrategia de comercialización para el núcleo de producción de Salinas del Potrero.
4. Plan de capacitación para 2 cooperativas pilotos del núcleo de Salinas del Potrero y su respectiva estrategia metodológica.
5. Planes de negocios para 2 cooperativas piloto del núcleo de Salinas del Potrero, que tenga a la base la promoción del trabajo asociativo, que se articule con el Plan Escalonado de producción,

la estrategia de comercialización elaborada y que se construya bajo una metodología participativa.

Para el diseño de los productos solicitados, el consultor/a deberá considerar la revisión de instrumentos como: La Estrategia Económica y el Plan de Gobernanza Territorial de CBJ, así como otros documentos o estudios que se hayan elaborado en la zona de intervención en materia acuícola, los cuales serán facilitados por las instituciones vinculadas al proyecto.

El consultor/a deberá someter a revisión del Comité de Gestión todos los productos solicitados y contar con el visto bueno de los mismos. Adicionalmente, todos los productos deberán ser validados en un taller de socialización con los involucrados en el proceso de recabación y facilitación de la información, así como ante el Comité de Gestión del proyecto.

---

## V. METODOLOGÍA

---

Se deja a discreción del consultor/a la combinación de diferentes métodos participativos cualitativos y cuantitativos, así como la aplicación de diferentes herramientas metodológicas para la obtención de la información que permita validar, concretar y definir la situación del mercado de la producción acuícola en cuestión.

La información presentada deberá ser analizada desde una perspectiva de género, que tome en cuenta posibles diferencias relacionadas con la situación y posición de hombres y mujeres, edad y procedencia cultural.

---

## VI. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

---

La coordinación y supervisión técnica de los servicios de consultoría estarán a cargo de la coordinadora del proyecto, con el apoyo de la Fundación ETEA.

---

## VII. PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

---

El plazo de ejecución establecido para el desarrollo de esta consultoría es de 6 meses, en los que deberá considerarse una 1ª fase de gabinete (*análisis de fuentes secundarias y diseño de contenido, herramientas y metodología*); una 2ª fase de ejecución en terreno y una 3ª fase de evaluación, análisis y presentación de resultados ante las cooperativas piloto y el Comité de Gestión del Proyecto.

---

## VIII. PERFIL DEL CANDIDATO/A

---

Los candidatos/as a realizar la consultoría deberán reunir el perfil detallado a continuación.

**a) Formación Académica**

Profesional graduado universitario en Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o carreras afines. De preferencia con estudios y/o especialización en mercadeo, cadenas de valor y experiencia comprobable en el desarrollo de estrategias de comercialización para organizaciones de pequeños productores.

#### **b) Experiencia Laboral**

- Amplios conocimientos de la situación, potencialidades y limitaciones de las organizaciones de pequeños productores acuícolas en el territorio de la Bahía de Jiquilisco.
- Amplios conocimientos sobre las acciones de políticas implementadas por los últimos gobiernos de El Salvador, en apoyo a la cadena acuícola de valor y al sector camaronero del territorio de la Bahía de Jiquilisco.
- Mínimo 5 años de experiencia comprobable en consultorías similares con cooperativas o grupos asociativos, de preferencia con asociaciones de pequeños productores.
- Mínimo 5 años de experiencia en la realización de estudios de mercado, de cadenas productivas y de valor.
- Mínimo 5 años de experiencia en el diseño de estrategias de mercadeo y producción.

#### **c) Requisitos Adicionales**

- Disponibilidad inmediata.
- Disponibilidad para desplazarse por sus propios medios a las zonas donde se realizará el estudio.
- Experiencia en la aplicación de metodologías participativas con personas de distintos niveles de formación académica.

---

## **IX. PRESENTACIÓN DE OFERTAS**

---

Interesados/as enviar propuesta técnica y económica que incluya:

- a) Oferta técnica y económica para la realización de la consultoría. La propuesta técnica deberá recoger el alcance del trabajo a realizar, la metodología que se aplicará, el plan de trabajo y el cronograma detallado de actividades.
- b) Hoja de vida actualizada conforme a los requisitos reflejados en los Términos de Referencia y que incluya por lo menos tres referencias laborales de fácil verificación (nombre, teléfono y correo electrónico).



- c) Acreditación laboral que indique la experiencia requerida en consultorías o proyectos similares desarrollados en los últimos cinco años.
- d) El monto de los honorarios deberá incluir los costos de movilización del consultor/a, logística, utilización de equipos de computación para la elaboración de los productos, pagos de impuestos asociados a la realización de la consultoría y gastos en concepto de reuniones, talleres de consulta con grupos o cooperativas de productores, así como para la jornada de validación requerida.

---

## X. CONDICIONES DE LA CONTRATACIÓN

---

Las condiciones del contrato a firmar con la consultoría contratada serán las siguientes:

Producto entregable	Porcentaje
Firma de contrato, entrega y aprobación del plan de trabajo, estrategia metodológica y cronograma.	30%
Contra entrega satisfactoria ante el CG de todos los productos solicitados.	50%
Presentación y validación de los productos finales ante Comité de Gestión del Proyecto.	20%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

---

## XI. DISPOSICIONES ESPECIALES

---

- Cualquier cambio a las disposiciones convenidas deberá ser sometido a la consideración del Comité de Gestión del proyecto.
- Las propuestas deberán mantener durante el proceso, las condiciones de su oferta, en especial a lo referido al alcance del estudio, metodología, plazo de ejecución y costo de los servicios.

---

## XII. ENVÍO DE OFERTAS

---

Las ofertas serán recibidas por la vía electrónica en la siguiente dirección de correo: [aacid.bahia2014@gmail.com](mailto:aacid.bahia2014@gmail.com)

Deberán ser enviadas con atención a Karla Marticorena y Armida Garcíaaguirre.

**Fecha límite:** se podrán enviar propuestas hasta las 5 p.m. del día 11 del mes de mayo de 2015.

Se contactará únicamente a las candidaturas que vayan a iniciar el proceso de selección. Aquellas candidaturas que no reciban respuesta en un período máximo de diez días después del cierre formal de entrega de propuestas, deberán entender que la misma ha sido desestimada.

Para la presentación de dudas u observaciones a los términos de referencia presentados se podrán dirigir al mismo correo electrónico.