

Términos de Referencia
“Especialista senior para la implementación modelo de negocio de proveeduría de Forraje Verde Hidropónico (FVH)”

I. Antecedentes

Fundación Valles realizó un análisis de factibilidad de inversión para la “Proveeduría sostenible de Forraje Verde Hidropónico (FVH)”, con la intención de que la institución considere la oportunidad que ofrece la viabilidad del agronegocio.

La idea del agronegocio surge del problema que hoy en día atraviesa la ganadería por la intensificación de la agricultura, a ello, se suma la inestabilidad del sector ganadero debido a que la agricultura haya desplazado a la ganadería hacia sectores menos beneficiosos, generando fuertes desbalances entre la gran cantidad demandada de forrajes de buena calidad y su escasa oferta.

Debido a que el FVH es un bien intermedio para la producción de leche líquida, y otros productos en el mercado consumidor se analizó la evolución y el funcionamiento del mercado a nivel departamental. Se identificó la demanda existente de FVH en función de la existencia del ganado en producción, ya que esta categoría es donde mejor articula la alimentación de FVH, por una cuestión financiera analizada en la idea del agronegocio. Se llegó a la conclusión que la demanda es extremadamente grande.

El FVH no presenta competencia directa, es por esto que en el análisis del mercado competidor se analizó el bien sustituto, el cual es el alimento balanceado concentrado para bovinos. Se prestó atención a la distribución de las empresas competidoras dentro del país y se observó una tendencia creciente del consumo de alimentos concentrados obtenidos principalmente del departamento de Santa Cruz. El mercado de ganado lechero es demasiado grande y el agronegocio estaría tomando un porcentaje muy pequeño (alrededor del 2%) del mismo pasando desapercibido ante la competencia.

En el mercado distribuidor, como no hay empresas que se dediquen a la producción de FVH, se analizó la forma en que el granjero se abastece del producto base y complementario (alimento balanceado), para luego determinar en el agronegocio una estrategia de distribución acorde para el FVH.

Con la ingeniería y estructuración del agronegocio se determinó el segmento de cliente, propuesta de valor, canal de distribución, relación con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociados clave y distribución de costos.

El agronegocio se focalizó en un tamaño razonable para realizar el análisis apropiado, a partir de 2.000 kg/día de FVH, en una superficie de invernadero de 200 metros cuadrados. Analizar tamaños mayores favorece a una visión optimista, considerando que es un producto novedoso y en la actualidad se tienen investigaciones positivas en el segmento de mercado.

La localización del agronegocio dio como resultado el municipio y departamento de Cochabamba, principalmente por la cercanía para el mercado consumidor, siendo condiciones indispensables para un buen funcionamiento de la planta de proveeduría de FVH.

Con respecto al estudio ambiental no existe ningún tipo de restricción, ya que, comparado con otros tipos de producción, el agronegocio desarrolla impactos menores e incluso nulos. A la vez sobre ciertos factores, como el agua y el suelo, genera impactos positivos.

La estructura financiera se determinó que para la puesta en marcha se requiere de una inversión inicial de USD 79.500. Para el cálculo se utilizó una tasa de interés del 10%, arrojando un valor positivo del VAN de Bs. 188.598, lo que significa, según este criterio, que el proyecto es financieramente viable. La TIR resultante del agronegocio es del 21%.

Por lo descrito, se requiere de un especialista senior que permita la puesta en marcha del proyecto y modelo de negocio de proveeduría de forraje verde hidropónico en Cochabamba, de acuerdo al siguiente alcance de trabajo.

II. Objetivo

Se tiene por objetivo el implementar el proyecto y modelo de negocio de proveeduría de Forraje Verde Hidropónico (FVH) en el Valle Central de Cochabamba.

III. Área de implementación

El área de implementación es piloto en el municipio de Cochabamba (Distrito 9) donde se encuentran las Organizaciones Territoriales de Base (OTB) Maica Norte, Maica Central, Maica Sud y Albarrancho, del departamento de Cochabamba.

IV. Alcance de trabajo, resultados y productos

El resultado se enfoca en implementar el sistema productivo y comercial del modelo de negocio Canvas, compuesta por nueve bloques de construcción del agronegocio, hace efectiva la lógica de cómo se estructura la intención de ser rentable por la implementación del emprendimiento de proveeduría de forraje verde hidropónico. Los nueve bloques cubrirán las cuatro áreas principales del agronegocio: cliente, oferta, infraestructura y la viabilidad financiera. El modelo de negocio postulado servirá para una estrategia que se implementará a través de las estructuras de organización, procesos y sistemas.

En base a ello, los productos que deberá obtener el especialista para el modelo de negocio de proveeduría sostenible de Forraje Verde Hidropónico (FVH) son los siguientes:

- ▲ **Producto 1:** Plan de acción ajustado y estructurado en versión final.
- ▲ **Producto 2:** Implementación de las actividades de funcionamiento y articulación productivo y comercial.

V. Principales tareas y responsabilidades

El especialista tendrá las siguientes tareas y responsabilidades que de manera enunciativa son:

5.1. Planificar y gestionar el modelo de negocio de proveeduría sostenible

- ▲ Identificar lugar adecuado y establecer contrato para emplazamiento del invernadero de forraje verde hidropónico.

- ▲ Coordinar, apoyar y supervisar la gestión de la empresa contratada para la instalación de la infraestructura, equipamiento, funcionamiento y mantenimiento de la planta de forraje verde hidropónico según términos de referencia y contrato establecidos.
- ▲ Gestionar acuerdo(s) con empresa(s) proveedoras de semilla de cereales para incorporar en el sistema de producción de forraje verde hidropónico.
- ▲ Realizar ensayos de introducción y validación de variedades de forraje verde hidropónico aptos para alimentación de ganado vacuno.
- ▲ Formalizar por medio de contratos/acuerdos comerciales de proveeduría, la demanda y oferta comercial de forraje verde hidropónico, levantando la base de datos de los asociados de la Asociación de Productores de Leche (APL) Cochabamba, a quienes se proveerá de material vegetal. Asimismo, estableciendo el cronograma de entregas de producto a beneficiarios del agronegocio.
- ▲ Gestionar un acuerdo con la PIL Andina S.A. para retención y cobro del FVH proporcionado a los granjeros de APL de Cochabamba.
- ▲ Planear y desarrollar momentos de rendición de cuentas, servicio posventa y escalamiento del agronegocio.
- ▲ Ajuste del Plan de Negocios: modelo de proveeduría sostenible de forraje verde hidropónico.

5.2. Implementar el proceso de articulación productiva y comercial de FVH

- ▲ Recibir capacitaciones de la empresa contratada sobre construcción, funcionamiento y mantenimiento del módulo de forraje verde hidropónico.
- ▲ Capacitar al personal técnico de Fundación Valles en el funcionamiento del sistema productivo de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) de manejo del cultivo de forraje verde hidropónico.
- ▲ Implementar el funcionamiento del sistema de articulación productivo y comercial de forraje verde hidropónico con una producción mínima de 2 mil kilogramos día.
- ▲ Promover procesos tecnológicos (producción primaria, cosecha y poscosecha) y de marketing que garantice la compra del forraje verde hidropónico y logística de distribución, según parámetros de calidad establecidos con los granjeros de la Asociación de Productores de Leche (APL) de Cochabamba u otros.
- ▲ Atender y solucionar problemas individuales y grupales que podrían darse con los asociados de la APL Cochabamba, u otros compradores una vez gestionado, implementado y en funcionamiento el modelo de negocio de proveeduría sostenible.
- ▲ Realizar procesos de capacitación sobre el sistema forraje verde hidropónico y modelo de negocio de proveeduría sostenible a requerimiento de Fundación Valles.

VI. Entregables

- 6.1 Plan de trabajo.** Incluye la estructuración de las principales tareas y responsabilidades que permitan la sistematización de resultados y productos (en entregables).
- 6.2 Informes mensuales del modelo de negocio de proveeduría de Forraje Verde Hidropónico (FVH).** Incluye los diferentes resultados y productos obtenidos acorde a la implementación de las tareas y responsabilidades asignadas.

VII. Elaboración de informes y seguimiento a la prestación de servicios profesionales

- ▲ Elaborar informes mensuales de resultados y logros obtenidos en el proyecto, según modelo concertado con la Fundación Valles.
- ▲ Coordinar con el punto focal asignado de la Fundación Valles, la realización de actividades, supervisiones mensuales, semestrales y evaluación anual
- ▲ Sistematizar en un informe anual, las actividades desarrolladas y resultados logrados en el marco del proyecto modelo de proveeduría sostenible de FVH.
- ▲ Proporcionar información oportuna para la alimentación bimensual técnica, en lo referente al cumplimiento y actualización de resultados para el Sistema Integral de Monitoreo, Acompañamiento y Evaluación de la Fundación Valles (SIMAE).
- ▲ Realizar los procedimientos y descargos administrativos de acuerdo a normativa de Fundación Valles.

VIII. Modalidad de contratación y salario

El/la Especialista Senior será contratado a plazo fijo, con todos los beneficios y obligaciones estipulados en el Reglamento Interno de Personal y la Ley General del Trabajo. El período de contratación será por el periodo de un (1) año en el marco del Proyecto Forraje Verde Hidropónico.

El salario asignado al cargo es de Bs7.200, (Siete mil doscientos 00/100 Bolivianos), establecido en el Presupuesto del Proyecto.

IX. Dependencia funcional

El Supervisor directo será el Responsable de Programas y Proyectos, con quien coordinará sus actividades. Asimismo, responderá también a los requerimientos técnicos y administrativos de la Dirección Ejecutiva.

X. Requisitos, formación y experiencia del proponente

- Formación académica: Ingeniero Agrónomo o Desarrollo Rural u otra área relacionada.
- Se valorará positivamente cursos de posgrado u otros con valor académico y relacionados a la dirección y administración de empresas, entre otras temáticas relacionadas a la especialidad.
- Experiencia general en cargos similares mínima de cinco (5) años.
- Experiencia específica mínima de tres (3) años en proyectos o agronegocios (excluyente).
- Experiencia específica de trabajo con organizaciones de pequeños productores de al menos tres (3) años (excluyente).
- Dominio de los territorios de producción lechera del departamento de Cochabamba.
- Se valorará positivamente manejo del idioma quechua.

XI. Modalidad y lugar de presentación de postulaciones

La modalidad es mediante Convocatoria Pública a profesionales con experiencia en el área requerida para desempeñar el cargo. Los/las interesados(as) deberán enviar/entregar la carta de postulación, tres referencias laborales y Hoja de Vida documentada (respaldos principales títulos y otros inherentes al cargo), en sobre cerrado o vía electrónica, en tres archivos PDF, hasta hrs.12:00 del martes 28 de marzo de 2023, a la dirección Av. Salamanca N-0675. Edificio Sisteco Piso 1, o email jserrano@fundacionvalles.org con copia apaz@fundacionvalles.org Rótulo o referencia:

Señores

Fundación Valles

Invitación Pública 01/23

Ref. : Especialista senior para la implementación modelo de negocio de proveeduría de Forraje Verde Hidropónico (FVH)

Av. Salamanca No. N-0675 – Edificio Sisteco, Piso 1
Cochabamba

Sólo se considerarán las postulaciones que cumplan los requisitos establecidos en el Perfil del Cargo. La información será considerada de manera confidencial y la documentación presentada no será devuelta.

XII. Metodología de calificación

Sobre la base de los Términos de Referencia y según los requisitos que debe cumplir el/la Especialista Senior, se ha diseñado un cuadro de calificación de hoja de vida y entrevista. Para la calificación se toman en cuenta las siguientes valoraciones:

- Calificación de la Hoja de Vida (valor de 70 puntos)
- Entrevista (valor de 30 puntos)

12.1 Calificación de la Hoja de Vida (70 puntos)

Revisión de la Hoja de Vida, respecto a acreditación presentada por cada postulante. Los parámetros a evaluarse serán los siguientes:

Parámetros de Evaluación			Puntaje Máximo
Formación Académica	Ingeniero Agrónomo o Desarrollo Rural u otra área relacionada (excluyente)	10	25
	Estudios a nivel de posgrado u otros con valor académico y relacionados a la dirección y administración de empresas (deseable)	10	
	Cursos relacionados a otras temáticas de la especialidad (deseable)	5	
Experiencia general (excluyente)	Experiencia general en cargos similares mínima de cinco (5) años (excluyente).	15	20
	Por cada año adicional 1 punto (hasta 5 años)	5	

Parámetros de Evaluación			Puntaje Máximo
Experiencia específica (excluyente)	Experiencia específica mínima de tres (3) años en proyectos o agronegocios (excluyente)	10	25
	Por cada año adicional 1 punto (hasta 5 años)	5	
	Experiencia específica de trabajo con organizaciones de pequeños productores de al menos tres (3) años (excluyente)	10	
Otras capacidades, conocimientos y destrezas	Dominio de los territorios de producción lechera del departamento de Cochabamba (excluyente)	5	10
	Se valorará positivamente el manejo del idioma quechua	5	
Total Hoja de Vida			80

12.2 Entrevista Personal (30 puntos)

Se evaluarán los siguientes aspectos:

Parámetros de Evaluación			Puntaje Máximo
Entrevista	Verificación de los conocimientos e información proporcionada en la Hoja de Vida	20	20
Total Entrevista			20

Los postulantes para ser precalificados a la entrevista deben alcanzar un puntaje igual o superior a 60 puntos en la calificación de su Hoja de Vida. La Comisión de Calificación seleccionará y recomendará aquel que obtenga el mayor puntaje acumulado de la Hoja de Vida y la Entrevista.

En el caso que ningún(a) candidato(a) supere la calificación total curricular y de entrevista de 70 puntos se declarará desierta la convocatoria.