

TÉRMINOS DE REFERENCIA.

Estudio de mercado y diseño de estrategia de mercadeo del centro de Comercialización del proyecto “Teko katu: Sistema alternativo de comercialización agroecológica en base a la economía social y solidaria en Paraguay”.

JUSTIFICACIÓN

El proyecto “Teko katu: Sistema alternativo de comercialización agroecológica en base a la economía social y solidaria en Paraguay” pretende contribuir a la mejora del medio de vida campesino mediante la promoción de una economía social sostenible y solidaria para la población campesina de 4 departamentos del país: Canindeyú, Misiones, Caazapá y San Pedro.

En la actualidad, cada una de las 4 asociaciones cuenta con un centro de acopio propio y comercializa sus productos en el mercado local de las 4 zonas geográficas (Caazapá, San Pedro, Misiones y Canindeyú), pero tienen una capacidad de maniobra limitada. Los centros de acopio no poseen un capital operativo suficiente para la compra de grandes cantidades de productos campesinos y la comercialización se centra en lo local sin mucho dinamismo. Estos centros de acopio sí cuentan con infraestructura, experiencia y estructura organizativa responsable de su administración. Con la instalación de un centro de comercialización en la capital del País (Asunción), se podrá organizar la comercialización en un punto de alta demanda, actualmente insatisfecha. Además, será un centro de referencia donde se podrá organizar y concienciar a consumidores que necesitan o elijan comer productos sanos, agroecológicos rompiendo la cadena de intermediación y contribuyendo al sostenimiento del medio de vida campesino.

Dicho esto, es fundamental realizar con antelación un estudio de mercado. Esta actividad se compone de dos partes. La primera es el estudio de mercado que debe realizarse previo al establecimiento del centro de comercialización en Asunción. Este estudio debería determinar el nicho de mercado (población interesada en consumir este tipo de productos agroecológicos) y el estudio de qué zona sería la idónea para ubicar el centro (cerca de los colegios que ya funcionan como puntos de venta, en una zona comercial con mucho paso de gente, etc.). El segundo producto que se desea obtener es el diseño de la estrategia, cronograma de venta y mercadeo del centro de comercialización que servirá de herramienta para el funcionamiento del centro.

OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

- Identificar y analizar la potencial localización del Centro de Comercialización de los productos campesinos en la ciudad de Asunción.
- Identificar el nicho de consumidores potenciales. (Población interesada en consumir productos agroecológicos).
- Diseñar estrategias, cronogramas de ventas y mercadeo que sirvan como herramientas para el funcionamiento del Centro de Comercialización.

PRODUCTOS

- 1) Documento de 20 páginas como mínimo. Incluyendo los siguientes anexos:
 - Un listado de potenciales consumidores (Contactos de personas y/o comercios).
 - Documento que sustente la sostenibilidad de la estrategia diseñada y la implementación de cronogramas de ventas y mercadeo para el funcionamiento del Centro de Comercialización.
 - Planillas a ser utilizadas dentro del Centro de Comercialización (formato impreso y/o digital).
 - Fotos y vídeos de cada actividad realizada en el marco de la consultoría.
- 2) Se valorarán las propuestas que incluyan un eje para el posicionamiento de la marca del Centro de Comercialización en el mercado.
- 3) Presentación de los principales resultados al equipo del proyecto al finalizar la investigación.

TIEMPO DE DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

Ejecución de la consultoría: Del 01 al 30 de mayo del 2019.

OFERTA PRESUPUESTARIA

La persona o entidad consultora deberá presentar en digital vía correo electrónico la oferta técnica. Además, deberá proporcionar los siguientes documentos:

- Breve Currículo Vitae u Hoja de Vida o presentación de la entidad consultora, actualizado con especial énfasis en las experiencias relacionadas a la convocatoria, incluyendo enlaces donde encontrarlas si las hubiere.
- Propuesta técnica y económica.
- Cronograma de trabajo.
- Copia de cédula tributaria y certificado de cumplimiento tributario.

Cronograma de la convocatoria

Recepción de propuestas: Hasta el 12 de abril.

Selección y entrevistas: Del 13 al 20 de abril.

Firma del contrato: 22 de abril.

Contacto: Enviar al correo nataliabaez@cepag.org.py con copia a cepag@cepag.org.py con atención a Natalia Báez.

COSTO Y FORMA DE PAGO DE LA CONSULTORÍA

Monto máximo

Servicio técnico: Gs 10.000.000

Desplazamiento, manutención y hospedaje: Gs 10.000.000

Forma de pago

Primer pago: 20% del total a la firma del contrato.

Segundo pago: 40% contra presentación y aprobación del informe preliminar.

Tercer pago: 40% al aprobarse el informe final.