CONVOCATORIA CONSULTORÍA

Análisis y difusión de información de mercados para las familias caficultoras de Puno
Términos de Referencia

Wildlife Conservation Society (WCS) Perú le invita a postular a la consultoría para el "Análisis y difusión de información de mercados para las familias caficultoras de Puno". Las personas interesadas deberán enviar una propuesta técnica y económica (en un mismo documento), incluyendo el Curriculum Vitae no documentado (incluyendo referencias profesionales) al siguiente correo peruconvocatorias@wcs.org hasta el **06 de agosto**. Indicar en el asunto del correo: "**Análisis mercado familias caficulturas Puno**". Sólo se contactará a las personas seleccionadas para una entrevista.

1. Antecedentes

Wildlife Conservation Society (WCS), es una organización internacional sin fines de lucro, fundada en 1895, cuya misión es conservar la vida silvestre y los paisajes naturales en todo el mundo a través de ciencia aplicada, acciones concretas de conservación y educación, e inspirando a las personas a valorar la naturaleza.

En el Perú, trabajamos desde 1968 promoviendo la gestión integrada, el uso sostenible de los recursos naturales y la conservación de especies y paisajes naturales. Para ello, WCS trabaja en dos grandes paisajes naturales, el Paisaje Madidi Tambopata que abarca parte de los departamentos de Puno y Madre de Dios en la Amazonía sur y el Paisaje Marañón Ucayali en el departamento de Loreto. Asimismo, llevamos a cabo tres iniciativas de nivel nacional: Áreas Protegidas, Aguas Amazónicas y Especies.

En el Paisaje Madidi Tambopata, que abarca las provincias de Sandia y Carabaya en el departamento de Puno, y parte de la provincia de Tambopata en el departamento de Madre de Dios, desarrollamos diversas estrategias dirigidas a la conservación de ecosistemas terrestres y acuáticas, incluyendo los bosques de yungas. Este ecosistema se encuentra continuamente amenazado por el avance de la frontera agrícola, ante lo cual, la caficultura sostenible se plantea como una alternativa que permite la conservación de la biodiversidad y la generación de alternativas de desarrollo para la gente. Sin embargo, debido a la baja productividad actual de los cultivos de café en la zona, muchas familias caficultoras se ven en la necesidad de aumentar el volumen de producción de café a través de la conversión de áreas de bosques en áreas agrícolas, para así tener los ingresos económicos necesarios para una vida digna. Ante ello, desde WCS proponemos un modelo de gestión de la caficultura basada en el aumento de la rentabilidad de las actuales áreas de cultivo de modo que no sea necesario degradar áreas de bosque. Para ello se requiere del aumento de la productividad de las actuales áreas de cultivo y de mejoras en los esquemas actuales de comercialización del café.

Lamentablemente, en la actualidad la mayoría de las familias caficultoras no cuentan con información veraz y actualizada sobre los precios del café o las particularidades de este mercado, donde los precios varían, según la calidad, el proceso de beneficio y las certificaciones que tengan, además, por supuesto de la capacidad de

negociación. Al no tener este conocimiento, es más difícil que puedan tomar mejores decisiones sobre la venta de su café y se mantenga una relación de confianza entre los caficultores y sus cooperativas o las empresas que acopian el café en la zona.

Ante esta situación, es necesario que las familias caficultoras cuenten con la mejor y oportuna información sobre los precios del café de acuerdo con sus distintas características, los procesos de venta y los costos de transacción que esto implica, todo ello, mediante sistemas que les permita mantenerse informados, tomar las mejores decisiones y mantener relaciones de confianza con sus cooperativas.

2. Objetivo de la consultoría

Sintetizar en un documento explicativo el funcionamiento de los mercados internacionales del café y sus dinámicas, así como la forma en que se fijan los precios según las distintas características del café (calidad, sellos, procesamiento, entre otros) y desarrollar las herramientas más adecuadas para su amplia y correcta difusión y comprensión entre las familias caficultoras de Puno.

3. Perfil del consultor/a

- Economista o de carreras afines.
- Al menos 5 años de experiencia en aspectos de comercialización de café.
- De preferencia con conocimientos y experiencia alrededor de emprendimientos agrícolas sostenibles o basados en recursos naturales.
- Con experiencia y habilidades de comunicación de aspectos complejos de manera sencilla para todo público.
- Con experiencia en aplicación del enfoque intercultural
- Con experiencia y habilidades para trabajar en equipos multidisciplinarios.
- Con buena capacidad de redacción y síntesis, edición y comunicación interpersonal.
- Disponibilidad para viajar a la zona caficultora de Sandia en Puno de ser necesario.
- Buen manejo de programas bajo de la plataforma Office.

4. Productos a desarrollar y actividades sugeridas

Producto	Descripción	Fecha entrega
01. Documento explicativo sobre los mercados del café, sus dinámicas y los procesos de negociación que se siguen a lo largo de la cadena de valor.	Documento donde se describa claramente los mercados internacionales del café y sus dinámicas, así como la forma en que se fijan los precios según las distintas características del café (calidad, sellos, procesamiento, entre otros), citando las fuentes respectivas. Igualmente, deberá incluir recomendaciones sobre las formas más adecuadas de analizar de manera permanente dichos mercados y sus tendencias para favorecer las negociaciones de las familias caficultoras y sus cooperativas.	2 semanas luego de iniciado el contrato.

02. Herramienta que permita a una familia caficultora calcular el precio aproximado de su café en función a las características de su café y las condiciones actuales del mercado.	Se trata de una herramienta tipo hoja de cálculo sencilla que permita a una familia caficultora, calcular el posible precio al que podría vender su café, considerando información actualizada del mercado y las características de su producto. Esta herramienta deberá ser probada en dos reuniones, (1) con los especialistas de WCS y otros especialistas trabajando en la promoción de la caficultura y /2) con un grupo de caficultores y caficultoras de Puno.	6 semanas luego de iniciado el contrato.
03. Propuesta de mecanismo de comunicación continua hacia las familias caficultoras de Puno sobre las condiciones de mercado y los precios del café.	Deberá proponer un mecanismo de comunicación de amplio alcance que indique claramente el tipo de información que se debe difundir, la fuente y frecuencia de la información y el mejor formato para su comunicación a las familias caficultoras de Puno. Para ello, el/la consultor/a deberá sostener reuniones con el equipo técnico y de comunicadores de WCS.	8 semanas luego de iniciado el contrato.

Duración, lugar y condiciones de la consultoría

La consultoría tiene una duración aproximada de 60 días calendario e incluye trabajo en la zona caficultora de Puno. WCS ofrece toda la información que tiene disponible sobre la caficultura en la zona y organizará las reuniones requeridas, tanto con el equipo de WCS y otros expertos como un grupo de familias caficultoras de Puno. La propuesta económica para esta consultoría deberá contemplar los honorarios y gastos de viaje que implique el trabajo.

WCS es un empleador que ofrece igualdad de oportunidades y cumpliendo con todas las leyes y regulaciones laborales que prohíben la discriminación en la contratación y garantiza que todos los candidatos sean considerados de manera justa y coherente durante el proceso de selección y contratación. La organización no discrimina por edad, color, raza, discapacidad, identidad de género, origen nacional, religión, orientación sexual, estado de veterano o cualquier otra característica protegida por las leyes y regulaciones. Buscamos contratar y apoyar una fuerza laboral diversa. Estamos comprometidos con cultivar un ambiente de trabajo inclusivo y buscar miembros del equipo que compartan nuestros valores institucionales.