

Consultoría para el establecimiento del proceso de gestión y desarrollo de la Agroalimentaria BANELINO

1.- Antecedentes

Consultoría para el establecimiento del proceso de gestión y desarrollo de la Agroalimentaria de BANELINO es un trabajo en el marco del proyecto Farmer's Organizations for Africa, Caribbean and Pacific (FO4ACP) en República Dominicana en donde actualmente se está trabajando con cinco organizaciones de pequeños productores de la zona denominada Línea Noroeste en la República Dominicana. La Santa Cruz (banano), Banelino (Banano), Juan Cruz (Cacao), Las Mercedes (banano) y Asoanor (banano) cuyo alcance se extiende a las provincias de Valverde, Montecristi y Puerto Plata.

El objetivo del proyecto es el fortalecimiento técnico-productivo, empresarial y organizativo de las organizaciones de pequeños productores (as) a través de asesorías, talleres de formación, y acciones complementarias, que fomentan el aprendizaje entre pares y revierten beneficios económicos, sociales y ambientales a las comunidades.

A través del proyecto, se busca contribuir al fortalecimiento del sector agro-productivo en la República Dominicana, al desarrollo económico, a la creación de empleo, a las alianzas comerciales con empresas nacionales e internacionales, al fomento de las exportaciones dentro del marco de los Acuerdos Comerciales y de las prioridades del país y a la distribución nacional de productos saludables y de calidad procedentes de pequeños productores.

El programa FO4ACP apuesta por la equidad e igualdad de género, no solo en el ámbito comercial, sino también humana, y en este sentido, la igualdad de género es fundamental. Las mujeres son una parte integral de todas las intervenciones y es fundamental que se les reconozca como agentes de cambio. La inclusión de género va desde la toma de decisiones hasta la gestión agrícola y juega un papel central en la estructuración de las OP con el objetivo de desarrollar mujeres líderes. Es un componente transversal para todas las agencias agrícolas, contando con personal especializado para la inclusión de género y herramientas desarrolladas y formativas basadas en enfoques participativos en igualdad de oportunidades para todos, integrando también el enfoque de cadena de valor.

La persona responsable de la coordinación de esta consultoría es Rosalba Gómez Jáquez, Oficial Comercio Justo Fairtrade de BANELINO (<u>banelinoproyectos@gmial.com</u>). Ante cualquier cambio en el programa durante la asesoría, se deberá contactar inmediatamente con la persona responsable de la misma.





















La Asociación Bananos Ecológicos de la Línea Noroeste (Banelino) es una organización de pequeños productores, sin fines de lucro, de primer grado que asocia a 193 pequeños productores de las provincias de Monte Cristi y Valverde, en 5 zonas productivas (Juliana Jaramillo, Amina, San Isidro, La Caída y Hatillo Palma). El número de productores atendidos (35% mujeres y 65% hombres) son todos cultivadores de banano orgánico.

https://youtu.be/I5XoSZ6Pa8Q

La Asociación tiene su origen en el mes de febrero del año 1996, cuando 7 productores bananeros decidieron constituirse en grupo organizado, dando el inicio a lo que hoy es Banelino, que fue constituida cómo Asociación en el año 2000 y en ese mismo año participa del Comercio Justo Fairtrade, con la misión de generar progreso económico, social y ambiental para pequeños productores y sus comunidades, mediante una producción competitiva, sostenible, sana y de calidad.

https://banelino.com.do/quienes-somos/

Los últimos años Banelino ha invertido esfuerzos en la adaptación al cambio climático por medio de un incremento en la biodiversidad, la diversificación de cultivos y la introducción de nuevas tecnologías. De igual manera Banelino ha buscado una mayor participación de jóvenes, formando un Comité pro-joven y formado jóvenes en su Escuela Bananera.

https://www.youtube.com/watch?v=pGAmlkokblc

En la actualidad, Banelino tiene diversas iniciativas en marcha de sus productos de valor agregado: harina de banano, coco, apicultura para la producción de miel, huevos y pollo orgánico y reciclaje de plásticos.

El consorcio TRIAS-CLAC-ACODEA

Trías ha incluido en el corazón de su teoría del cambio, la importancia del desarrollo sostenible e inclusivo. Durante varios años, Trías está promoviendo esfuerzos reales hacia estrategias de intervención que creen condiciones estructurales donde las mujeres y los jóvenes, puedan beneficiarse de sus contribuciones al bienestar de la familia, la cadena de valor y/o las organizaciones a las que pertenecen. Trías Centroamérica ha pasado por un proceso de sensibilización de más de 10 años, y ha desarrollado tras 4 años una sistematización de experiencias con socios en El Salvador su "Ruta hacia la transversalización de género" que proporciona a los asesores y socios un conjunto completo de herramientas para acompañar a los socios con su integración de igualdad de género (cf. sitio web Trias/Inglés: https://www.trias.ngo/en/gender-inclusion-trajectory Caja de herramientas inglés-francés). Más que una caja de herramientas es un enfoque para promover el cambio a nivel individual y organizativo, trabajando desde el corazón (creencias, valores, actitudes), cabeza (conocimiento, estrategia) y con las manos (instrumentos, herramientas, etc.). Este enfoque ha sido validado en varios países de América Latina y ha sido parte de trayectorias de aprendizaje en Guatemala y Filipinas. La asesora Empresarial de TRIAS responsable de esta actividad es Carmen Luisa Olivo (carmen.olivo@trias.ngo).



















La Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC), es una Asociación constituida con personería jurídica en El Salvador, que agrupa a las Organizaciones de Pequeños Productores(as) y Organizaciones de Trabajadores(as) dentro del Comercio Justo. CLAC está organizada en "Coordinadoras Nacionales" y "Redes de Productos"; las primeras agrupan a las organizaciones miembros de CLAC por país, mientras que las Redes, agrupan a las organizaciones por producto independientemente del país en el que se encuentren.

La misión de CLAC es no solamente representar a las organizaciones democráticamente organizadas, sino también velar por su fortalecimiento y desarrollo, asimismo facilitar asistencia a sus asociados, promocionar sus productos y valores, e incidir en instancias sociales, políticas y económicas.

ACODEA (Agencia de Cooperación al Desarrollo de la Agricultura) es una agriagencia española cuyo objetivo es el fortalecimiento de las cooperativas y organizaciones de productores de países en vías de desarrollo, a través de la asesoría y la asistencia técnica y financiera prestada por sus homólogas de España y otros países.

A través del proyecto, se busca contribuir al fortalecimiento del sector agroproductivo en la República Dominicana, al desarrollo económico, a la creación de empleo, a las alianzas comerciales con empresas nacionales e internacionales, al fomento de las exportaciones dentro del marco de los Acuerdos Comerciales y de las prioridades del país y a la distribución nacional de productos saludables y de calidad procedentes de pequeños productores.

Objetivo general del Proyecto en República Dominicana:

- ✓ Contribuir al empleo rural con la finalidad de reducir la pobreza.
- ✓ Atención especial para la autonomía de las organizaciones de productores/as y el papel de las mujeres y jóvenes en las organizaciones.

Objetivos específicos para la República Dominicana:

- ✓ Objetivo específico #1: Las organizaciones de productores/as y las empresas dirigidas por agricultores(as) mejoran los servicios técnicos y económicos a su membresía a lo largo de las cadenas de valor;
- ✓ Objetivo específico #3: Las organizaciones de productores/as son organizaciones responsables capaces de desempeñar eficazmente sus funciones institucionales.

2.- Objetivo General

Banelino busca contratar un personal profesional que defina los procesos, lineamientos, gestión y desarrollo de la puesta en marcha de la Agroalimentaria, mediante la instalación de herramientas de gestión que permitan la operatividad de la estructura comercial.





















2.1.- Objetivos específicos:

- ✓ Co-construir junto con el equipo de Banelino la estructura de trabajo del personal operativo y administrativo mediante el análisis organizacional de la Agroalimentaria.
- ✓ Definir funcionamiento de la agroalimentaria:
 - o Financiera
 - Productiva
 - Operativa
 - Comercialización
 - Gestión del recurso humano
- ✓ Capacitar al encargado/a de las unidades de negocio

3. Alcance de la Consultoría

La asesoría se realizará en las instalaciones de la Agroalimentaria de Banelino en Esperanza (Valverde). Los participantes se convocarán en horarios entre las 8:30 am y las 5:00 pm de la tarde, considerándose las reuniones y sesiones de trabajo se realizaran manera presencial y virtual, siempre que sea coordinado según el rendimiento de equipo consultor.

Eventualmente estarán acompañando el proceso personal de Trias, Acodea y Clac destinados en la República Dominicana.

4. Principales Actividades

- Realizar un diagnóstico de las capacidades actuales y necesidades de la Agroalimentaria donde se defina el programa de trabajo y las acciones para la puesta en marcha de la agroalimentaria con soluciones y mejoras concretas.
- Definir la estructura del funcionamiento de la Agroalimentaria.
- Identificar las herramientas de gestión a implantarse.
- Elaborar el programa de capacitación en base a las necesidades y requerimientos identificados.
- Definir el plan de trabajo del personal operativo y administrativo.
- Elaborar los manuales de procesos y procedimientos.
- Diseñar la estructura de recursos humanos

3. Productos esperados

PRODUCTO 1: Documento que establezca los objetivos, aproximación metodológica, plan de actividades, cronograma y presupuesto para la puesta en marcha y gestión de la





















Agroalimentaria para el período comprendido entre abril y octubre de 2024. Este documento será elaborado entre el profesional y el equipo de Banelino, además deberá abarcar al menos, las siguientes áreas:

- Comercial:
 - Estimación de los volúmenes de venta.
- Procesos:
 - Gestión Comercial:
 - Esfuerzos para la búsqueda, adquisición y retención de clientes.
 - Gestión de la Producción:
 - Estrategias de abastecimiento, procesamiento, almacenamiento y distribución.
 - Gestión de la Innovación:
 - Plan de desarrollo y lanzamiento de productos al mercado.
- Capital Humano:
 - Identificación de perfiles estratégicos
 - o Identificación de habilidades a ser desarrolladas (transmitidas por el/la consultor/a y las que se requerirá un profesional externo).
 - o Formulación del plan de desarrollo del capital humano.
- Tecnologías de la Información y Comunicación:
 - Identificación de las aplicaciones necesarias en términos de: transacciones internas (registros y monitoreo financiero, por ejemplo), analíticas (gestión de la cartera de clientes) y de soporte al modelo de negocio (interacción con clientes y proveedores).
- Finanzas:
 - Estimación de los ingresos por ventas.
 - Estimación de los costos.
 - Estimación de los gastos operativos.
 - Estimación de los flujos operativos, de inversión y de financiamiento (establecimiento de la mezcla financiera).

PRODUCTO 2: Dos documentos que contengan informes bimensuales sobre el avance en la implementación y las medidas correctivas en cuanto a los objetivos trazados.

PRODUCTO 3: Documento de actualización del producto 1 con un horizonte de 5 años incluyendo

- 1. Manuales de procesos y procedimientos.
- 2. Manual de la estructura de recursos humanos.
- 3. Plan de trabajo del personal operativo y administrativo.

PRODUCTO 4: Realizar la presentación de los resultados de la consultoría a las organizaciones, donde participaran los tomadores de decisiones junta directiva, dirección ejecutiva, grupos de mujeres y jóvenes, el personal técnico de la organización y el equipo operativo para una mayor socialización de la información que garantice su mayor ajuste a la realidad local de los participantes, así como su apropiación y uso adecuado en el proceso de toma de decisiones a futuro.





















5.- Duración de la consultoría y calendario de trabajo y pagos

La consultoría comprende un plazo previsto de 6 meses que iniciará a partir de la fecha de contratación.

Los productos definidos anteriormente deberán entregarse a partir de la firma del contrato de acuerdo con el siguiente cronograma:

Productos	Fecha límite	Pagos
PRODUCTO 1: Documento que establezca los objetivos, plan de actividades, cronograma y presupuesto para la puesta en marcha y gestión de la Agroalimentaria para el período comprendido entre abril y octubre de 2024.	A los 30 días de la contratación	Pago 1 (30%) Treinta por ciento
PRODUCTO 2: Dos documentos que contengan informes bimensuales sobre el avance en la implementación y las medidas correctivas en cuanto a los objetivos trazados.	Uno a los 90 días de la contratación y otro a los 150 días de la contratación	Pago 2 (25%) a los 90 días de la contratación Pago 3 (25%) a los 150 días de la contratación
PRODUCTO 3 y 4: Documento de actualización del producto 1 con un horizonte de 5 años incluyendo 1. Manuales de procesos y procedimientos. 2. Manual de la estructura de recursos humanos. 3. Plan de trabajo del personal 4. operativo y administrativo. Presentación de los resultados.	A la conclusión de la consultoría	Pago 4 (20%)

El presupuesto destinado para esta consultoría es de 12.000 USD dólares americanos, todos los impuestos incluidos.





















6.- Perfil de la persona o equipo Consultor

- Especialista en desarrollo empresarial o desarrollo y gestión de agronegocios.
- Experiencia en el sector agroindustrial,
- Conocimientos de técnicas para el establecimiento y desarrollo de empresas comerciales.
- Profesional del sector administración de empresas, ingeniería agrónoma, o afines, con experiencia de trabajo con organizaciones de pequeños productores de carácter asociativo y/o cooperativo.
- Se valora la experiencia en los productos agrícolas de: Banano, coco, miel y avicultura.

8.- Presentación de Propuestas

La fecha límite de recepción de propuestas es el viernes 26 de abril a las 5:00 p.m.

La propuesta debe incluir.

- C.V. de la persona o equipo consultor
- Muestra de trabajos previos vinculados con el objetivo de esta consultoría
- Propuesta técnica y económica

La información de la propuesta técnica y económica deberá ser enviada por correo electrónico a <u>carmen.olivo@trias.ngo</u> con copia a<u>banelinoproyectos@gamil.com</u> indicando en el asunto para el establecimiento del proceso de gestión y desarrollo de la Agroalimentaria BANELINO

















