

INVITACIÓN A COTIZAR No. 29-2026

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PRODUCTORES PUCALLPA-AGUAYTÍA, UCAYALI, PERÚ



La Alianza de Bioversity International y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) es parte de CGIAR, un consorcio mundial de investigación para un futuro sin hambre.

Bioversity International es el nombre operativo del Instituto Internacional de Recursos Fitogenéticos (IPGRI).

Sede Regional para las Américas
Km 17, Recta Cali-Palmira CP 763537
Apartado Aéreo 6713
Cali, Colombia
Tel. (+57) 602 4450000

alliancebioversityciat.org/
www.cgiar.org

Con el fin de cumplir con lo establecido en las Directivas internas de CIAT, relacionadas con selección de proveedores, le estamos invitando a participar este proceso de selección para la prestación de los servicios según la referencia, bajo los términos y condiciones especificados a continuación.

OBJETIVO:

Seleccionar al mejor proveedor en términos de precio, calidad, oportunidad y servicio. La ejecución del contrato de prestación de servicios se realizará en las instalaciones del CIAT, ubicado en el km 17 Recta Cali-Palmira.

FECHAS CLAVE:

1. Recepción de propuestas: **martes 15 de septiembre de 2026 hasta las 12:00m del medio día (hora colombiana).**
2. Notificación de resultados: **viernes 18 de septiembre de 2026.**
3. Inicio del servicio: **jueves 1 de octubre de 2026.**

CONDICIONES COMERCIALES

1. Los precios propuestos deberán tener una vigencia hasta el día 31 de diciembre de 2026.
2. La política de pagos del CIAT es de 30 días.
3. En caso de requerir un anticipo, este no podrá ser superior al 30% del valor total de la oferta económica.

DOCUMENTACIÓN:

Se debe presentar junto con la propuesta técnica y económica, los siguientes documentos:

1. Formato de registro de proveedor (Ver archivo: 00 CIAT - Supplier_Registration_v2.xlsx).
2. Formato de información bancaria (Ver archivo: 00 CIAT - Bank_Account_Certification_Form_v2.docx).
3. Certificación bancaria emitida por la entidad financiera.
4. Documentos de soporte técnico solicitados en los Términos de Referencia.

PERÍODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA:

El oferente deberá indicar el término de validez de la propuesta, la cual no podrá ser inferior a sesenta (60) días calendario. También deberá manifestar expresamente que acepta las condiciones señaladas en este documento.

PROHIBICIÓN DE LAS PEORES FORMAS DE TRABAJO INFANTIL:

De conformidad con lo establecido en la Ley 704 de 2001, mediante el cual se ratifica el Convenio 182 sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación, el contratista seleccionado declara bajo la gravedad de juramento, que no empleará dentro del contrato que se celebre en virtud del presente proceso de selección, menores de 18 años. El incumplimiento de la presente disposición será causal para dar por terminado el respectivo contrato.

ENTREGA DE PROPUESTAS:

La propuesta debe ser enviada **martes 15 de septiembre de 2026 hasta las 12:00m del medio día (hora colombiana)** a Gloria Patricia Ramos Rodríguez, Coordinadora Senior del Área de Logística en la Oficina Regional para las Américas, al correo electrónico: g.p.ramos@cgiar.org, bajo las siguientes instrucciones:

- En el asunto del correo indicar: **"IC No. 29-2026 – FORTALECIMIENTO CAPACIDADES PERÚ"**.
- Los documentos de soporte debe venir en una carpeta comprimida y cada archivo deberá tener la misma numeración indicada previamente en el apartado **"DOCUMENTACIÓN"**.

- La propuesta comercial y la documentación de soporte no pueden superar 5MB a menos que sea enviada a través de aplicaciones basadas en la nube diseñadas para la transferencia de archivos tales como WeTransfer.

La propuesta será descartada cuando:

- No cumpla con los parámetros establecidos en la presente Invitación a Cotizar.
- No contenga información clara y explícita de las condiciones comerciales, referencias, descripciones y especificaciones.
- Contenga inconsistencias en la información.
- Falte la firma de la persona que tiene la capacidad de representación de la empresa.
- Falte alguno de los documentos solicitados y no se justifique la falta de ello.

El CIAT se reserva el derecho de adjudicación y de realizar las órdenes de compra o el contrato de prestación de servicios al proveedor que de acuerdo a su criterio ofrezca las mejores condiciones para la institución, en términos de precios, calidad, oportunidad y servicio.

El CIAT podrá declarar desierta la convocatoria, suspender la adjudicación y/o cambiar de proveedor en cualquier momento.

ALCANCE LEGAL:

Esta no es una oferta o propuesta mercantil, por lo que el CIAT podrá retractarse. Esta es una invitación a ofertar, no es obligatoria y está dirigida a empresas determinadas, regida por el artículo 847 del Código de Comercio. Este documento no es título ejecutivo.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Contratación de un servicio de fortalecimiento de capacidades organizativas y comerciales para organizaciones de productores del corredor agroforestal Pucallpa-Aguaytía, Ucayali, Perú

1. Antecedentes y contexto

Este trabajo se enmarca en el Programa de Ciencia de Paisajes Multifuncionales del CGIAR (MFL-SP), liderado en Perú por la Alianza Bioversity-CIAT (en adelante, la Alianza) en articulación con el Centro Internacional de la Papa (CIP) y CIFOR-ICRAF, con implementación en el corredor agroforestal Pucallpa-Aguaytía, región Ucayali, Perú. Este corredor ha sido identificado por el Gobierno Regional de Ucayali como un territorio estratégico dentro de la Estrategia Regional de Desarrollo Rural de Baja Emisión al 2030, dado que concentra la tasa de deforestación más alta de la región en las últimas dos décadas, pero también un alto potencial forestal, acuícola y turístico para un desarrollo económica y ambientalmente sostenible. El trabajo de la Alianza en el territorio se apoya en una presencia continua de investigación para el desarrollo iniciada en 2022 con la Iniciativa de Agroecología del CGIAR y profundizada desde 2025 mediante el proyecto B-REAL bajo el MFL-SP. En este marco, el programa busca contribuir a la conservación de la biodiversidad, la resiliencia climática y el fortalecimiento de medios de vida rurales, integrando la producción de pequeños agricultores a cadenas de valor sostenibles y promoviendo la gobernanza multiactor del paisaje.

Las organizaciones de productores son la base de este trabajo en territorio: son ellas quienes articulan a las familias productoras de productos como el cacao, camu camu y frutales amazónicos con los mercados, y quienes dan sostenibilidad a apuestas como la Estrategia Regional de Biocomercio con enfoque agroecológico. Sin organizaciones sólidas, capaces de gestionar sus recursos, tomar decisiones de forma participativa y sostener relaciones comerciales confiables, es difícil que estas estrategias regionales se traduzcan en beneficios concretos y duraderos para las familias productoras. Por ello, fortalecer sus capacidades organizativas y comerciales es una condición necesaria para consolidar los avances logrados en el territorio y asegurar la continuidad del trabajo hacia una agricultura familiar sostenible y resiliente.

Con este fin, se realizó un diagnóstico rápido y exploratorio de capacidades a nivel organizativo y comercial en un grupo de 8 organizaciones vinculadas al trabajo en el territorio, que permitió identificar brechas comunes en dimensiones como estructura y liderazgo, gestión administrativa y financiera, planeación organizacional, participación e inclusión, y acceso a mercados. Sobre la base de estos hallazgos, se busca diseñar e implementar un primer ciclo de capacitación que responda a las debilidades identificadas y dote a estas organizaciones de las capacidades necesarias para sostener su participación en las cadenas de valor y en los procesos de gobernanza del territorio a mediano plazo. Esta contratación constituye así el punto de partida de un proceso de fortalecimiento continuo, por lo que se espera que el proveedor seleccionado considere la sostenibilidad y proyección de estas capacitaciones más allá de las sesiones iniciales.

2. Objetivos

2.1 Objetivo principal

Fortalecer las capacidades organizativas y comerciales de las organizaciones de productores vinculadas al corredor agroforestal Pucallpa-Aguaytía, a través de un primer ciclo de capacitación y de un acompañamiento técnico individualizado que responda a las brechas priorizadas a partir del diagnóstico realizado, contribuyendo a su consolidación como actores clave en las cadenas de valor y en los procesos de gobernanza del territorio.

2.2 Objetivos específicos

- Fortalecer las capacidades de gestión interna de las organizaciones participantes (estructura interna, liderazgo, planeación, administración y finanzas), de forma que puedan sostener su funcionamiento y su toma de decisiones de manera más autónoma y ordenada.
- Fortalecer las capacidades de vinculación comercial de las organizaciones participantes, de forma que puedan sostener y ampliar su participación en cadenas de valor y mercados.
- Promover una mayor participación e inclusión de sus miembros, con especial atención a mujeres y jóvenes, en las estructuras organizativas y en los espacios de toma de decisiones.
- Dejar en cada organización participante capacidades y herramientas prácticas que puedan seguir aplicando y adaptando de manera autónoma una vez finalizado el ciclo de capacitación.

3. Alcance y entregables

El servicio comprende dos componentes complementarios, a desarrollarse entre finales de septiembre / principios de octubre y la segunda semana de diciembre de 2026, dirigidos a las organizaciones descritas en la población objetivo (Sección 5):

(a) Un ciclo de 4 sesiones grupales de capacitación, de 4 a 5 horas cada una, en las que participan de manera conjunta las 8 organizaciones.

(b) Un acompañamiento técnico individual a cada organización, de 2 horas por organización (16 horas en total), realizado en su propia sede o espacio de trabajo, orientado a aterrizar en su realidad específica el módulo que cada una priorice.

Ambos componentes son obligatorios y deben estar contemplados en la propuesta técnica y económica.

3.1 Condiciones generales de ejecución

- Duración y lugar de las sesiones. Las sesiones tendrán una duración máxima de 4 a 5 horas cada una, considerando la disponibilidad de tiempo de los productores y productoras y las condiciones logísticas del territorio. Idealmente, las capacitaciones se realizarán en Pucallpa como nodo de encuentro. El detalle metodológico se desarrolla en la Sección 6.
- Participación requerida. Cada organización deberá estar representada por un mínimo de 2 y un máximo de 3 personas en cada sesión, procurando que sean las mismas personas a lo largo de todo el ciclo. La

Alianza proveerá al proveedor los contactos de las 8 organizaciones participantes; la logística y organización de la convocatoria, la confirmación de asistencia y la coordinación con cada organización estarán a cargo del proveedor.

3.2 Actividades

- Diseño de módulos. A partir de las brechas y temas descritos en la Sección 4 de este documento (resultado del diagnóstico de capacidades realizado), el proveedor deberá seleccionar y desarrollar los contenidos definitivos de los 4 módulos temáticos que compondrán el ciclo, uno por cada sesión, especificando para cada uno sus objetivos de aprendizaje, subtemas, metodología y producto tangible. De estos módulos, 2 son de carácter obligatorio: (a) Gestión financiera: control interno y capitalización propia, particularmente la constitución y reglas de un fondo propio o mecanismo de capitalización, y (b) Marketing: presentación y promoción comercial del producto. Los 2 módulos restantes deberán ser seleccionados por el proveedor entre los demás temas identificados en la Sección 4, o entre otros temas que el proveedor considere pertinentes y estén alineados con los temas propuestos en dicha sección.
- Elaboración de materiales de capacitación para cada sesión (presentaciones, guías, plantillas u otros según el módulo).
- Facilitación de las sesiones, con metodología participativa y enfoque transversal de género e inclusión, adaptada al contexto, a las temáticas tratadas y a la heterogeneidad de las organizaciones participantes, conforme a lo establecido en la Sección 6.
- Registro y evaluación por sesión: levantamiento del listado de asistencia y aplicación de un mecanismo breve de evaluación de aprendizaje al cierre de cada sesión.
- Acompañamiento individual a las organizaciones participantes. El proveedor deberá realizar un acompañamiento específico de 2 horas a cada una de las 8 organizaciones participantes, en el que se dé seguimiento al módulo que cada organización priorice como más relevante para su realidad, de entre los 4 módulos trabajados durante el ciclo. Este acompañamiento debe orientarse a resolver dudas puntuales y afianzar la aplicación práctica del módulo priorizado en el contexto específico de cada organización.
- Coordinación continua con el equipo de la Alianza durante todo el ciclo, para reportar avances y ajustar aspectos metodológicos si se requiere.
- Cierre y recomendaciones. Consolidar los resultados del ciclo, evaluar el avance de las organizaciones frente a las brechas identificadas y formular recomendaciones para un eventual segundo ciclo.

3.3 Entregables

- Plan de trabajo y metodología detallada, incluyendo el diseño preliminar de los 4 módulos temáticos seleccionados (con los 2 obligatorios).
- Contenidos definitivos de cada módulo: objetivos de aprendizaje, subtemas, metodología y producto tangible por sesión.
- Materiales de capacitación de cada módulo (presentaciones, guías, plantillas u otros).
- 4 sesiones de capacitación facilitadas.

- Informes de cada sesión, con listado de asistencia y resultados de la evaluación de aprendizaje aplicada.
- Acompañamientos individuales a las 8 organizaciones (2 horas cada uno), con informe por organización que indique el módulo priorizado y los avances logrados.
- Informe final del ciclo, que consolide resultados, evalúe el avance frente a las brechas identificadas y formule recomendaciones para un eventual segundo ciclo.

4. Módulos y subtemas

Los módulos que se presentan a continuación constituyen el menú temático derivado del diagnóstico. El proveedor deberá construir su propuesta a partir de ellos, incluyendo obligatoriamente los módulos 3 y 5.

Módulo 1. Gobernanza interna: normas, roles y liderazgo compartido

Justificación: Es el conjunto de brechas más recurrente del diagnóstico. Comparten una misma raíz: existe una estructura formal (estatutos, cargos, comités) pero su aplicación práctica es débil, no está documentada, o depende de muy pocas personas. Tratarlas juntas evita una solución fragmentada que deje intacto el problema de fondo: la distancia entre lo que dice la norma y lo que ocurre en la práctica.

Temas generales

- Del reglamento al cumplimiento: mecanismos para que las normas internas se apliquen
- Documentación de funciones y cargos a partir de la práctica ya existente
- Rol y funciones del órgano de vigilancia o supervisión interna
- Distribución del liderazgo y formación de segundas líneas

Cuestiones puntuales señaladas por las organizaciones

- Reglamentos elaborados, pero no puestos en práctica, o cumplimiento parcial estimado en torno al 70%
- Cargos y comités que existen formalmente, pero sin funciones o reglamentos que los respalden
- Órganos de vigilancia inexistentes, incipientes, o sin ejercicio real de auditoría interna, con demanda explícita de fortalecer esta función
- Conducción y capacidad de impulsar mejoras concentrada en una o dos personas dentro de la organización

Módulo 2. Gestión administrativa, documentación y cumplimiento

Justificación: Aunque combina cuatro brechas de distinto origen, todas comparten una misma lógica de fondo: sistematizar y sostener en el tiempo procesos que hoy dependen de la memoria, la práctica verbal o el cumplimiento puntual de una obligación. Es, además, la brecha más transversal del diagnóstico. Incluye dos temas con pérdida económica documentada (formalización tributaria y vigencia de certificaciones), lo que exige tratarlos con la misma prioridad que los manuales y la planificación, y no como un anexo menor.

Temas generales

- Elaboración de manuales de procedimiento simples (formato de una página por proceso)
- Uso de herramientas básicas de registro y digitalización de la información organizacional
- Ciclo completo de planificación: documento mínimo, monitoreo y renovación autónoma al vencer
- Régimen tributario e IGV: cuándo conviene y cómo acceder a la formalización
- Calendario de vigencias de certificaciones y registros, con responsable interno de seguimiento

Cuestiones puntuales señaladas por las organizaciones

- Ausencia o desactualización de manuales operativos y de comercialización; conocimiento transmitido de forma verbal, sin respaldo escrito
- Uso limitado de herramientas digitales para procesos internos, con demanda explícita de fortalecimiento en varias organizaciones (en algunos casos la limitación es de equipamiento o conectividad y no de conocimiento, y debe distinguirse claramente)
- Planificación informal sin documento de respaldo, planes bien documentados pero sin monitoreo, o planes vencidos y no renovados de forma autónoma
- Pérdida de vínculos o pedidos comerciales por no contar con IGV o documentación tributaria; dificultades para emitir comprobantes y problemas de bancarización
- Vencimiento de una certificación internacional ya obtenida, y reducción del número de registros sanitarios vigentes; el enfoque debe priorizar no perder lo ya obtenido, dado que una certificación nueva es una inversión distinta

Módulo 3. Gestión financiera: control interno y capitalización propia (obligatorio)

Justificación: Las tres brechas conforman un ciclo financiero completo: controlar lo que ya se tiene, generar capital propio y planificar hacia adelante. Tratarlas por separado fragmentaría un mismo proceso de maduración financiera. El módulo debe enfocarse en mecanismos de bajo costo y aplicables con los recursos actuales de las organizaciones, no en estándares que ninguna podría financiar por sí sola.

Temas generales

- Constitución y reglas de un fondo propio o mecanismo de capitalización
- Presupuesto anual simple y planificación de gastos por temporada productiva

Cuestiones puntuales señaladas por las organizaciones

- Ausencia total de auditorías externas en todas las organizaciones, señalada explícitamente como una limitación de costo y no de conocimiento
- Falta de fondo rotativo o mecanismo de capitalización propia; en algunos casos el impedimento es de margen económico (toda la producción se transfiere al productor) y no de desconocimiento; existen prácticas parciales sin reglas formalizadas en otras organizaciones

- Rendición de cuentas retrospectiva (balances de cierre de año o semestrales), sin presupuesto ni proyección de gastos anticipada

Módulo 4. Participación e inclusión: vinculación y retención de jóvenes

Justificación: Se identificó una brecha sobre los roles y espacios reales de participación juvenil dentro de la organización.

Temas generales

- Diseño de roles significativos para jóvenes dentro de la organización, más allá de la convocatoria
- Reglamentación de espacios ya creados para la participación juvenil
- Sistematización de estrategias propias de vinculación en una metodología replicable

Cuestiones puntuales señaladas por las organizaciones

- Ausencia de jóvenes o pérdida activa de participación juvenil, en algunos casos como el escenario más crítico identificado
- Jóvenes presentes pero excluidos de espacios de decisión, o comités juveniles creados sin reglamento
- Acciones puntuales de captación de jóvenes, sin una estrategia sistematizada que las respalde

Módulo 5. Marketing: presentación y promoción comercial del producto (obligatorio)

Justificación: En el diagnóstico, varias organizaciones señalaron la necesidad de trabajar en temas de marketing y ventas de producto. Además, fue priorizado como tema de interés en la primera posición del ranking.

Temas generales

- Imagen organizacional, presentación y etiquetado de productos
- Elaboración de material de promoción básico (catálogos, fotografías)
- Uso de canales digitales para la venta y promoción

Cuestiones puntuales señaladas por las organizaciones

- Falta de estrategia de mercadeo (desarrollo y monitoreo)
- Ausencia de catálogos, fotografías o etiquetado que responda a lo que los consumidores valoran explícitamente
- Falta de promoción del valor diferencial del producto (por ejemplo, su valor nutricional)
- Desconocimiento del funcionamiento de los precios en mercados internacionales

Módulo 6. Sesión integradora / cierre temático

Justificación: Espacio abierto para fortalecer la brecha que resulte de mayor necesidad.

Temas generales (alternativas, sujetas a validación)

- Profundización del tema que resulte más crítico o más solicitado en la priorización conjunta
- Articulación entre módulos: por ejemplo, cómo la gobernanza interna y la gestión financiera se conectan para sostener un fondo propio, o cómo el cumplimiento documental habilita el acceso a nuevos mercados

5. Población objetivo

El servicio de capacitación está dirigido a 8 organizaciones de productores identificadas a través de distintos estudios y procesos de trabajo en el corredor agroforestal Pucallpa-Aguaytía, algunas de las cuales han

participado previamente en otras actividades de la Alianza en el territorio. Se trata de organizaciones constituidas entre 1998 y 2021, con una concentración notable de formalizaciones entre 2016 y 2018: 2 cooperativas agrarias y 6 asociaciones de productores, distribuidas en dos ejes territoriales: uno en el entorno de Pucallpa (provincia de Coronel Portillo) y otro en la provincia de Padre Abad, en torno al distrito de Neshuya.

Organización	Tipo	Sede y áreas de influencia	Año	Socios (mujeres)	Cadena / actividad principal
Cooperativa Agraria Reverendo Padre Gerardo Cote (COOPAGRA)	Cooperativa	Pucallpa (Yarinacocha, Manantay, Callería, Masisea)	2014	34 (20)	Camu camu (pulpa, harina, filtrante, licor)
Asociación de Productores de Camu Camu de San José	Asociación	Yarinacocha	2016	16 (8)	Camu camu (fruta fresca, venta a procesadoras)
Asociación de Mujeres Chocolateras de Corazón de Nolberth Alto Uruya	Asociación	Nolberth Alto Uruya, Neshuya	2017	23 (15)	Cacao y derivados
Asociación para la Conservación y Preservación de la Biodiversidad Chauca (ASOCONPREBIOCHA)	Asociación	Manantay (acopio en Pucallpa)	2018	12 (6) + 300 proveedores indígenas aprox.	Productos forestales no maderables / conservación
Asociación de Mujeres Emprendedoras (ASPAMENU)	Asociación	Nuevo Ucayali, Alexander von Humboldt	2016	15 (15)	Cacao y derivados (punto de venta propio)
Asociación de Productores Agroindustriales (HARIPLAN)	Asociación	Nolberth Alto Uruya, Neshuya	2021	20 (18)	Transformación de cacao y plátano, derivados
Cooperativa Agraria Yarinacocha (COOPAY)	Cooperativa	Yarinacocha	2017 / 2019	81 (35)	Camu camu orgánico (65 socios certificados)
Asociación de Productores Ecológicos Pimental (APEPIMENTAL)	Asociación	Campo Verde	1998 / 2000	35 (14), 22 activos	Producción agroecológica y sistemas agroforestales; transformación de ajíes amazónicos

Características transversales del grupo

- Membresía diversa en tamaño: desde 12 socios (ASOCONPREBIOCHA) hasta 81 (COOPAY), con una mediana cercana a 20 socios. En conjunto, las organizaciones suman 236 socios registrados.
- Fuerte presencia de mujeres: representan el 50% o más de la membresía en 6 de las 8 organizaciones. En total, las mujeres son 131 de los 235 socios.
- Trayectorias organizativas distintas: el grupo incluye organizaciones en distintas etapas de desarrollo — algunas en expansión y otras que han visto reducida su membresía o presentan una composición etaria más envejecida respecto a etapas anteriores. El proveedor deberá considerar esta heterogeneidad al calibrar el nivel y la metodología de la capacitación entre organizaciones.
- Tres cadenas productivas predominantes: camu camu, cacao y productos forestales no maderables, junto con la producción agroecológica y agroforestal y la transformación de ajíes amazónicos.

- Distintos niveles de transformación y agregación de valor: 7 de las 8 organizaciones procesan y comercializan productos derivados, mientras que una de ellas vende exclusivamente fruta fresca, sin actividad de transformación.
- Una de las organizaciones presenta un modelo asociativo particular, orientado a la conservación de bosques amazónicos bajo una concesión forestal, e integra además a un número significativo de proveedores de comunidades locales que no forman parte de su membresía formal. Esta configuración deberá ser considerada por el proveedor al adaptar los contenidos de capacitación —diseñados originalmente para cadenas agrícolas convencionales— a esta organización.

6. Metodología esperada

El proveedor deberá diseñar una metodología de capacitación que responda a las siguientes condiciones, derivadas de las características del grupo de organizaciones participantes y de los objetivos del servicio:

- Enfoque participativo y aplicado. Las sesiones deben privilegiar el aprendizaje práctico sobre la exposición teórica: ejercicios, simulaciones, trabajo en grupos y estudios de caso pertinentes al contexto de organizaciones de productores amazónicos, acompañados de clases teóricas. Cada sesión debe cerrar con un producto tangible que la organización pueda seguir utilizando (p. ej. un plan financiero básico, un organigrama, una matriz de riesgos, un protocolo de toma de decisiones).
- Tiempo de las sesiones. El proveedor deberá diseñar cada sesión para una duración máxima de 4 a 5 horas, de forma que la carga horaria sea compatible con las actividades productivas y familiares de los socios y socias, sin sacrificar la profundidad de los contenidos ni el tiempo dedicado a los ejercicios prácticos y a la construcción del producto tangible de cada sesión. Adaptabilidad a la heterogeneidad del grupo. Las organizaciones participantes difieren en tamaño, antigüedad, cadena productiva, nivel de transformación de sus productos y modelo asociativo (incluyendo el caso particular de una organización cuyo objetivo es la conservación y que trabaja con proveedores externos no asociados). La metodología debe prever mecanismos de adaptación, ya sea diferenciando ejemplos y ejercicios según el perfil de cada organización, o mediante espacios de trabajo en subgrupos dentro de cada sesión, que permitan que los contenidos generales se aterricen en la realidad específica de cada una, sin necesidad de multiplicar las sesiones.
- Enfoque transversal de género e inclusión. Se espera que el proveedor incorpore un enfoque de género e inclusión de forma transversal en el diseño y facilitación de todos los módulos, prestando especial atención a la participación de mujeres y jóvenes en los espacios de liderazgo y toma de decisiones. Dada la alta y transversal presencia de mujeres en la membresía de las organizaciones (131 de 236 socios), cada módulo debe incorporar de manera explícita este enfoque en el lenguaje, los ejemplos, los roles asignados durante los ejercicios y la promoción activa de la participación de mujeres y jóvenes en los espacios de discusión y toma de decisiones, y no limitarse a una sesión dedicada al tema.
- Evaluación del aprendizaje por sesión. El proveedor deberá aplicar un mecanismo breve de evaluación al cierre de cada sesión (p. ej. cuestionario corto, autoevaluación o ejercicio práctico calificable) que permita medir el nivel de comprensión y apropiación de los contenidos por parte de los participantes, y reportar estos resultados en el informe de cada sesión.

- Facilitación en campo o formato accesible. Considerando la ubicación rural de varias organizaciones (zonas inundables, caseríos a distancia de Pucallpa) y las limitaciones de conectividad y tiempo de sus miembros, el proveedor deberá diferenciar la modalidad según el tipo de actividad:

Sesiones grupales de capacitación: modalidad presencial obligatoria. Se deberá contemplar un mínimo de cuatro (4) sesiones presenciales por organización, con una logística que maximice la asistencia efectiva.

Acompañamiento técnico: podrá realizarse de forma virtual o presencial, según la disponibilidad de la organización y del proveedor, priorizando la modalidad presencial siempre que sea posible.

- Seguimiento y cierre orientado a la sostenibilidad. Al ser este el primer ciclo de un proceso de fortalecimiento continuo, la metodología debe incluir mecanismos sencillos de seguimiento posterior a cada sesión (p. ej. checklist de aplicación, breve consulta de seguimiento) que permitan verificar si las organizaciones están utilizando lo aprendido, y alimentar el informe final con recomendaciones concretas para un segundo ciclo.

7. Perfil del proveedor

El servicio podrá ser prestado por una persona natural, un equipo de consultores o una firma u organización especializada. En el caso de equipos o firmas, los requisitos podrán acreditarse de manera conjunta entre sus integrantes, siempre que se designe una persona responsable de la coordinación con la Alianza y de la facilitación principal de las sesiones.

7.1 Requisitos mínimos

- Experiencia mínima de 3 años diseñando y facilitando procesos de capacitación o fortalecimiento de capacidades dirigidos a organizaciones de base, cooperativas o asociaciones de productores.
- Experiencia previa de trabajo con poblaciones rurales.
- Experiencia demostrable en las áreas temáticas del ciclo: gobernanza y gestión organizacional, gestión administrativa y financiera, o fortalecimiento comercial y acceso a mercados. Al menos una debe corresponder a los módulos obligatorios (gestión financiera o marketing).
- Disponibilidad para desplazarse a Pucallpa y a los distritos donde se ubican las organizaciones participantes (Yarinacocha, Manantay, Callería, Masisea, Neshuya, Campo Verde, Alexander von Humboldt) durante el período de ejecución (septiembre a diciembre de 2026).

7.2 Forma de acreditación

El proveedor deberá presentar las hojas de vida del equipo propuesto y una relación de al menos tres experiencias previas relevantes, indicando para cada una: entidad contratante, tipo de organizaciones atendidas, temáticas trabajadas, duración y rol desempeñado. Podrán adjuntarse constancias, certificados de servicio o datos de contacto de referencias verificables. También se aceptarán como evidencia los productos generados en dichas experiencias (materiales de capacitación, informes, guías).

8. Presupuesto referencial y forma de pago

El presupuesto máximo disponible para este servicio es de USD 10,000 (diez mil dólares estadounidenses), monto que debe cubrir la totalidad de los costos asociados a la prestación del servicio, sin excepción. La Alianza no asumirá ningún costo adicional al monto contratado.

10. Criterios de evaluación de propuestas

Las propuestas serán evaluadas a partir de los siguientes criterios:

- Experiencia diseñando y facilitando procesos de capacitación o fortalecimiento de capacidades con organizaciones de base, cooperativas, asociaciones de productores y pequeñas y medianas empresas en sectores agropecuarios y agroindustriales.
- Experiencia específica en las áreas temáticas del ciclo, en particular en los dos módulos obligatorios (gestión financiera y marketing).
- Experiencia de trabajo con poblaciones rurales y, deseablemente, con organizaciones amazónicas o de la selva peruana, dado el contexto cultural y logístico particular del corredor Pucallpa-Aguaytía.
- Pertinencia de los 4 módulos propuestos frente a las brechas identificadas en la Sección 4, y justificación de la selección de los 2 módulos no obligatorios.
- Solidez metodológica: enfoque participativo, definición del producto tangible por sesión y coherencia entre objetivos de aprendizaje, subtemas y actividades.
- Capacidad de facilitación adaptada al perfil de los participantes: manejo de dinámicas participativas apropiadas para población adulta con distintos niveles de escolaridad formal, sin simplificar el rigor de los contenidos, y herramientas de gestión organizacional y financiera transferibles y de aplicación sencilla.
- Estrategia de adaptación a la heterogeneidad del grupo, incluyendo el tratamiento del caso de la organización con modelo asociativo distinto.
- Incorporación transversal del enfoque de género e inclusión en el diseño de todos los módulos, y no como sesión aislada.
- Propuesta de acompañamiento individual y mecanismos de seguimiento orientados a la sostenibilidad de las capacidades más allá del ciclo.
- Relación entre el costo propuesto y el alcance del servicio ofrecido, dentro del presupuesto máximo establecido en la Sección 8.

11. Presentación de propuestas

Las personas u organizaciones interesadas deberán presentar los siguientes documentos:

a) Propuesta técnica (máximo 8 páginas)

- Comprensión del encargo: lectura breve del contexto y de las brechas priorizadas, y enfoque general que se propone para responder a ellas.
- Propuesta de los 4 módulos: título de cada módulo, objetivo de aprendizaje, subtemas principales y producto tangible previsto por sesión, en formato de tabla o esquema. Debe incluir los 2 módulos obligatorios y justificar brevemente la selección de los 2 restantes.
- Enfoque metodológico: cómo se garantizará el carácter participativo y aplicado de las sesiones, cómo se adaptarán los contenidos a la heterogeneidad de las organizaciones, y cómo se incorporará el enfoque de género e inclusión.
- Propuesta de acompañamiento individual y de mecanismos de seguimiento posteriores a las sesiones.
- Cronograma tentativo de las 4 sesiones y de los acompañamientos, dentro del período de ejecución previsto.

b) Propuesta económica (máximo 1 página)

Monto total en dólares estadounidenses, con desglose de honorarios, materiales, desplazamientos y logística de las sesiones, y calendario de pagos propuesto. El monto debe incluir todos los impuestos aplicables y no exceder el presupuesto referencial.

El presupuesto deberá incluir, como mínimo:

- Honorarios del equipo proponente.
- Diseño, producción y reproducción de los materiales de capacitación.
- Desplazamiento, alimentación y alojamiento del equipo del proveedor durante las sesiones y los acompañamientos individuales.
- Alquiler y acondicionamiento del local donde se realicen las sesiones, incluyendo equipos y materiales necesarios para la facilitación.
- Transporte para los participantes provenientes de fuera de Pucallpa (aprox. 9 personas por sesión, correspondientes a las organizaciones del eje Padre Abad/Neshuya), así como alimentación para la totalidad de asistentes a cada sesión grupal (entre 16 y 24 personas), de manera que la distancia entre ambos ejes territoriales no sea una barrera para la asistencia efectiva.
- Desplazamiento a las sedes de las organizaciones para los acompañamientos individuales.
- Todos los impuestos y retenciones aplicables conforme a la legislación peruana.

Cualquier costo no previsto en la propuesta económica será asumido por el proveedor. La Alianza únicamente facilitará los contactos de las organizaciones participantes y acompañará técnicamente el proceso.

Los proponentes podrán sugerir un calendario de pagos alternativo, debidamente justificado, en su propuesta económica.

c) Antecedentes del proveedor

Hojas de vida del equipo propuesto y la relación de experiencias previas descrita en la Sección 7. Estos documentos se presentan como anexo y no cuentan dentro del límite de páginas de la propuesta técnica.

Plazo y envío

Las propuestas deberán remitirse a más tardar el martes 15 de septiembre de 2026 a las 12:00m del medio día (hora colombiana) al correo electrónico: g.p.ramos@cgiar.org indicando en el asunto: "IC No. 29-2026 – FORTALECIMIENTO CAPACIDADES PERÚ".