

ESPECIALISTA EN AGRONEGOCIOS

PUESTO	Especialista en Agro-negocios.
UBICACIÓN	Sede Programa, en la ciudad de Choluteca, Departamento de Choluteca
OBJETIVO	<p>La contratación del Técnico Especialista en Agro negocios pretende vincular a los grupos organizados en Cajas Rurales y los encadenamientos empresariales a las entidades financieras.</p> <p>Objetivos específicos Identificar en la zona de influencia del programa, grupos meta organizados con potencial para ser desarrollados e incluidos en las cadenas de valor priorizadas.</p> <p>Promover la ejecución de Planes de Negocios articulados a Cadenas de Valor, que permitan el acceso de productos agrícolas y no agrícolas, a mercados nacionales, regionales y extra regionales.</p> <p>Promover la creación, consolidación y desarrollo de micro y pequeñas empresas, mediante la ejecución de planes de negocios que permitan su inserción a las cadenas de valor.</p>
NATURALEZA DEL PUESTO	<p>Trabajo de alta responsabilidad y complejidad, requiere profesional especializado con formación de Ingeniería Agronómica, licenciatura en administración de empresas, economía o mercadotecnia, con experiencia en Programas agrícolas de al menos tres años. Con amplios conocimientos de mercados, información de precios y de las tendencias actuales de mercados extra regionales. El puesto demanda capacidades y habilidades para planificar, dirigir, coordinar y acompañar los procesos de vinculación de los grupos focalizados por el Programa a los comités de Cadenas Agroalimentarias Priorizadas, como mecanismo de sostenibilidad.</p> <p>El Técnico Especialista en Agro negocios (TEA) se reporta directamente con el Coordinador del Componente de Acceso a Mercados y Encadenamientos Empresariales del Programa EMPRENDESUR.</p>
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	
FORMACION ACADEMICA	Profesional Universitario a nivel de Licenciatura o Ingeniería en Ciencias Agrícolas, Económicas, Administración de Empresas o Mercadotecnia con énfasis en Agro negocios
EXPERIENCIA	<p>Experiencia relevante (3 años) en: i) Programas de desarrollo Rural para mejoramiento de infraestructura productiva y/o servicios de apoyo a la producción rural agrícola y no agrícola; ii) Análisis de la factibilidad financiera; la sostenibilidad social y ambiental de Programas y de planes de negocios agrícolas y no agrícolas; iii) Conocimiento del funcionamiento del mercado nacional y de exportación de productos agropecuarios y artesanías del país; iv) Conocimiento de procesos de certificación, desarrollo de marcas, Registro de productos agrícolas; v) Experiencia en mapeo, análisis, servicios de apoyo y marco regulatorio de cadenas agroalimentarias; vi) Experiencia en Gestión Empresarial para grupos organizados del sector agropecuario.</p>
CAPACIDADES ESPECIFICAS	<ul style="list-style-type: none"> • Familiarizado con la ejecución de Programas con financiamiento externo, preferiblemente Programas que han sido financiados por el FIDA, OFID o BCIE. • Tener talento de negociador y capacidad de liderazgo con amplios conocimientos y experiencia en factibilidad de planes de negocios y Programas rurales. • Conocimiento del área geográfica del Programa y de las condiciones socioeconómicas y culturales de estas poblaciones. Conocimiento del funcionamiento del mercado de servicios de desarrollo rural; negociación y seguimiento de contratos de servicios técnicos y de consultoría. • Dominio de MS Office 2007, conocimiento en manejo de bases de datos y sistemas de información y seguimiento. • Conocimiento de técnicas para manejo de información económica y estadística. • Excelentes relaciones interpersonales, buenas referencias laborales y capacidad de trabajar en equipo en base a resultados • Tener una excelente redacción para la preparación de informes y otros documentos técnicos. • Conocimiento en el ciclo de Programas, gestión de políticas agropecuarias y desarrollo de planes de capacitación, entre otros. Conocimiento de metodologías participativas para el diseño, la planificación, implementación, seguimiento y evaluación de actividades. • Preferiblemente residir en la zona y/o conocer la realidad del medio rural del área de influencia.
PRINCIPALES FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar y ejecutar los Planes Operativos Anuales (POA); • Planear, organizar, las actividades de las Empresas Prestadoras de Servicios Empresariales • Rurales (PSER's) en la Zona bajo su supervisión; • Supervisar la ejecución oportuna y eficaz de las líneas de acción del Componente de Acceso a Mercados y Encadenamientos Empresariales por parte de las PSER's en su zona; • El seguimiento de los indicadores de desempeño establecidos en el Marco Lógico; • Supervisar el procedimiento de selección y contratación de los bienes y servicios de los consultores o empresas PSER's; • Supervisar y verificar el trabajo de los consultores contratados y del personal a su cargo; • Controlar la gestión y el manejo del presupuesto mediante los procedimientos establecidos;

	<ul style="list-style-type: none">• Preparar los informes administrativos y técnicos para la Coordinación de Acceso a Mercados y Encadenamientos Empresariales y al Componente de Gestión del programa;• Asegurar que se establezcan todos los mecanismos de ejecución del componente en su zona, velando por la correcta aplicación de los reglamentos y las metodologías correspondientes;• Presentar los informes semestrales que se elaboren sobre el avance del componente;• Diseminar los resultados obtenidos;• Revisar los planes de negocios, validar y supervisar las estrategias e instrumentos de vinculación a los Servicios Financieros;• Velar porque en los encadenamientos empresariales se contemple el enfoque de servicios financieros; se identifiquen los servicios financieros demandados, se analicen las limitaciones de las mujeres y de los hombres para el acceso a financiamiento, se identifiquen los instrumentos financieros y se trabaje con las instancias financieras más idóneas para operarlos;• Verificar que los instrumentos de co-inversión se implementen de tal forma que posteriormente los grupos tengan acceso a instancias financieras, velando de manera especial por la relación entre inversión, capacidad de producción y retorno de la inversión.
DURACION DEL CONTRATO	El Programa tendrá una duración de dos (2) años. Sin embargo, la contratación de su persona será por contratos anuales, los que podrán renovarse anualmente dependiendo del resultado en el desempeño de sus funciones y del logro reportado de los objetivos, metas y resultados, es este sentido, se practicarán evaluaciones anuales por parte del Ministro de la SAG o la instancia o persona que él designe. Para el último año del Programa, el contrato tendrá una duración por los meses que resten para finalizar el año o por los meses que falten para el cierre operacional del Programa, respectivamente
RESPONSABILIDAD DE SUPERVISION DIRECTA	Coordinador de Acceso a Mercados