

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA POR PRODUCTO: ESTUDIO DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE FRUTOS AMAZÓNICOS Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y POSICIONAMIENTO.

1. ANTECEDENTES

El proyecto Paisajes Sostenibles para la Amazonía Boliviana (PASOS) tiene como base de acción la región de los departamentos Beni, (municipio Magdalena) y Santa Cruz, (municipios de la Chiquitanía) que son las regiones más afectadas por la deforestación y degradación de suelos debido a su vocación ganadera. Ante esta situación se plantea la restauración de paisajes, reconociendo el potencial productivo de la zona (pasta de chocolate y derivados, castaña, majo, copoazú, asaí, miel y aceite de palmeras,) como medio para mejorar la ordenación forestal sostenible y reducir la deforestación.

El objetivo general es contribuir a la gobernabilidad mediante la promoción de actividades de restauración de paisajes y uso de la tierra, con la finalidad de reducir la deforestación y conservar la biodiversidad de especies resistentes al cambio climático y los medios de vida de la población local.

Se esperan lograr tres efectos al final del proyecto:

1. Crear políticas y regulaciones coherentes que sean favorables para reducir la deforestación, y fortalecer la producción sostenible y competitiva adaptada a los cambios climáticos.
2. Promover cultivos comerciales en proceso de expansión (cacao, café, miel, asaí, sinini, almendra chiquitana, castaña, cusí, cusicito, isotoúbo, pesoé, copaibo, palmeras aceiteras, especies maderables y otros) que aumenten el valor de los bosques. Se espera realizar este trabajo a través del manejo forestal sostenible, incluyendo el manejo comunitario, y más competitivo frente a actividades que generan deforestación.
3. Acceso a mercados.

Para ello, se requiere contratar servicios de consultoría para la realización de un estudio de mercado y desarrollo de estrategias de promoción y posicionamiento. Esta información se debe levantar mediante encuestas y entrevistas aplicadas a informantes clave en los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba.

2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Desarrollar un estudio de mercado para la identificación de nichos de mercados a nivel de micro, pequeñas y medianas empresas que demandan frutos amazónicos (pasta de chocolate y derivados, castaña, asaí, majo, copoazú y aceites de palmeras) en los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz.

3. ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

El trabajo estará orientado al desarrollo de un estudio de mercado como instrumento para el acceso a potenciales nichos de mercado, a la medida de cada uno de los

oferentes rurales en el eje troncal del país. A continuación se detalla el alcance de los productos esperados:

- Identificar actuales y potenciales nichos de mercado para las asociaciones, comunidades o emprendimientos rurales.
- Identificar posibles estrategias de promoción y posicionamiento de mercado.
- Determinar las oportunidades para la articulación y acceso a mercados.
- Definir el tipo de estrategia para la comercialización para cada uno de los frutos amazónicos.
- Realizar un mapeo de los potenciales demandantes, detallando la cuantificación y descripción de las empresas potenciales, indicadores sociales, competidores, segmentos de mercado actual y potencial.
- Desarrollar un estudio de mercado, orientado al sector rural, que sirva como base para el desarrollo de estrategias de promoción y posicionamiento.
- Identificar la competencia local (según volumen de venta, modelo de negocio y áreas de trabajo “donde venden”) así como su posicionamiento y sus estrategias de comercialización.
- Identificar las tendencias y mejores prácticas de comercialización (deberá también incluir emprendimientos sociales rurales como oportunidades de negocio).
- Identificar las fortalezas, debilidades y recomendaciones en materia de posicionamiento público.
- Testeo, prueba y colocación de producto.

4 PRODUCTOS ESPERADOS

1. Análisis de mercado: Llevar a cabo una revisión y análisis documental vinculado al contexto de producción y comercialización de los frutos amazónicos priorizados; análisis social y demográfico; proporcionar datos sobre el “mercado” y el reconocimiento de la demanda entre los sujetos de investigación (micro, pequeñas y medianas empresas); analizar el involucramiento de las empresas con causas sociales; identificar las características del comportamiento de la demanda; identificar a la competencia local; identificar tendencias, estrategias y enfoques locales de comercialización y estrategias de promoción y posicionamiento.
2. Segmentación de mercado: Llevar a cabo un análisis para determinar la segmentación de mercado específico, que permita: articular a potenciales asociaciones, comunidades, productores individuales y/o emprendimientos rurales; realizar la segmentación del sector micro, pequeña y mediana empresa y de otras (considerando quiénes tienen interés en el abastecimiento o desarrollo de productos en base a frutos amazónicos); realizar un análisis de necesidades y expectativas de potenciales compradores (con especial énfasis en qué necesidades tienen, cuales no están siendo satisfechas y conocer si están vinculadas a las prioridades estratégicas de comercialización.
3. El informe final debe describir los resultados del estudio, descritos en el punto 3 “Alcance de la consultoría.

La versión final del informe de evaluación final **se entregará en dos ejemplares impresos y uno digital en USB.**

5. TIEMPO DE LA CONSULTORÍA

Se considera un total de 75 días computables a partir de la firma del contrato, durante los cuales se deberán realizar, entre otras, las siguientes actividades:

- Revisión de información secundaria productiva y comercial.
- Visitas de campo (Santa Cruz, La Paz, Cochabamba)
- Entrevistas personales, tecnológicos (skype, teléfono, etc.) con micro, pequeñas y medianas empresas.
- Presentación de resultados preliminares
- Elaboración de los informes finales por separado para cada rubro.

6. PERFIL DE LOS POSTULANTES

Los/as consultores individuales y/o empresas consultoras interesadas deberán cumplir con las siguientes características:

- Experiencia comprobada, mayor a 10 años, en el desarrollo de estrategias de comercialización y posicionamiento de productos masivos.
- Demostrar metodología y sistemas de inteligencia para la consecución de la información de público masivo y segmentos especializados.
- Experiencia documentada en formación de técnicas de posicionamiento y comercialización de productos.
- Experiencia comprobada en el manejo de investigaciones de mercado e investigaciones cualitativas y cuantitativas con amplia trayectoria a nivel nacional.
- Haber realizado previamente estudios de mercado para organizaciones del sector, nacionales o internacionales (deseable).
- El equipo consultor debe considerar las siguientes especialidades:
 - Especialista en mercados con experiencia mayor a 10 años.
 - Especialista economista/administrador o ramas afines con experiencia de 6 años en técnicas de muestreo, posicionamiento, recolección de datos, calificación e identificación de empresas.
 - Encuestadores o responsables de levantar la información en campo.

7. LUGAR DE TRABAJO

La consultoría deberá desarrollar su trabajo con base en la ciudad de La Paz con desplazamiento a las ciudades principales de los departamentos de Santa Cruz y Cochabamba.

8. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

El/la consultor/a o empresa consultora estará supervisado por la coordinadora y el técnico del proyecto Pasos, Tania Aslla y Jorge Aliaga, respectivamente.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL

Todo el material producido bajo los términos del contrato (documentos escritos, gráficos, tablas, mapas y otros, tanto en medio físico como electrónico), generados por el/la consultor/a o empresa consultora en el desempeño de sus funciones, será de conocimiento y propiedad del proyecto Pasos de HELVETAS Swiss Intercooperation - Bolivia.

10. CONTRATANTE Y MODALIDAD DE CONTRATACIÓN

La entidad contratante es HELVETAS Swiss Intercooperation – Bolivia, mediante su proyecto Paisajes Sostenibles para la Amazonia Boliviana (PASOS), bajo la modalidad de contratación “Invitación pública”.

11. REMUNERACIÓN, IMPUESTOS Y MODALIDAD DE PAGO

HELVETAS Bolivia, a través del proyecto PASOS cancelará el importe referencial de **Bs. 80.000-** (ochenta mil 00/100 bolivianos).

Para proceder con los pagos, la persona o empresa consultora contratada deberá presentar la factura original a nombre de HELVETAS SWISS INTERCOOPERATION con NIT 286350020.

La modalidad de pago será la siguiente:

- 1.- Pago 25% a la presentación de plan de trabajo.
- 2.- Pago 35% a la presentación y aprobación del informe que respalde los productos 1 y 2.
- 3.- Pago 40% a la presentación y aprobación del informe final-producto 3 que respalde todos los productos detallados en el alcance del producto, presentado en dos copias físicas y digitales.

Se establece de común acuerdo, que el incumplimiento en los plazos de entrega de los productos o el plazo para la entrega del producto final por parte de los/as consultores/as individuales o empresa consultora, será pasible a sanción del 1% del monto total de la consultoría por cada día de retraso. Esta retención se realizará del importe total a ser cancelado y el mismo será retenido en el momento del pago. La suma de las multas no podrá exceder en ningún caso el veinte por ciento (20%) del monto total del contrato, caso contrario será causal de disolución del contrato.

12. DOCUMENTOS A PRESENTAR

Los/as consultores/as individuales o empresas interesadas deberán enviar por correo electrónico, la siguiente información:

Propuesta Técnica

- Carta de postulación firmada
- Propuesta de enfoque y metodología del trabajo
- Plan de trabajo y cronograma preliminar
- Hoja de vida de la empresa
- Hoja de vida de los/as Candidatos/as
- Fotocopia de la cédula de identidad de los proponentes
- Copia de afiliación a una Caja de Salud Pública a nivel nacional (excluyente – No se acepta el seguro al SUS)
- Copia de seguro de accidentes personales (no excluyente)
- Copia de NIT; (excluyente para empresa)
- Matrícula Vigente del Registro de Comercio – FUNDEMPRESA; (excluyente en caso de ser empresa)
- Copia del Poder del Representante Legal; (en caso de ser empresa)
- Copia de afiliación y último aporte a una Caja de Salud Pública (excluyente en caso de ser empresa).
- No adeudo de aportes en AFP (excluyente en caso de ser empresa)

Propuesta Económica

- Honorarios
- Impuestos y AFP
- Viajes

13. FECHA DE PRESENTACIÓN

Las/os interesadas/os deberán presentar su postulación, con todos los documentos solicitados hasta el 12 de junio, hasta horas 24:00, dirigiéndose al correo electrónico: tania.aslla@helvetas.org

La Paz, 04 de junio de 2021.