

Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios: Diseño e implementación de plan de marketing y comunicación para la tienda ecológica Alma Tierra - Tarija.

CONFIDENTIAL

1 Índice

I. Información general	2
Informe final que incluya:	4
II. Exigencias en relación con la oferta	4
1 Cualificación del personal ofrecido.....	4
1.1 Experto o experta 1:.....	4
1.1.1 Cualificación general	4
1.1.2 Experiencia regional / conocimientos del país	5
1.2.3 Conocimiento de idiomas. No aplica.....	5
2 Pautas para el cálculo	5
3 Concepción.....	5
III. Pautas sobre el formato de la oferta	5

I. Información general

1. Información breve sobre el proyecto

El Programa Desarrollo Rural Agroecológico y Resiliente al Clima (ProResiliente) es una iniciativa de cooperación bilateral y asistencia técnica entre la Cooperación Alemana, la Unión Europea (EU) y el Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras (MDRyT) ejecutado por la GIZ, que promueve el fortalecimiento de los procesos de transición agroecológica y resiliente al clima en los diferentes niveles del sistema agroalimentario en la macroregión Valles por medio del desarrollo y fortalecimiento de 8 cadenas de valor enfoque agroecológico de ají, durazno, maní, amaranto, tarwi, orégano, miel y uva que permitan reducir brechas de mercado e identificando oportunidades para un mejor posicionamiento de los productos vinculados a las cadenas.

ProResiliente ha establecido una alianza estratégica con RENACC -Tarija para coadyuvar en el fortalecimiento de la tienda ecológica Alma Tierra en la ciudad de Tarija como parte del proceso del componente 3 circuitos cortos y redes alternativas de comercialización que busca mejorar la conexión de los pequeños productores con mercados actuales y potenciales.

2. Situación de partida

La tienda Alma Tierra se constituye en un esfuerzo que ha permitido la comercialización de al menos 250 productos diversos entre frescos y transformados en estos 4 años de funcionamiento y que aportan de manera directa a 69 organizaciones de productores y emprendimientos en el departamento de Tarija, la tienda cuenta con un sistema de registro de comprar y ventas y es parte de una plataforma virtual Wokscore SaaS. Durante la gestión 2024 se dio un importante impulso a las ventas por medio de la promoción de productos por la plataforma Facebook, Instagram y TikTok, lo que generó una serie de expectativas en los consumidores respecto a las formas de comercialización e información sobre disponibilidad de productos y envíos.

Por ello, para fortalecer la promoción y posicionamiento de los productores en el mercado y la vinculación a las redes sociales se requiere un plan de marketing y comunicación que permita ampliar el grupo de consumidores y al mismo tiempo contar con otras herramientas digitales de comercialización.

3. El comitente contrata al contratista durante el período de vigencia del contrato, previsiblemente comprendido entre el 18/09/2025 y el 30/10/2025, 35 días efectivos de trabajo.

4. El contratista prestará el siguiente servicio:

Diseño e implementación de un plan de marketing y comunicación orientado a incrementar las ventas, atraer nuevos clientes y fidelizar los actuales, incluyendo el diseño de indicadores claves de rendimiento (KPIs) y un sistema de seguimiento y evaluación.

Actividades para desarrollar:

Diagnosticar la situación actual de marketing, ventas, comunicación y posicionamiento de la tienda

- Revisión de datos históricos de ventas, clientes y canales actuales
- Análisis FODA

- Identificación de la competencia y benchmarking
- Mapeo del cliente ideal y segmentación de mercado

Diseñar el plan de Marketing y Comunicación

- Elaboración de la propuesta estratégica de posicionamiento y marca
- Estrategia multicanal y multiplataforma digital (marketing digital: Facebook, Instagram, TikTok, comunicación local, alianzas, entre otras).
- Plan de acción para las ventas, promociones, contenidos y fidelización
- Definición de presupuesto estimado por actividad

Implementación del Plan de Marketing y Comunicación

- Ejecución de campañas y acciones propuestas
- Seguimiento de KPIs definidos
- Ajustes según el desempeño
- Jornadas de capacitación al equipo técnico de la tienda

Indicadores de desempeño (KPIs)

El plan deberá incluir y dar seguimiento al menos a los siguientes indicadores:

- Indicadores de Ventas:
 - Incremento del ticket promedio mensual (%)
 - Incremento de ventas mensuales (%)
 - Ventas por categorías de producto.
- Indicadores de Clientes:
 - Número de nuevos clientes por mes.
 - Tasa de recompra o fidelización (%)
 - Nivel de satisfacción del cliente (encuestas o reseñas)
- Indicadores de Engagement y Comunicación:
 - Alcance e interacción en redes sociales (likes, comentarios compartidos).
 - Tasa de apertura y clics en campañas de correo electrónico
 - Tráfico al punto de venta o sitios web (si aplica).

El trabajo de consultoría estará bajo la coordinación del asesor/a técnica del componente cadenas de valor de ProResiliente.

La consultoría se llevará a cabo de manera presencial **en la ciudad de Tarija**, con comunicación regular a través de correo electrónico, videoconferencias y otros medios.

Hitos/obras parciales	Plazo/lugar/persona responsable	Criterios para la recepción
Plan de trabajo, cronograma de actividades detallando la propuesta metodológica con los instrumentos de relevamiento de información consensuados.	23/09/25 Entrega en la oficina tienda Ecológica Alma Tierra en Tarija y de forma digital a ProResiliente	6 días Los productos deberán presentarse en formato digital y los archivos de productos en formato editable.

Informe final que incluya: - Diagnóstico y análisis de la situación actual. - Plan de marketing y comunicación (documento base) - Cronograma y presupuesto estimado de implementación. - Informe mensual de seguimiento de KPIs - Informe final con resultados alcanzados, análisis de impacto y recomendaciones de sostenibilidad. - Lineamientos de capacitación básica para el equipo de la tienda (informe de capacitaciones).	27/10/25 Entrega en la oficina tienda Ecológica Alma Tierra en Tarija y de forma digital a ProResiliente	29 días Los productos deberán presentarse en formato digital y los archivos de productos en formato editable. Adjuntar respaldos fotográficos, actas si se llegara a necesitar, listas de participantes y otra información si fuera pertinente.
---	---	---

II. Exigencias en relación con la oferta

1 Cualificación del personal ofrecido

El licitador deberá ofrecer, sobre la base de los currículos correspondientes, personal para los puestos aquí mencionados y descritos en cuanto al ámbito de tareas y a las cualificaciones.

Para la implementación de esta consultoría se requiere los servicios profesionales de un/a consultor/a, que **tenga experiencia en la elaboración e implementación de planes de marketing y comunicación**, preferentemente en temas vinculados a cadenas de valor y desarrollo rural. Se requiere que el/la consultor/a tenga experiencia en **el diseño de instrumentos de recojo de información primaria**, así también, **excelentes habilidades para redacción y preparación de informes técnicos**.

Las cualificaciones mencionadas a continuación responden a los requisitos para alcanzar la máxima puntuación en la valoración técnica.

1.1 Experto o experta 1:

1.1.1 Cualificación general

Formación: Formación en Licenciatura y/o Ingeniería comercial, marketing, administración, comercialización u otros afines con estudios de post grado relacionados a planes de comercialización, segmentación de mercados, comunicación administración de empresas y ramas afines con post grado marketing y comunicación.

Experiencia profesional: Experiencia de 5 años en el área de marketing digital, comunicación y sistemas de comercialización vinculados a organizaciones productivas del área rural.

1.1.2 Experiencia regional / conocimientos del país

Experiencia con trabajos de planes de comercialización, marketing y comunicación en el departamento de Tarija.

1.2.3 Conocimiento de idiomas. No aplica

2 Pautas para el cálculo

La consultoría no incluye viajes.

Días de honorarios	Núm. de expertos/as	Núm. de días por experto/a	Observaciones
• Labores previas y posteriores	1	6 días	
• Ejecución	1	29 días	

Calcule su oferta de precios exactamente sobre la base de las pautas para el cálculo mencionadas en la especificación de insumos citada más arriba. En virtud del contrato no se tiene derecho a agotar los días o presupuestos o realizar todos los viajes o talleres previstos. En el contrato mismo, el número de días / viajes / talleres o el importe de los presupuestos se acordarán como **“norma de valor máximo”**. Las pautas sobre la formación de precios están recogidas en la "Especificación de precios".

3 Concepción

En la oferta se debe indicar cómo se alcanzarán las prestaciones mencionadas en el apartado I.4. Para ello hay que tener en cuenta los criterios siguientes:

- 3.1 Objetivo y alcance.
- 3.2 Metodología detallada de trabajo
- 3.3 Cronograma (plan de trabajo detallado)
- 3.4 Enfoque innovador de la propuesta

III. Pautas sobre el formato de la oferta

Para cada experto o experta, el CV presentado no deberá constar de más de cuatro páginas. La oferta conceptual (cuando sea necesaria) no podrá sobrepasar las cinco páginas. En caso de excederse uno de los números de páginas máximos establecidos, no se tendrán en cuenta para la evaluación los contenidos de las páginas que superen el límite. Tampoco se tendrán en cuenta los contenidos externos (p. ej., enlaces a páginas web).

FACTURACIÓN

El/ la consultor/a deberá necesariamente entregar la factura correspondiente por el total de cada pago percibido del costo de la consultoría, emitida a nombre de GIZ, con Número de Identificación Tributaria NIT 99001.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Los materiales producidos bajo los presentes Términos de Referencia, tales como diseños metodológicos, escritos, reportes, gráficos, fotografías, cintas magnéticas, programas de computación y demás son de propiedad de la GIZ para y de la Dirección

General de Ordenamiento Urbano. Este derecho propietario continuará vigente aún después de la conclusión de la relación contractual de las partes.

El uso de los mismos por parte del consultor o consultora será posible únicamente con la autorización formal de GIZ.

CONFIDENCIALIDAD

El/ la Consultor/a deberá guardar confidencialidad sobre todo material que le sea entregado para el desempeño de su trabajo y que sea de propiedad del Programa de GIZ. De igual forma no podrá dar a dicho material otro uso que no sirva al cumplimiento de objetivos de la presente consultoría, salvo autorización explícita de la GIZ.

Nota.- Se comunica que, en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley N° 065 de 10 de diciembre de 2010 y del Decreto supremo N°. 778 de 26 de enero de 2011 (Reglamento de Desarrollo Parcial de la Ley 065, de Pensiones, en Materia de contribuciones y Gestión de Cobro de contribuciones en Mora). Dice textual “Las personas naturales que efectúen trabajo como consultores por producto y consultores, se encuentran en la obligación de efectuar contribuciones mensuales al SIP como asegurados independientes”. Dentro del Proceso de Elaboración de contratos GIZ, los pagos al SIP deberán realizarse previamente a **los pagos correspondientes a honorarios, inclusive del primer pago de los contratos**, (el pago debe efectuarse sobre el Total Ganado).