Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios “Estudio de identificación de nichos de mercado, circuitos cortos y percepción del consumidor para la cadena de valor de la miel”.

CONFIDENTIAL

1 Índice

I. Información general 1

Informe final de la consultoría que incluya: 3

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 4

1.2.3 Conocimiento de idiomas. Conocimientos de idiomas: no corresponde 5

2 Pautas para el cálculo 5

3 Concepción 5

III. Pautas sobre el formato de la oferta 6

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 alianzas estratégicas con el proyecto “Incremento de la Resiliencia Climática basada en Ecosistemas de Comunidades Rurales Vulnerables en la Macro-región Valles del Estado Plurinacional de Bolivia – RECEM Valles” y el programa de manejo y restauración sostenible de suelos y biodiversidad en la cuenca del río Guadalquivir, en Bolivia (GEF/Guadalquivir) ejecutados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) para impulsar el fortalecimiento de la cadena de valor de la miel y sus derivados en los valles, por medio del impulso de medidas que permitan el fortalecimiento de capacidades de las y los productores, la aplicación de prácticas apícolas sostenibles, la identificación de oportunidades de mercado que permitan el posicionamiento de mieles con caracterización florística en áreas de conservación identificadas a nivel de los territorios y que contribuyan en los avances previstos en la Estrategia Nacional de Agroecología (ENA).

2. Situación de partida

Partiendo de los resultados generados en el estudio de mapeo y evaluación de la cadena de valor de la miel con enfoque agroecológico y el sondeo de mercado realizado en la región de los valles (ProResiliente 2025), se ha podido identificar cuellos de botella desde el punto de vista de comercialización y acceso a mercados como la falta de certificaciones orgánicas,

comercio justo que limita la competitividad de la miel boliviana en mercados internacionales además de la existencia de dependencia de intermediarios en la comercialización que puede alcanzar hasta el 40% del valor final de la miel reduciendo significativamente los ingresos de las y los apicultores además de exponerse a prácticas comerciales injustas y fluctuantes con los precios en el mercado.

Otro aspecto es que se identifica que existe poco reconocimiento sobre el valor de la miel y la apicultura de los consumidores respecto al valor que tiene la apicultura en la conservación de la biodiversidad y la mejora de los rendimientos en la producción y fomento a las prácticas sostenibles, además de los beneficios del producto, como sus propiedades antibacterianas, antimicrobianas y antioxidantes.

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**

   El contratista prestará el siguiente servicio:

   "Estudio de identificación de nichos de mercado, circuitos cortos y percepción del consumir para la cadena de valor de la miel".

Actividades para desarrollar

Realizar un sondeo de oportunidades comerciales para productos de la colmena

- Caracterizar la oferta de productos de la colmena de asociaciones ya establecidas con productos diferenciados para los nichos identificados, establecer criterios y gestionar muestras (catálogos, precios, ficha comercial); de los departamentos de Tarija, Cochabamba y Chuquisaca, para los ejercicios de oferta y percepciones de la demanda identificada.
- Identificar al menos 8 potenciales clientes (ciudades principales Oruro y Potosí, 2 ciudades intermedias, 4 centros mineros) para la comercialización de productos de la colmena (miel, propóleo, jalea real, polén, apitoxina, cera), por ej. empresas (mineras, industria u otras), tiendas alternativas, compras públicas (cuarteles, hospitales, centros de acogida, oficinas públicas u otros), alimentación complementaria escolar (ACE).
- Analizar las condiciones de ingreso al mercado, precios referenciales, aspectos logísticos en los que ellos intervienen, márgenes de utilidad para las comercializadoras, factibilidad de recibir nuevas marcas de miel, características técnicas esperadas (en términos de textura, proporciones de fructuosa, glucosa u otros requeridos) y requerimientos sobre envase y presentación, entre otros factores.
- Identificar los procesos de circuitos cortos por medio de relaciones comerciales mediante el uso de redes sociales.
- Identificar la demanda y los requisitos para el ingreso a compras de instituciones públicas como: cuarteles, hospitales y centros de acogida en las ciudades de Oruro, Potosí y ciudades intermedias u otros escenarios favorables que se pueda identificar. Se espera como resultado, un detalle técnico suficiente que permita a los productores de miel planificar su producción para acceder a estos mercados.

Efectuar un sondeo de percepciones de consumidores para la miel y sus derivados

- Identificar los requerimientos del consumidor final referente a los productos de la colmena (color, aroma, sabor), así como las presentaciones (etiquetas, envases, registros, certificaciones u otros), establecer las marcas que compran habitualmente, los lugares dónde se abastecen, el precio que pagan por ellas, su percepción sobre la

calidad de la miel que consumen, entre otros a ser acordados con la supervisión del estudio, esto a través de una encuesta (física o virtual) o grupos focales de consulta. La encuesta debe ser realizada mediante una muestra estratificada que deberá ser consensuada.

Analizar las oportunidades y limitaciones de acceso a mercados diferenciados, circuitos cortos u otras oportunidades.

- Análisis el escenario de oportunidades y limitaciones (flujos y rutas críticas) de acceso de los mercados identificados y especifico que establezca el concepto de lo que la demanda y el consumidor solicita o percibe de los productos de la colmena en las ciudades de Oruro y Potosí, ciudades intermedias y centros mineros, estableciendo cantidades posibles de demanda y preferencias de productos.

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, con comunicación regular a través de correo electrónico, videoconferencias y otros medios. Se realizarán reuniones de coordinación con el equipo del componente cadenas de valor. Será necesario realizar viajes a las ciudades de Oruro, Potosí, 2 ciudades intermedias y 4 centros mineros, según cronograma a ser consensuado en la reunión de planificación una vez iniciado el contrato.

4. El contratista presentará los siguientes productos:

Hitos/obras parciales	**Plazo/lugar/persona responsable**	**Criterios para la recepción**
1º Plan de trabajo, cronograma de actividades y planificación de viajes, detallando la propuesta metodológica con los instrumentos de relevamiento de información acordados.	23/09/25 – 6 días Responsable Asesora Técnica Senior ProResiliente.	Documento aprobado en formato digital (Word y PDF) En Cochabamba
Informe final de la consultoría que incluya: - Un sondeo de oportunidades comerciales (cuantitativo y cualitativo) para productos de la colmena realizado en las ciudades de Oruro, Potosí, (2) ciudades intermedias y (4) centros mineros. - Un análisis de percepciones de consumidores para la miel y sus derivados en la ciudad de Oruro, Potosí y ciudades intermedias (2) y centros mineros (4). - Un análisis de las oportunidades y limitaciones de acceso a mercados diferenciados, circuitos cortos u otras oportunidades	27/10/25 – 29 días Responsable Asesora Técnica Senior ProResiliente	Documento aprobado en formato digital (Word y PDV) En Cochabamba. Adjuntar respaldos fotográficos, actas si se llegara a necesitar, listas de participantes y otra información si fuera pertinente.

Con relación a los gastos de viaje que se requieran cómo viáticos, alojamiento y transporte, estos deben estar incluidos en la propuesta económica.

Las rutas de visita para realizar el trabajo como base son:

Ciudades de Potosí y Oruro

Ciudades intermedias: Tupiza, Llallagua

Centros mineros: Huanuni, San Cristóbal, Bolívar, Choroma.

Los centros mineros mencionados en el TdR son de carácter referencial, el consultor/a deberá definir si son pertinentes los centros o caso contrario analizar otras alternativas para cumplir con el objetivo del estudio con base a su experiencia, y deberá incluir en el cálculo del presupuesto, como máximo 4 centros mineros.

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 de estudios y/o sondeos de mercados,** 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, economía, agronómica, desarrollo rural, y ramas afines con post grado relacionados a sondeos de mercado, en cadenas de valor, desarrollo de negocios sostenibles.
Experiencia profesional:	Experiencia de 5 años en el área de comercialización, acceso a mercados y cadenas de valor vinculados a organizaciones productivas del área rural, elaboración de sondeos y/o estudios de mercado.

1.1.2 Experiencia regional / conocimientos del país

Experiencia con trabajos de relevamiento y análisis de información en los departamentos de Oruro y Potosí.

1.2.3 Conocimiento de idiomas. Conocimientos de idiomas: no corresponde

2 Pautas para el cálculo

Todas las actividades de viaje deberán concertarse previamente con él o la responsable del proyecto.

Días de honorarios	**Núm. de expertos/as**	**Núm. de días por experto/a**	**Observaciones**
• Labores previas y posteriores	1	6 días	Cronograma de actividades, planificación de viajes y otros.
• Ejecución	1	29 días	Implementación, realización del trabajo.
Gastos de viaje	**Núm. de expertos/as**	**Núm. de días/noches por experto/a**	**Observaciones**
• Viáticos país de asignación	1	4 días Potosí 4 días Oruro 3 días Tupiza 3 días Llallagua 8 días en 4 diferentes centros mineros.	Considerar 3 alimentos por día (desayuno, almuerzo, cena).
• Viáticos por pernoctación país de asignación	1	3 noches Potosí 3 noches Oruro 2 noches Tupiza 2 noches Llallagua 4 noches en 4 diferentes centros mineros.	Considerar noches de hospedaje.
• Gastos de transporte **terrestre** en la zona del estudio. 1. viajes a ciudades capitales 2. Viajes ciudades intermedias 3. viajes a centros mineros	1	1 viaje a Potosí 1 viaje a Oruro 1 viaje a Tupiza, 1 viaje a Llallagua 4 viajes a 4 diferentes centros mineros.	Transporte interdepartamental

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".**

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**, el/la proponente ha comprendido el objetivo y alcance de la convocatoria para el cumplimiento de los objetivos.

- **3.2 Metodología detalla de trabajo,** evaluación de la metodología propuesta (métodos e instrumentos de relevamiento de información) para cumplir con el objetivo solicitado.
- **3.3 Cronograma (plan de trabajo detallado)** claridad, coherencia en las actividades propuestas y plazos establecidos.
- **3.4 Enfoque innovador de la propuesta**, valor agregado en la propuesta que responden al objetivo de la consultoría.

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, caso contrario se realizará la retención correspondiente.

Propiedad intelectual

Los materiales producidos bajo los presentes Términos de Referencia, tales como diseños metodológicos, escritos, reportes, gráficos, fotografías, cintas magnéticas y demás son de propiedad de la GIZ. Este derecho propietario continuará vigente aún después de la conclusión de la relación contractual de las partes.

El uso de estos por parte del consultor será posible únicamente con la autorización formal de GIZ.

Confidencialidad

EL Consultor 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 Nº 065 de 10 de diciembre de 2010 y del Decreto supremo Nº. 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).