

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Servicio de Consultoría:

“Diagnóstico de las principales oportunidades de generación de empresas sostenibles que respondan a las necesidades específicas del mercado”

Los Términos de Referencia corresponden a la contratación de un profesional o equipo especializado en investigación de mercados y bioeconomía, para evaluar las principales oportunidades de generación de empresas sostenibles que respondan a las necesidades específicas del mercado sobre la diversidad productiva y ecosistémica de la región nor y sud Yungas como de la Amazonía boliviana.

1. BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

CODESPA es una organización de cooperación internacional para el desarrollo con 40 años de experiencia en la implementación de proyectos orientados a mejorar la calidad de vida de poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad. Su misión es transformar la vida de 10 millones de personas en Iberoamérica, África y Asia, facilitando su paso de la pobreza a la prosperidad mediante un modelo escalable de desarrollo de mercados rurales y apoyo directo a emprendedores. Desde 1987, CODESPA opera en Bolivia bajo una estrategia que combina el fortalecimiento de capacidades técnicas, el acceso a servicios financieros y la generación de oportunidades de mercado, promoviendo alianzas público-privadas y modelos productivos resilientes al cambio climático. Su labor se centra en empoderar a comunidades indígenas, jóvenes y mujeres para que dejen de ser solo proveedores de materia prima y se conviertan en gestores de bioemprendimientos sostenibles con acceso a mercados de alto valor.

El proyecto **AGRONATUR** "Agroecología y seguridad alimentaria para comunidades indígenas que aprovechan y gestionan sus recursos para generar empleo sostenible" es una iniciativa de la Fundación CODESPA y financiado por el Ayuntamiento de Madrid. Se fundamenta en tres principios esenciales: el cuidado de la Tierra, el cuidado de las personas y la distribución justa y equitativa de los recursos.

La intervención se localiza en la región de Los Yungas, una zona crítica de transición andino-amazónica afectada por la degradación de suelos debido al monocultivo de coca, el desmonte agresivo y la contaminación hídrica por mercurio ocasionada por la minería. El proyecto busca entre uno de sus resultados ser el impulso para la comercialización de productos ecológicos y de productos con valor agregado que integran modelos de economía circular para el aprovechamiento de residuos agrícolas y forestales, se busca que las comunidades indígenas dejen de ser solo proveedores de materia prima y se conviertan en gestores de bioemprendimientos con acceso a mercados de alto valor.

1.1. OBJETO DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA

Realizar un diagnóstico estratégico e integral para la identificación, análisis y caracterización de nichos de mercado sostenibles, a fin de promover emprendimientos verdes competitivos dirigidos a mercados de alto valor (nacionales e internacionales) contribuyendo directamente a la creación de empleo verde y fortalecer la seguridad alimentaria en territorios vulnerables al cambio climático.

1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Mapeo y priorización de Cadenas de Valor Sostenibles:** Identificar y priorizar las cadenas de valor más relevantes en el bloque de los Yungas (Nor y Sur Yungas) y la región de la Amazonía boliviana (Norte Paceño y su extensión hacia Beni y Pando), seleccionando al menos tres cadenas por subregión en función de su potencial de impacto económico, inclusividad y capacidad de regeneración ecosistémica.
- b. Identificación de oportunidades de Bioemprendimiento y Economía Circular:** Identificar iniciativas de emprendimiento verde orientadas a la valorización de residuos y procesos circulares, para transformar residuos/excedentes en subproductos con valor comercial, impulsando bioemprendimientos liderados estratégicamente por mujeres y jóvenes dentro de las cadenas de valor priorizadas.
- c. Caracterización y segmentación de nichos de mercado especializados:** Caracterizar y segmentar al menos ocho nichos de mercado dentro de las cadenas priorizadas, analizando la demanda potencial, el perfil del consumidor, la competencia y las barreras de acceso.
- d. Determinación de necesidades tecnológicas e innovación local:** Determinar las necesidades tecnológicas esenciales —con énfasis en soluciones de bajo costo y energía limpia— necesarias para la obtención de subproductos en cada nicho identificado bajo modelos de economía circular.
- e. Mapeo de alianzas y empresas:** Identificar al menos cinco empresas ancla o compradores potenciales (nacionales e internacionales) por nicho de mercado, interesados en establecer acuerdos comerciales bajo criterios de sostenibilidad y responsabilidad social.
- f. Análisis de demanda y estándares de calidad verde:** Para cada nicho de mercado identificado, el diagnóstico realizará una caracterización técnica y cuantitativa de la demanda potencial. Esto incluye la definición de volúmenes y frecuencias de compra, así como establecer parámetros físicos, químicos y organolépticos específicos y estándares de empaque requeridos. Asimismo, se deberán identificar certificaciones exigidas y protocolos de calidad necesarios, permitiendo que esta caracterización sea la base para los protocolos de transformación requeridas en las comunidades, asegurando que el valor agregado generado cumpla con las exigencias precisas de los compradores finales.
- g. Diagnóstico de articulación y logística regional:** Realizar un análisis de los eslabones clave de las cadenas priorizadas (desde la recolección, hasta la logística de distribución), identificando cuellos de botella en el transporte y servicios de apoyo que afectan la competitividad y la articulación entre los actores.
- h. Identificación de barreras críticas de comercialización:** Diagnosticar las barreras normativas, logísticas y financieras que limitan la llegada de productos potenciales y priorizados a mercados de alto valor, proponiendo rutas de mitigación.

- i. Diseño de estrategias de conexión Oferta-Demanda:** Proponer recomendaciones operativas y estratégicas (hojas de ruta) para facilitar vínculos comerciales sostenibles entre los productores locales y las empresas compradoras, enfocadas en la generación de empleo verde.

2. PROCESO DE INTERVENCIÓN

El servicio utilizará un enfoque orientado a la demanda, participativo y sistémico, combinando la recopilación de datos primarios con un análisis exhaustivo de fuentes secundarias especializadas. El objetivo es garantizar que los resultados reflejen la complejidad productiva y ambiental de la región de los Yungas y la Amazonía boliviana.

La metodología se estructurará en las siguientes etapas:

2.1. ORIENTADO AL MERCADO Y CIRCULARIDAD

- **Priorización de Cadenas de Valor:** Se seleccionarán las cadenas estratégicas mediante la aplicación de una matriz multicriterio de puntuación ponderada. Esta herramienta permitirá asignar un valor numérico a cada criterio para identificar, de manera objetiva y técnica, las cadenas con mayor potencial de impacto. La matriz considerará, entre otros, los siguientes factores priorizados:
 - Densidad de productores involucrados y presencia de Organizaciones Económicas Campesinas (OECA) / Organizaciones Económicas Comunitarias (OECOM).
 - Volumen y factibilidad de aprovechamiento de residuos para la economía circular.
 - Existencia de empresas ancla y tendencias de "consumo verde" a nivel nacional e internacional.
 - Potencial de mercado nacional e internacional
 - Posibilidad de realizar transformación técnica en el territorio.
 - Interés de servicios financieros para el escalamiento (microfinanzas verdes).
 - Relación de la inversión tecnológica necesaria y el retorno esperado.
- **Identificación y Validación de Bioemprendimientos:** Para cada oportunidad de negocio verde o subproducto circular, se evaluará:
 - La demanda real validada por el sector privado y nichos especializados.
 - La identificación de empresas compradoras potenciales y sus estándares de calidad.
 - La disponibilidad y logística inversa de insumos (residuos/excedentes).
 - El requerimiento de tecnologías de bajo coste, viables para el contexto rural.
 - El impacto en la resiliencia climática y la biodiversidad regional.
 - El potencial de inclusión para mujeres y jóvenes, identificando barreras específicas de entrada.

- **Inteligencia de Mercados:** La metodología incorporará un análisis multinivel que abarque mercados locales (nodos urbanos regionales), nacionales (La Paz/El Alto) y nichos de exportación. Aquellas iniciativas que no demuestren una demanda potencial suficiente se considerarán inviables, para asegurar la eficiencia de la inversión del proyecto.

2.2. TRANSVERSALIDAD EN EL TRABAJO DE CAMPO

- Reuniones iniciales con el equipo técnico de Fundación CODESPA y actores clave de los Gobiernos Autónomos Municipales para coordinar la logística en el territorio.
- Revisión obligatoria de los datos productivos, planes de desarrollo departamental y municipal, y estudios previos complementados con la Estrategia de Desarrollo Integral con Coca (ENDISC) para contextualizar la transición productiva.
- Aplicación de herramientas cualitativas y cuantitativas (encuestas georreferenciadas, entrevistas semiestructuradas y Diagnósticos Rurales Participativos - DRP). El proceso deberá garantizar que la voz de las productoras indígenas y los jóvenes rurales sea vinculante en el diseño de las soluciones.
- Uso de herramientas de análisis estadístico y Cartografía Digital (GIS) para mapear nichos productivos, flujos de residuos y rutas logísticas.
- Los hallazgos se validarán en mesas de trabajo conjuntas con los actores implicados (productores, empresas y técnicos), asegurando la legitimidad de las recomendaciones y la construcción de casos de negocio listos para la inversión.

El enfoque metodológico integrará de manera transversal los principios de Soberanía Alimentaria, Igualdad de Género y Sostenibilidad Ambiental, alineándose con los indicadores de rendición de cuentas de la cooperación internacional y el método de desarrollo de mercados rurales de CODESPA.

| # | ENTREGABLE / PRODUCTO | DESEMBOLSO |
|---|---|------------|
| 1 | <p>Informe Inicial: Plan de Trabajo y Metodología Regional.</p> <p>Entregado a los diez (10) días y debe incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño del diagnóstico de nichos de mercado (propuesta de contenido) • Planificación logística para el levantamiento de datos. • Metodología de segmentación de bioemprendimientos (mujeres y jóvenes). • Instrumentos de recolección (encuestas, guías de entrevista y protocolos DRP) validados. • Calendario detallado de actividades y recursos. | 15% |
| 2 | Informe de Diagnóstico Sectorial y Territorial. | 35% |

Entregado a los sucesivos treinta (30) días un documento técnico que abarque:

- Caracterización económica regional basada en datos productivos y sociales.
- Inventario de cadenas de valor prioritarias y mapeo de residuos/subproductos con potencial circular.
- Identificación inicial de bioemprendimientos verdes por subregión.
- Análisis preliminar de precios, competencia y flujos comerciales hacia los mercados nacional e internacional

Análisis de Oportunidades, Nichos y Conexión de Mercado.

Entregado a los sucesivos treinta (30) días un análisis profundo que contenga:

- | | | |
|----------|---|------------|
| 3 | <ul style="list-style-type: none"> • Matriz de Oportunidades de Mercado: Sectores específicos recomendados alineados con la bioeconomía local. • Análisis de la Cadena de Suministro: Identificación de cuellos de botella en la articulación (eslabón logístico y de transformación). • Mapeo de Empresas: Directorio calificado de compradores (volúmenes, frecuencia, calidad y criterios de sostenibilidad exigidos). • Evaluación Tecnológica: Propuesta de innovaciones de bajo coste para la transformación local. • Cartografía Digital (GIS): Mapas de zonas productivas, nodos de residuos y rutas comerciales. | 35% |
|----------|---|------------|

Estrategia de Articulación e Informe Final Integrado.

Documento final, entregado a los noventa (90) días de suscrito el contrato, sistematizando los productos previos y consolidando:

- | | | |
|----------|--|------------|
| 4 | <ul style="list-style-type: none"> • Perfiles de Negocio: Al menos 5 propuestas de inversión verde listas para cooperantes internacionales. • Taller de Presentación y Validación: Exposición de resultados ante actores clave y equipo de CODESPA. • Informe Final: Informe que consolide todos los productos y que cuente con un contenido mínimo: <ul style="list-style-type: none"> ○ Portada ○ Resumen ejecutivo. ○ Introducción. | 15% |
|----------|--|------------|

- Objetivos.
- Metodología utilizada.
- Cadenas de valor priorizadas.
- Detalle de los subproductos priorizados.
 - Empresas privadas para cada subproducto y su demanda potencial actual.
 - Tecnología necesaria para obtener los subproductos.
 - Mapeo de los actores intermediarios entre productores y empresas compradoras.
 - Barreras y puntos fuertes existentes para la producción y comercialización de los subproductos identificados.
- Análisis de datos.
- Base de datos utilizada.
- Conclusiones.
- Recomendaciones.
- Contactos de empresas con demanda existente y potencial de subproductos de la economía circular.
- Anexos.

El servicio tendrá una duración de cuarenta y cinco (45) días, contabilizado a partir de la firma del contrato. Las actividades se desarrollarán en coordinación con el equipo técnico de Fundación CODESPA.

3. REQUERIMIENTOS PARA EL SERVICIO DE CONSULTORÍA

El diagnóstico deberá ser ejecutado por un profesional independiente o un equipo multidisciplinario con experiencia probada en inteligencia de mercados y desarrollo de negocios. Se valorará positivamente la capacidad de combinar el análisis económico con el conocimiento técnico de mercados rurales y negocios verdes.

A) PERFIL DEL CONSULTOR PRINCIPAL (RESPONSABLE TÉCNICO)

Formación y Cualificaciones:

- Licenciatura (Obligatoria): En Economía, Agronomía, Economía Agrícola, Ingeniería Ambiental, Gestión Empresarial o Ciencias Sociales.
- Postgrado (Muy deseable): Maestría o especialización en Economía Circular, Bioeconomía, Agronegocios Sostenibles o Desarrollo Rural.

Experiencia General:

- Mínimo de 10 años de trayectoria profesional en desarrollo económico local, gestión de cadenas de valor o proyectos de cooperación internacional en Bolivia.

- Sólido conocimiento de la normativa nacional relevante (Ley 300 de la Madre Tierra, ENDISC, y políticas de desarrollo integral con coca).
- Excelente capacidad de redacción técnica (se valorará conocimiento de guías de la Unión Europea o AECID).

Experiencia Específica:

- Liderazgo demostrado en al menos tres (3) estudios de diagnóstico de nichos de mercado o planes de negocio para productos agroforestales y/o de economía circular.
- Experiencia comprobada en el diseño de modelos de Economía Circular (valorización de residuos orgánicos) y bioemprendimientos liderados por mujeres y jóvenes rurales.
- Dominio de metodologías de investigación cuantitativa y cualitativa, incluyendo el manejo de datos estadísticos complejos (uso de Censo 2024 y cartografía básica).

Perfil del Equipo Técnico de Apoyo (Si procede)

Para asegurar la calidad del levantamiento en campo en el área de intervención, el equipo de apoyo deberá contar con:

- **Experiencia en campo:** Realización de encuestas y Diagnósticos Rurales Participativos (DRP) en comunidades indígenas aimaras y comunidades interculturales.
- **Capacidad Analítica:** Manejo avanzado de herramientas estadísticas (SPSS, Power Bi, u otras) y Sistemas de Información Geográfica (GIS) para el mapeo de oportunidades.
- **Contexto Cultural:** Conocimiento profundo de la realidad socioeconómica de los Yungas y de la región amazónica de Bolivia.

Otros Requisitos Críticos

- **Independencia:** Capacidad para emitir juicios técnicos imparciales sobre la viabilidad (o inviabilidad) de los negocios identificados.
- **Movilidad:** Disponibilidad inmediata para desplazamientos prolongados a zonas de intervención.
- **Ética de Investigación:** Compromiso estricto con el consentimiento informado en comunidades indígenas y la confidencialidad de la información estratégica de las asociaciones.

B) PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS

Los proponentes deberán presentar sus propuestas, acompañada de toda la documentación y respaldos requeridos para respectiva revisión.

- Carta de presentación.
- Propuesta Técnica según criterios de calificación.
- Hoja de Vida documentada.
- Documentación legal administrativa (NIT, entre otros si corresponde).

- Propuesta económica en bolivianos y desglosada por todo el servicio de la consultoría.

C) CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Proceso de evaluación

La evaluación de la propuesta técnica presentada por el profesional o equipo especialista, se realizará aplicando la evaluación según calidad. La evaluación se realizará sobre un total de 100 puntos, distribuidos de la siguiente manera:

1. Perfil y experiencia del equipo (40 Puntos)

En este bloque se valora la solidez técnica y el conocimiento del territorio.

- **Experiencia específica en mercados verdes (15 pts.):** Se evaluará la trayectoria en el diseño de diagnósticos preferentemente de cadenas de valor agroforestales (café, cacao, frutos amazónicos) y bioeconomía. Se prioriza la experiencia en modelos de exportación y nichos de valor agregado.
- **Conocimiento técnico en Economía Circular (10 pts.):** Formación y experiencia demostrable en la implementación o diseño de soluciones para la valorización de residuos agrícolas (bioinsumos, biomasa, entre otros).
- **Experiencia regional en Yungas y región amazónica (10 pts.):** Conocimiento directo de la logística, la dinámica social de las comunidades, accesos y la geografía de Yungas y Amazonía.
- **Dominio de herramientas de análisis (5 pts.):** Capacidad probada en el uso de GIS, herramientas de captura digital y procesamiento estadístico de datos.

2. Calidad de la Propuesta Técnica y Metodología (40 Puntos)

Este bloque mide la capacidad de respuesta estratégica y operativa a los objetivos de la consultoría, con énfasis en la conexión efectiva entre el territorio y el mercado.

- **Rigor Metodológico y Análisis de Mercado (15 pts.):** Calidad del diseño de investigación que integre el Diagnóstico Rural Participativo (DRP) con un robusto Análisis de Demanda. Se valorará el uso de la metodología CODE de CODESPA para el desarrollo de mercados rurales inclusivos. La propuesta debe detallar herramientas para la identificación de empresas ancla, análisis de brechas de calidad y caracterización de estándares (certificaciones, volúmenes y frecuencias) exigidos por compradores de alto valor.
- **Mapeo de Actores y Articulación Comercial (10 pts.):** Capacidad para identificar y caracterizar la red de actores en el territorio, incluyendo OECA/OECOM, intermediarios éticos, proveedores de servicios y, fundamentalmente, compradores potenciales (nacionales e internacionales). Se evaluará la estrategia para establecer alianzas con empresas interesadas y la claridad en la identificación de "cuellos de botella" logísticos que dificultan el acceso de los bioemprendimientos al mercado.
- **Enfoque en SAFS y Sostenibilidad Regenerativa (5 pts.):** Claridad en la vinculación del mercado con la base productiva. El proponente debe demostrar cómo los nichos de mercado

identificados incentivarán la adopción de Sistemas Agroforestales Sucesionales (SAFS), la restauración de suelos degradados por monocultivos y la conservación de la biodiversidad, transformando el impacto ambiental en un atributo de valor comercial (marketing verde).

- **Enfoque de Género y Juventud en la Cadena de Valor (5 pts.):** Propuesta concreta para visibilizar y potenciar bioemprendimientos liderados por mujeres y jóvenes. Debe incluir metodologías para identificar barreras de entrada al mercado específicas para estos grupos y oportunidades de empleo verde que promuevan el relevo generacional y la autonomía económica.
- **Planificación Logística y Cobertura Territorial (5 pts.):** Factibilidad y optimización del cronograma para garantizar el despliegue en el territorio de Los Yungas y la Amazonía. Se valorará la eficiencia en las rutas de campo para cubrir la diversidad de ecosistemas y actores clave en un territorio geográficamente complejo.

3. Propuesta Económica (20 Puntos)

- **Eficiencia de costos (20 pts.):** Se otorgará el puntaje máximo a la oferta económica más competitiva que cumpla con todos los requerimientos técnicos. Se analizará la coherencia entre el presupuesto asignado y la calidad del equipo técnico de apoyo (analistas GIS, encuestadores, etc.).
- La propuesta económica debe presentar el detalle de gastos por categoría y, además, debe ser presentada de manera desglosada por área de intervención. Señalando en cada área de intervención de manera general el presupuesto propuesto.

Los proponentes deberán haber logrado una puntuación mínima de setenta (70) puntos para considerarse habilitados, siendo, que el Currículum y la Propuesta Técnica deberá alcanzar un puntaje mínimo de cincuenta (50) puntos para habilitarse a la calificación económica. La Propuesta Económica se califica sobre la base de 20 puntos respecto al menor precio propuesto y prorrateando las demás propuestas económicas.

Las propuestas serán presentadas de acuerdo a las condiciones expuestas en la carta de invitación o en la convocatoria en los plazos y direcciones electrónicas señaladas.

Proceso de entrevistas y selección final

En el marco de los principios de transparencia, concurrencia y selección basada en calidad técnica, una vez concluida la evaluación documental de las propuestas técnicas y económicas, el Comité de Evaluación convocará a entrevista a los tres (3) proponentes que hubiesen obtenido las puntuaciones más altas conforme a los criterios establecidos en los presentes Términos de Referencia.

La fase de entrevistas tendrá como finalidad complementar la evaluación técnica mediante la validación de:

- La comprensión integral de los objetivos de la consultoría;
- La pertinencia y consistencia metodológica de la propuesta;
- La capacidad operativa y logística para la implementación territorial;

- La experiencia específica en mercados sostenibles, bioeconomía y economía circular;
- Así como la disponibilidad y articulación efectiva del equipo técnico propuesto.

Con base en los resultados obtenidos durante esta etapa, el Comité de Evaluación definirá a los dos (2) proponentes finalistas que pasarán a la entrevista final con personal de Sede de CODESPA.

La entidad contratante se reserva el derecho de considerar los resultados de la entrevista como un elemento complementario para la valoración integral de las candidaturas, pudiendo esta etapa influir en el orden de prelación inicialmente establecido durante la evaluación documental.

4. ADJUDICACIÓN AL MEJOR PROPONENTE

Una vez evaluados los proponentes conforme a criterios de eficiencia y economía y aprobada la propuesta de mayor puntaje, el consultor o equipo de especialistas estará habilitado para la provisión de los servicios adjudicados una vez que se suscriba el contrato.

5. DEPENDENCIA Y COORDINACIÓN

El o la consultora adjudicada dependerá de la Coordinación Técnica del proyecto y organizará sus actividades a través de la Coordinación con el equipo técnico del proyecto.

6. ÁREA DE INTERVENCIÓN Y PUESTO DE TRABAJO

La prestación de los servicios tendrá un alcance regional integral, abarcando estratégicamente el bloque de los Yungas y la Amazonía boliviana. El diagnóstico deberá cubrir la diversidad productiva y la complejidad ecosistémica de este corredor, capturando las dinámicas de las cadenas de valor en toda la gradiente altitudinal y de transición entre ambas regiones.

7. FORMA DE PAGO

La prestación de los servicios técnicos de consultoría será abonada según plazos y entregables cumplidos, los cuales se efectuarán previa presentación y aprobación del producto correspondiente, así como de la factura o del comprobante de retención de impuestos, de conformidad con la normativa vigente. Asimismo, el contratante garantizará la provisión de los recursos logísticos necesarios para la ejecución del servicio de consultoría como del desplazamiento hacia y desde las comunidades donde se desarrollen las actividades objeto del presente contrato.

8. INFORMACIÓN NO PUBLICADA Y DE CONFIDENCIALIDAD

El consultor adjudicado no podrá comunicar a persona alguna o entidad ajena al proyecto, la información no publicada o de carácter interno de la que haya tomado conocimiento con motivo de la ejecución de sus obligaciones emanadas en sus labores de consultoría, salvo que así lo requiera su cometido o lo hubiesen autorizado expresamente para hacerlo.

Esta reserva de confidencialidad subsistirá aún después del vencimiento del plazo de la rescisión o resolución del contrato, haciéndose responsable el consultor de los daños y perjuicios que pudiera ocasionar la difusión de datos o informes no publicados.