

Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios Consultoría “Estrategia de competitividad para la cadena de uva agroecológica/orgánica y en transición del Valle de los Cintis”

CONFIDENTIAL

1 Índice

Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios Consultoría “Estrategia de competitividad para la cadena de uva agroecológica/orgánica y en transición del Valle de los Cintis	2
I. Información general	2
II. Exigencias en relación con la oferta	9
1 Cualificación del personal ofrecido	9
1.1 Experto o experta 1: Coordinador general	9
1.1.1 Cualificación general	9
1.1.2 Experiencia regional / conocimientos del país	10
1.1.3 Conocimientos de idiomas:	10
1.2 Experto o experta 2: Experto/a en análisis de información de mercado y competencia	10
1.2.1 Cualificación general	10
1.2.2 Experiencia regional/conocimientos del país	11
1.2.3 Conocimientos de idiomas:	11
1.3 Experto o experta 3: Experto/a en información productiva y cadenas de valor	11
1.3.1 Cualificación general	11
1.3.2 Experiencia regional/conocimientos del país	12
1.3.3 Conocimientos de idiomas:	12
2 Pautas para el cálculo	12
2 Concepción	14
III. Pautas sobre el formato de la oferta	15

Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios Consultoría

“Estrategia de competitividad para la cadena de uva agroecológica/orgánica y en transición del Valle de los Cintis”

I. Información general

1. Información breve sobre el programa.

El Programa Desarrollo Rural Agroecológico y Resiliente al Clima (ProResiliente) es una iniciativa de cooperación bilateral y de asistencia técnica entre la Cooperación Alemana, la Unión Europea y el Ministerio de Desarrollo Productivo Rural y Agua a través del Viceministerio de Desarrollo Agropecuario y Desarrollo Integral (VDAYDI), ejecutada por la GIZ. Tiene por objeto promover el fortalecimiento de los procesos de transición agroecológica y resiliente al clima en varios niveles del sistema agroalimentario en los valles de Chuquisaca, Cochabamba, La Paz y Tarija. El Programa tiene como una de sus prioridades el coadyuvar en la mejora de las condiciones marco para la implementación de sistemas alimentarios agroecológicos y aumentar la resiliencia climática.

En el marco de la implementación del Componente 1: “Condiciones Marco”, el programa busca fortalecer al sector público (nacional y subnacional), a plataformas multiactor nacionales, regionales (departamentales y municipales) y a actores clave del sistema agroalimentario agroecológico (productores, organizaciones, consumidores), mediante el desarrollo participativo de una Estrategia Nacional de Agroecología (ENA) y 8 estrategias subnacionales que fortalezcan el sector agroecológico.

Estas estrategias son instrumentos eficaces de política pública y planificación que contribuyen a la seguridad y soberanía alimentaria, a la consolidación de sistemas agroalimentarios y al aumento de la oferta y la demanda de productos agroecológicos, impulsando la transición hacia sistemas alimentarios más sostenibles, agroecológicos y resilientes al clima.

2. Situación de partida

Actualmente, la Estrategia Nacional de Agroecología (ENA) apoyada en su diseño por el programa ProResiliente, se encuentra aprobada a través de la resolución ministerial N°304 del 16 de septiembre de 2025. La ENA se implementa bajo un enfoque de sistema agroalimentario y prioriza una serie de líneas y acciones estratégicas orientadas a la mejora de los sistemas productivos, el fortalecimiento de capacidades, la mejora de procesos de transformación, el acceso a financiamiento y la consolidación de los mercados para los productos agroecológicos nacionales, lo que incidirá directamente en la competitividad de cultivos agroecológicos. En ese sentido, la alineación práctica se aterriza en: inversiones a nivel de parcela para mejorar productividad y calidad; promoción de agrobiodiversidad para diferenciar oferta; construcción de capacidades técnicas y organizacionales de productores para cumplir estándares y gestionar riesgos; y articulación público-privada-académica para escalar innovación, financiamiento e información de mercado. Este conjunto de medidas reduce costos, eleva rendimientos y fortalece la estabilidad productiva, mejora la trazabilidad y abre nichos comerciales, fortaleciendo la competitividad de los cultivos agroecológicos en los territorios priorizados.

En este contexto, ProResiliente convoca a un/a consultor/a para diseñar una estrategia de competitividad para la cadena de la uva, de carácter participativo, orientada a fortalecer el acceso a mercados de un grupo de productores agroecológicos dentro del área de cobertura geográfica del proyecto en los valles de Los Cintis en el departamento de Chuquisaca.

La comitente contrata al contratista durante el período de vigencia del contrato, previsiblemente comprendido entre el 16/11/2026 y el 22/03/2027

3. El contratista prestará el siguiente servicio:

Objetivo general:

- Diseñar de manera participativa una estrategia de competitividad para la cadena de uva agroecológica/orgánica y en transición del Valle de los Cintis en los municipios de Camargo, Villa Abecia, Las Carreras y San Lucas, orientada a fortalecer su posicionamiento y acceso a mercados diferenciados, mediante propuestas de valor y fortalecimiento de capacidades, con enfoque de género y generacional.

Objetivos específicos:

- Mapear y actualizar la estructura de la cadena de valor de la uva en el Valle de Los Cintis, identificando actores clave y sus relaciones en los niveles micro (productores, transformadores, comerciantes), meso (proveedores de servicios técnicos, financieros y logísticos) y macro (entorno regulatorio e institucional), evaluando factores que favorecen o dificultan la vinculación sostenida con mercados diferenciados para productos agroecológicos/orgánicos o con denominación de origen y en transición¹.
- Identificar y priorizar, mediante criterios participativos e información de mercado, las plazas/mercados con mayor potencial competitivo y oportunidad comercial para los productos de la cadena².
- Analizar y validar, junto con actores de la cadena, las brechas y potencialidades que condicionan el acceso a las plazas/mercados priorizados (por ejemplo, calidad, volumen, estacionalidad, logística, costos, requisitos normativos y comerciales, etc.), incorporando consideraciones de género y generacionales.
- Diseñar estrategias de competitividad para los productos y mercados priorizados y evaluar su viabilidad técnica, comercial, financiera y normativa, proponiendo acciones de corto y mediano plazo³ para cerrar brechas y potenciar fortalezas, con enfoque género generacional.
- Elaborar una guía práctica, con enfoque agroecológico, participativo y sensible al género y generacional, para el diseño e implementación de estrategias de

¹ Se debe tomar en cuenta la información existente por parte del programa como insumo base para este análisis.

² Se deben considerar productos agroecológicos/orgánicos o en transición como la uva de mesa o transformados como vino, singani y otros a identificar.

³ Por mediano plazo se entiende a una intervención factible que pueda desarrollarse en los próximos 5 años.

competitividad orientadas a viabilizar el acceso a mercados de mayor potencial.

Los beneficiarios/as directos son actores de la cadena de valor de la uva con enfoque agroecológico/orgánico o en transición (productores, transformadores, agentes de mercado) y actores vinculados a la cadena de uva con Denominación de Origen del Valle de los Cintis en los municipios de Camargo, Villa Abecia, Las Carreras y San Lucas; quienes se verán fortalecidos para transicionar, escalar su producción y mejorar su posicionamiento y acceso a mercados diferenciados, incrementando su competitividad mediante propuestas de valor coherentes con la agroecología y Denominación de Origen.

Los beneficiarios/as indirectos son consumidores y otros actores clave del ecosistema (proveedores de servicios técnicos/financieros/logísticos, entidades públicas y de certificación).

El servicio incluye las siguientes tareas mínimas y consideraciones por fase para su culminación:

Fase 1. Preparación.

- Presentación de un plan de trabajo y propuesta metodológica a detalle para el desarrollo participativo de la estrategia de competitividad. Ambos instrumentos deben ser aprobados por ProResiliente y estar orientados al cumplimiento de los objetivos planteados.
- Revisión y análisis de documentos relevantes para establecer el contexto y las bases del proceso.
- Mapear y actualizar la estructura de la cadena de valor de la uva en el Valle de Los Cintis: Incluye la identificación y categorización de los actores en tres niveles funcionales: Micro: Operadores directos (productores, asociatividades, transformadores y comerciantes). Meso: Proveedores de servicios de apoyo técnico, financiero, logístico e insumos. Macro: Entorno regulatorio, políticas públicas e institucionalidad relevante evaluando factores que favorecen o dificultan la vinculación sostenida con mercados diferenciados para productos agroecológicos/orgánicos o con denominación de origen y en transición.
- Planificar el involucramiento de los actores en el proceso (con enfoque de género y generacional).
- Retroalimentación y aprobación del plan de trabajo por parte del equipo de ProResiliente.

Fase 2. Diseño de la Estrategia de competitividad.

- Taller de alineación inicial con la contraparte⁴: validar alcance y resultados esperados, alinear expectativas, identificar preliminarmente productos y mercados potenciales, y acordar criterios de inclusión (género y generacional) aplicables a todas las actividades.

⁴ Por contraparte se entiende a los productores y actores de la cadena que serán beneficiarios del desarrollo y responsables de la implementación de la estrategia. En este marco, un actor importante es la Denominación de origen de uva del Valle de los Cintis.

- Perfilado y priorización de productos y mercados: levantar y analizar la rivalidad en los mercados potenciales (número y tamaño de competidores, diferenciación, costos, crecimiento de la demanda, barreras de acceso, políticas comerciales y de servicio). Aplicar criterios participativos y de mercado para priorizar productos y mercados con mayor oportunidad⁵ y potencial competitivo⁶, utilizando una matriz de decisión u otro instrumento equivalente. Validar con actores clave.
- Análisis de brechas y potencialidades para productos y mercados priorizados: realizar un diagnóstico técnico-comercial por producto considerando criterios de calidad, volumen, estacionalidad, logística, costos de producción y de acceso al mercado, requisitos normativos/sanitarios/comerciales, etc., contrastando con competidores en los mercados priorizados. Validar hallazgos con productores y compradores mediante talleres o entrevistas. Integrar consideraciones de género y generacionales.
- Co-diseño de estrategias de competitividad: definir propuestas de valor por producto/mercado priorizado y paquetes de intervención para cerrar brechas y aprovechar oportunidades mejorando su potencial competitivo. Las intervenciones pueden incluir mejoras en eficiencia y calidad, reducción de costos de acceso, presentación y empaque, coordinación de oferta, logística, cumplimiento normativo y acuerdos comerciales. Identificar instrumentos disponibles (públicos/privados) y sinergias con actores ancla. Incorporar enfoques de género y generacional.
- Evaluación de viabilidad y priorización: analizar la viabilidad técnica, comercial, financiera y normativa de cada estrategia (costos/beneficios, requisitos de inversión y operación, trámites y estándares). Secuenciar las intervenciones según necesidad y urgencia en un cronograma, y acordar la ruta de implementación con responsables, plazos y supuestos.
- Guía práctica de diseño e implementación: elaborar una guía con enfoque agroecológico y participativo que incluya herramientas (plantillas de análisis, listas de verificación, matrices de viabilidad), casos prácticos y orientaciones para replicar el diseño de estrategias de competitividad en otros rubros y territorios. Integrar medidas para transversalizar el enfoque de género y generacional.

Fase 3. Validación multiactor y cierre.

- Presentación y validación técnica. Taller/sesión de validación de resultados con actores clave y el equipo técnico de ProResiliente para ajustar propuestas, identificar potenciales fuentes de financiamiento, establecer gobernanza de la estrategia y definir la hoja de ruta de implementación.

⁵ Una oportunidad de mercado es una configuración del entorno externo en la que la demanda actual o potencial de un segmento específico puede ser satisfecha de manera rentable debido a cambios o vacíos en preferencias de los consumidores, tecnología, regulación o estructura competitiva.

⁶ El potencial competitivo es la capacidad actual y proyectada de una organización o cadena de valor para desarrollar y sostener ventajas competitivas al explotar oportunidades de mercado, derivada de sus recursos y capacidades valiosos, raros, inimitables y organizativamente explotables, así como de su alineación con la estrategia y el entorno competitivo.

- Actualizar documentos (informe final, anexos) con ajustes derivados de la validación.
- Documentación de respaldo. Consolidar evidencias de logro de objetivos y resultados, medios de verificación y otros relevantes.
- Aprobación final y cierre administrativo de entregables.

Hitos/obras parciales	Plazo/lugar/persona responsable	Criterios para la recepción
Plan de trabajo, propuesta metodológica y mapeo de actores aprobados	A los 10 días de firmado el contrato, previsible para el 26/11/26 / La Paz, consultor/a.	• Alineación explícita con objetivos del proceso y resultados esperados. • Enfoque participativo. • Cronograma y responsables por actividad. • Identificación y categorización de los actores clave con roles en el proceso. • Documento entregable en PDF y editables. Aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).
Alineación inicial con contraparte y criterios participativos adoptados.	A los 25 días de firmado el contrato, previsible para el 11/12/26 / La Paz, consultor/a.	• Criterios de participación e inclusión acordados y aplicables a actividades clave. • Lista preliminar de productos y mercados potenciales, atributos de los productos y plan para levantamiento de información. • Acta de alineación inicial con contrapartes. Aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).
Perfilado y priorización de plazas de mercado.	A los 50 días de firmado el contrato, previsible para el 5/01/27 / La Paz, consultor/a	• Base de datos de mercado preseleccionado para

		analizar la rivalidad con variables mínimas: número y tamaño de competidores, diferenciación, costos, crecimiento de la demanda, barreras de acceso, políticas comerciales y de servicio, etc. • Metodología de priorización transparente según oportunidad de mercado y potencial competitivo (incluir criterios, ponderaciones, umbrales, trazabilidad de datos, etc.). • Resultado priorizado. • Acta de validación con contrapartes. • Aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).
Análisis de brechas y potencialidades + formulación de estrategias de competitividad	A los 90 días de firmado el contrato, previsible para el 15/02/27 / La Paz, consultor/a.	• Diagnóstico técnico comercial: Análisis comparativo con competidores en mercados priorizados (calidad, volumen, costos, requisitos, estacionalidad, logística, etc.). • Análisis y priorización de brechas para mejora de la competitividad. • Diseño y evaluación participativa de medidas para cerrar brechas y potenciar oportunidades mejorando la competitividad. • Evaluación de viabilidad técnico, comercial, financiero y normativo de cada estrategia (costos/beneficios, requerimientos iniciales de inversión/operación, trámites y estándares). • Intervenciones secuenciadas y hoja de ruta de implementación con responsables,

		plazos y mecanismos de seguimiento. • Validación con actores clave y aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).
Documento de estrategia de competitividad elaborado y validado	A los 100 días de firmado el contrato, previsible para el 24/02/27 / La Paz, consultor/a.	• Documento que integra todos los entregables y define propuesta de valor, mercados/plazas objetivo, paquetes de intervención, gobernanza, cronograma, presupuesto indicativo, riesgos y ruta de implementación, con validación técnica de actores clave. • Trazabilidad y evidencia sustentada en fuentes verificables con referencias claras. • Consistencia metodológica: criterios, escalas y ponderaciones aplicados de forma homogénea. • Formato PDF y editable. Aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).
Guía práctica para el diseño e implementación de estrategias de competitividad	A los 110 días de firmado el contrato, previsible para el 8/03/27 / La Paz, consultor/a.	• Enfoque agroecológico y participativo. • Herramientas listas para uso (plantillas, checklists, matrices, formatos de taller, etc.). • Casos prácticos y orientaciones de implementación. • Formato PDF y editable. Aprobación formal de ProResiliente (acta/correo).

Los productos o documentos de la consultoría deberán ser dirigidos al Sra. Mariana Butrón, coordinadora del programa ProResiliente. Los mismos serán sujetos a revisión y se requerirá su aprobación para proceder con el pago correspondiente.

El trabajo técnico de la consultoría deberá ser realizado en coordinación con el equipo técnico del programa ProResiliente.

Bajo estas consideraciones, los pagos se realizarán en función al siguiente detalle:

Nº de pago	Producto o informe a entregar	Fecha	Días efectivos
1	Plan de trabajo, propuesta metodológica y mapeo de actores aprobados	26/11/26 (10 días)	15 días (5 días por especialista).
2	Alineación inicial con contraparte y criterios participativos adoptados. Perfilado y priorización de plazas de mercado.	5/01/27 (50 días)	60 días (20 días por especialista).
3	Evidencias intermedias validadas: Análisis de brechas y potencialidades + formulación de estrategias de competitividad. Documento de estrategia de competitividad elaborado y validado. Guía práctica para el diseño e implementación de estrategias de competitividad.	8/03/27 (110 días)	50 días (20 días para el coordinador general y 15 días por especialista).

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.

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

1.1 Experto o experta 1: Coordinador general

1.1.1 Cualificación general

Formación: Licenciatura en ingeniería comercial, administración de empresas, economía o ingeniería agrónoma.

- Postgrado a nivel maestría en administración de negocios (MBA), gestión de proyectos, agronegocios y/o inteligencia de mercados e investigación comercial.
- Diplomado o cursos de especialización en desarrollo económico local, desarrollo rural o economía agrícola.
- Experiencia profesional: Mínimo 8 años, incluyendo al menos 5 años liderando equipos multidisciplinarios en proyectos de competitividad, desarrollo productivo o encadenamientos agroalimentarios
- Experiencia específica comprobada en:
- Gestión de proyectos de cooperación con equipos multidisciplinarios y en coordinación con socios públicos/privados.
 - Dirección metodológica de estudios de cadenas de valor agrícolas, estrategias de competitividad o estudios de mercado.
 - Facilitación de talleres de co-creación y priorización de estrategias con actores público-privados; definición de rutas de escalamiento y planes de implementación.
 - Experiencia en formulación de planes de implementación con análisis de viabilidad y gestión de riesgos.
 - Aseguramiento de calidad: revisión técnica cruzada, consistencia de hallazgos y validación con partes interesadas; elaboración de informes ejecutivos y técnicos.
 - Experiencia en proyectos con enfoque de resiliencia climática, agroecología o sostenibilidad ambiental aplicada a cadenas de valor.

1.1.2 Experiencia regional / conocimientos del país

Experiencia de trabajo de 2 años que avalan el conocimiento del contexto productivo de la región de los Valles, conocimiento a través de estudios desarrollados respecto al comportamiento de mercado de productos agropecuarios (barreras, dinámica) a nivel nacional y regional.

1.1.3 Conocimientos de idiomas:

No aplica.

1.2 Experto o experta 2: Experto/a en análisis de información de mercado y competencia

1.2.1 Cualificación general

- Formación: Licenciatura en economía, ingeniería comercial, administración de empresas o comercio/negocios internacionales.
- Postgrado a nivel maestría o diplomado en investigación de mercados, análisis competitivo.

Experiencia profesional: Mínimo 6 años, con al menos 3 años en investigación de mercados sectoriales y análisis competitivo.

Experiencia específica comprobada en:

- Investigación de mercados, análisis competitivo y estrategia comercial/sectorial.
- Estudios de oferta–demanda, segmentación y pricing; benchmarking de competidores y alternativas tecnológicas.
- Experiencia de trabajo con nichos de valor (orgánico/agroecológico, comercio justo, origen) y requisitos normativos/comerciales asociados.
- Manejo de datos: construcción de bases de datos, limpieza, visualización y síntesis para la toma de decisiones.
- Modelación de escenarios y análisis costo–beneficio.
- Validación con actores del mercado/cadena y traducción de hallazgos a recomendaciones operativas.
- Redacción de informes y reportes.

1.2.2 Experiencia regional/conocimientos del país

Experiencia de trabajo de al menos 3 años en procesos de relevamiento y análisis de información de cadenas de valor a nivel nacional. investigación en plazas de mercado nacional e internacional.

1.2.3 Conocimientos de idiomas:

No aplica.

1.3 Experto o experta 3: Experto/a en información productiva y cadenas de valor

1.3.1 Cualificación general

Formación: Título universitario en Enología; o Ingeniería Agronómica/Tecnología de Alimentos/Química con especialización o posgrado en Enología y/o Viticultura.

Experiencia profesional: Mínimo 5 años, con al menos 2 años en asistencia técnica a productores para asegurar dominio práctico y capacidad de transferencia.

Experiencia específica comprobada en:

- Bodegas y/o cadenas de uva y vino en Bolivia (Tarija, Cinti u otras regiones), manejo de normativas sanitarias y certificaciones.
- Experiencia comprobable a lo largo de la cadena (campo–cosecha–bodega–comercial), con capacidad para articular requisitos de calidad desde la uva hasta el producto final.
- Desarrollo de producto: diseño/ajuste de estilos y líneas de producto alineados a requerimientos de mercado, elaboración de fichas técnicas y argumentarios comerciales.

- Redacción de informes y reportes.

1.3.2 Experiencia regional/conocimientos del país

Experiencia de trabajo de al menos 2 años en asesoría técnica o diagnóstico productivo.

1.3.3 Conocimientos de idiomas:

No aplica.

2 Pautas para el cálculo

Para el cálculo de costos del servicio y para el desarrollo de este se considera como base del equipo consultor la ciudad de Tarija. Se estima además que los talleres participativos se desarrollarán en el municipio de Camargo.

También se deben tomar en cuenta las siguientes estimaciones.

Días de honorarios	Núm. de expertos/as	Núm. de días por experto/a	Observaciones
• Labores previas	3	5	Discontinuos, considerados para la elaboración del producto 1 desde el inicio del contrato
• Ejecución	3	35	Discontinuos, considerados para la elaboración de los productos 2 y 3.
• Labores posteriores	1	5	Continuos, considerados para el coordinador general en el cierre de contrato y presentación de productos finales.
Gastos de viaje	Núm. de expertos/as	Núm. de días/noches por experto/a	Observaciones
• Viáticos país de asignación	3	23	El consultor debe considerar mínimamente los siguientes ingresos a los municipios: - 2 días de cada experto en área rural por cada uno de los 4 municipios (Camargo, Villa Abecia, Las Carreras y San Lucas) para mapear y actualizar la estructura de la cadena de valor de la uva. (Total 24 días). - 2 días de cada experto en área rural para realizar el taller de alineación inicial con la contraparte e identificar productos y mercados

			potenciales. (Total 6 días). - 8 días de cada experto en área urbana para realizar el perfilado y priorización de productos y mercados y el análisis de brechas y potencialidades. (Total 24 días). - 3 días de cada experto en área rural para validar hallazgos con productores y Co-diseño de estrategias de competitividad. (Total 9 días). - 2 días de cada experto en área rural para presentación y validación técnica de la propuesta. (Total 6 días).
• Viáticos por pernoctación país de asignación	3	14	Calculados en función a la cantidad de días en área urbana y rural descontando los destinados a desplazamiento.
• Gastos de viaje (bus, automóvil)	3	7	Considerar costos de ida y vuelta a los municipios en los momentos antes señalados.
Otros gastos de viaje			P. ej. gastos de visados
No aplica	No aplica	No aplica	
Vuelos	Núm. de expertos/as	Núm. de vuelos por experto/a	Observaciones
• Vuelos internacionales	No aplica	No aplica	
• Vuelos nacionales	3	2	Considerar costos de ida y vuelta a ciudades del eje troncal u otras para realizar el perfilado y priorización de productos y mercados y el análisis de brechas y potencialidades.
• Compensación de las emisiones de CO ₂ de los vuelos	No aplica	No aplica	
Otros gastos	Núm. de eventos	Cantidad de personas por encuentro	Observaciones
• Refrigerios y alimentación para el desarrollo de eventos participativos.	3	Hasta 35 personas	Se estima el desarrollo de los siguientes eventos a desarrollarse en un municipio intermedio: - Taller de alineación inicial con la contraparte. - Taller de validación de hallazgos con productores y

			Co-diseño de estrategias de competitividad. - Taller de presentación y validación técnica de resultados.
Subcontratos	No aplica	No aplica	No aplica

Adicionalmente el consultor/a debe considerar gastos de materiales necesarios para el desarrollo de los talleres (marcadores, papelógrafos, impresiones, fotocopias, etc.), considerando de ser necesario, costos de alquiler de ambientes, costos de comunicación para la coordinación y gestión de los encuentros participativos.

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".

Dado que el contrato que se va a celebrar es un contrato de obra, le rogamos que ofrezca sus prestaciones a un precio fijo a tanto alzado **que incluya todos los costos relevantes desglosados individualmente (honorarios, gastos de viaje, etc.). Guíese para ello por la especificación de insumos indicada.** La oferta de precios se valorará sobre la base del precio a tanto alzado ofrecido, que deberá corresponderse de manera realista con la prestación a realizar. En el contrato mismo, el importe del presupuesto se acordará como **“norma de valor máximo”**.

2 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 3.1 Conocimiento y experiencia. La propuesta debe evidenciar experiencia específica en: análisis de cadenas de valor agroalimentarias, estudios de mercado y diseño de estrategias de competitividad con enfoque participativo. Debe demostrar comprensión de mercados diferenciados (orgánicos/agroecológicos, origen/DO, comercio justo u otros) y de los requisitos de acceso (normativos, comerciales y de logística). Evidencias: proyectos relevantes, roles, resultados obtenidos y referencias verificables.
- 3.2 Enfoque innovador y viabilidad. Las propuestas de generación de valor y vinculación a mercados deben ser técnicamente viables, culturalmente pertinentes y adaptables a las condiciones locales. Se valorará el diseño de mecanismos participativos que fortalezcan el rol protagónico de los actores locales y su empoderamiento en la toma de decisiones. Incluir consideraciones de sostenibilidad (ambiental, social y económica) y de escalabilidad.
- 3.3 Metodología, eficiencia y enfoque en procesos. Presentar una metodología clara, lógica y orientada a procesos, con plan de trabajo, cronograma y presupuesto coherentes con el alcance. Mostrar realismo en tiempos y costos, e incluir herramientas visuales (diagramas de flujo, cronogramas de Gantt) y mecanismos para asegurar el logro y la apropiación de resultados por los actores locales.
- 3.4 Análisis de mercados y priorización basada en evidencia. La propuesta debe incluir metodología y momentos para: Levantar y analizar información de mercado (demanda, rivalidad, barreras de acceso, precios/márgenes). Estimar oportunidad de mercado y potencial competitivo por producto/mercado. Priorizar productos y

mercados mediante una matriz de decisión con criterios y ponderaciones acordadas. Debe explicar cómo estos insumos alimentarán el co-diseño de estrategias y su secuenciación.

- 3.5 Enfoques transversales: género y generacional; protección de datos y ética. Explicar cómo se integrarán los enfoques de género y generacional a lo largo del proceso (participación, análisis y propuestas). Establecer medidas de ética y protección de datos en la recolección y manejo de información de actores y mercados (consentimiento, minimización y transparencia).

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 consultor 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 exclusiva 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 de la empresa 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.- La respuesta y participación a la presente, establece el pleno conocimiento por parte de la Empresa postulante de las obligaciones sociolaborales respecto a sus trabajadoras y trabajadores, y que da pleno cumplimiento a las mismas. Por lo que no se reconoce más allá de lo establecido en esta relación de carácter civil, siendo la normativa legal aplicable el Art. 732 y siguientes del código civil boliviano.