

TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

5.2.4. CONSULTORÍA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE 120 EMPRENDEDORAS MEDIANTE LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO APLICADO, ASISTENCIA TÉCNICA Y SEGUIMIENTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN A.1.2.1.1.

1. ANTECEDENTES

En el marco del proyecto “Jóvenes y Mujeres ejerciendo sus derechos económicos desde sus emprendimientos, para que nadie se quede atrás en el cumplimiento de la Agenda 2030”, el Centro de Capacitación e Investigación de la Mujer Campesina de Tarija (CCIMCAT), el Instituto de Formación Femenina Integral (IFFI) y la ONG Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), en calidad de instituciones co-solicitantes, juntamente con la Asociación Coordinadora de la Mujer, en calidad de solicitante principal, con el apoyo de la Unión Europea, implementan el proyecto señalado, con el objetivo de promover el pleno ejercicio de los derechos económicos de jóvenes y mujeres, en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) 5 y 8 y el Plan de Desarrollo Económico y Social del Estado boliviano, en 8 municipios de los departamentos de Cochabamba (Quillacollo, Colcapirhua y Cochabamba), Tarija (Padcaya, Entre Ríos y Yacuiba) y La Paz (El Alto y La Paz).

En esta etapa final, el desafío consiste en trasladar dichas herramientas a la práctica, realizando seguimiento individualizado a los emprendimientos, identificando avances y dificultades y brindando asesoría especializada para orientar sus procesos de comercialización, promoción y posicionamiento.

La consultoría combina un Estudio de Mercado Aplicado, asistencias técnicas personalizadas, que permitan adaptar, formular e implementar los Planes de Comercialización de 120 mujeres emprendedoras en los municipios de Padcaya, Entre Ríos y Yacuiba

De manera transversal, la consultoría brindará apoyo continuo a la implementación de la estrategia de comercialización colectiva, acompañando sus procesos de comercialización, organización de la oferta, incorporación de emprendimientos y productos, seguimiento de ventas y articulación con otros espacios comerciales.

Este acompañamiento comprenderá también el fortalecimiento de mecanismos de incorporación y/o actualización en el Mercadito Digital y otros mercados físicos y/o virtuales que puedan contribuir a ampliar las oportunidades de comercialización de los emprendimientos.

En este sentido, la consultoría deberá contribuir a que las estrategias desarrolladas durante el proyecto se traduzcan en acciones comerciales implementadas, mejoras verificables, acceso a nuevos mercado, incremento en ventas y mayores oportunidades de posicionamiento de los emprendimientos.

2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Brindar asistencia técnica a 120 mujeres emprendedoras de los municipios de Padcaya, Entre Ríos y Yacuiba, mediante la implementación y seguimiento de los Planes de Comercialización fortalecidos en base a los resultados de un Estudio de Mercado Aplicado para mejorar sus competencias en comercialización, acceder a canales de comercialización física y virtual a fin de incrementar sus ventas.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un Estudio de Mercado Aplicado en las ciudades de Yacuiba, Bermejo, Tarija, Potosí y La Paz, analizando las preferencias de demanda (precios, volúmenes, formatos y empaques), competidores y canales de distribución para dos a tres (2 a 3) productos priorizados por rubro productivo, e identificando al menos un (1) producto potencial o derivado por rubro con oportunidad de mercado
- Ejecutar 6 Asistencias Técnicas personalizadas (2 por municipio: Padcaya, Entre Ríos y Yacuiba), dirigidas a las 120 emprendedoras orientadas al ajuste y aplicación práctica de sus Planes de Comercialización.
- Facilitar el acceso y posicionamiento comercial de los emprendimientos en circuitos cortos (venta directa), canales físicos estratégicos (ferias, tiendas local/departamental) y plataformas digitales (Mercadito Digital, WhatsApp Business y redes sociales).
- Consolidar el Comité de Comercialización Colectiva y mediante la construcción de un Plan de implementación de estrategias colectivas de comercialización.
- Verificar, sistematizar y documentar la evidencia técnica generada en los emprendimientos ("Antes y Después" situación en ventas, clientes, estrategias y canales), en estricta concordancia con el sistema de monitoreo e indicadores del proyecto.

4. METODOLOGÍA

La consultoría se desarrollará bajo una secuencia metodológica por etapas, donde el estudio de mercado constituye el cimiento inicial que orienta las actividades de formación presencial y acompañamiento técnico.

ETAPA 1. Revisión y actualización de información comercial

- Antes de realizar el estudio, el/la consultor/a deberá revisar:
- Planes de Negocio elaborados en 2024.
- Planes de Comercialización elaborados en 2026.
- Resultados y acciones de comercialización reportadas.
- Información disponible sobre productos, precios, clientes y canales.
- Registros de ventas disponibles.
- Evidencias de participación en ferias, tiendas, plataformas digitales u otros espacios.

ETAPA 2: Estudio de Mercado Aplicado

Como primer paso metodológico obligatorio, la/él consultor/a ejecutará el estudio de Mercado Aplicado mediante el levantamiento de información sobre la demanda de los productos, las preferencias en volumen, peso, presentación, canales de comercialización, tendencias de consumo, precios y competidores de acuerdo a los productos priorizados y brindar propuestas de otros productos potenciales para su comercialización.

Información de mercado	Aplicación individual
Demanda	Identificación de productos/presentaciones con mayor oportunidad
Precio	Revisión de precio y margen
Competencia	Identificación de ventajas y ajustes
Presentación/empaque	Ajustes requeridos al producto
Canal	Selección del canal más pertinente
Potenciales compradores	Identificación de oportunidades concretas
Tendencias	Ajustes de oferta
Volumen requerido	Evaluación de capacidad de respuesta

En base a los rubros productivos los productos priorizados son:

- -Apicultura y cosmética natural: Miel cremosa, caramelos y jabones a base de miel
- -Lácteos: Yogurt griego y Quesos saborizados
- -Transformación de alimentos: Mermeladas y jugos de frutas.
- -Panadería: Empanadas blanqueadas y hojarascas.
- -Agricultura orgánica y bioinsumos ecológicos: Hortalizas orgánicas, Abono foliar y Humus de lombriz.

Los resultados del proceso de actualización y validación de información de mercado deberán ser vinculados con los emprendimientos participantes, identificando para cada emprendedora la información relevante para su producto, los ajustes recomendados a su estrategia comercial y las acciones concretas derivadas de dichos hallazgos.

ETAPA 3: Asistencia Técnica Personalizada e Implementación de Planes de Comercialización

Una vez consolidado el estudio de mercado aplicado, estos servirán de insumos preferencias en volumen, peso, presentación, canales de comercialización, tendencias de consumo, precios y competidores de acuerdo a los productos priorizados:

Se desarrollarán 6 asistencias técnicas: 2 por municipio de 4 horas para 120 emprendedoras.

- La asistencia técnica estará enfocada en sesiones de aplicación de los resultados del estudio de mercado aplicado (análisis de precios, canales idóneos, ventajas competitivas frente a la competencia y tácticas de posicionamiento).
- Articulación y Venta en Puntos Físicos: Inserción guiada para el acceso a mercados como ferias locales y departamentales, tiendas de barrio, supermercados y compradores (restaurantes, hoteles o distribuidores) identificados en el mapeo comercial.
- Consolidación del Comité para la Comercialización Colectiva: Asesoramiento técnico para la construcción de su plan de acción, documentos constitutivos y regulatorios.
- Integración al Mercadito Digital: Carga de productos, actualización de inventarios y habilitación del catálogo de los emprendimientos en el Mercadito Digital y otras oportunidades de comercialización digital.

Todas las actividades se coordinarán con el equipo técnico para el seguimiento de participantes.

5. ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

La consultoría contempla el desarrollo de:

- Estudio de Mercado Aplicado en las ciudades de Tarija, Yacuiba, Bermejo, La Paz y Potosí
- 6 asistencia técnicas (2 por municipio de 4 horas cada uno, distribuidos en municipios priorizados por el proyecto dirigidas a 120 mujeres emprendedoras.

6. PRODUCTOS DE LA CONSULTORÍA Y MEDIOS DE VERIFICACIÓN

La consultoría tendrá una duración de cuatro meses, desarrollándose de manera progresiva desde la planificación, consolidación técnica y comercial.

PRODUCTO 1: Plan de Trabajo, Diseño Metodológico e Instrumentos de Investigación

Documento técnico que establece el Plan de trabajo de la consultoría, reporte del estado de implementación de los planes de comercialización elaborados en gestiones anteriores, diseño metodológico detallado para el Estudio de Mercado, la hoja de ruta operativa y el cronograma de desplazamientos a campo (Padcaya, Entre Ríos, Yacuiba) para la ejecución de las 6 asistencias técnicas presenciales.

Contenido Técnico:

1. Plan de ejecución de la consultoría con el cronograma gantt detallado de actividades.
2. Guías de entrevista y encuestas estructuradas para levantar preferencias de consumo (volúmenes, pesos, empaques, precios y canales de venta) para los 2 a 3 productos priorizados por rubro.
3. Contenido y metodología para el desarrollo de las 6 asistencias técnicas (2 por municipio).

3. Medios de Verificación:

- Documento del Plan de Trabajo aprobado por la supervisión del proyecto.
- Instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos impresos y/o digitales.

- Cronograma de campo validado

PRODUCTO 2: Documento Final del Estudio de Mercado Aplicado

Documento técnico concluido del Estudio de Mercado Aplicado en las ciudades de Yacuiba, Bermejo, Potosí, Tarija y La Paz como insumo obligatorio para orientar las asistencias técnicas y la implementación de los planes de comercialización.

Contenido Técnico:

1. Análisis cuantitativo y cualitativo de la demanda: preferencias de compra en volumen, peso, empaque y presentación para los productos priorizados.
2. Análisis de precios, márgenes de ganancia negociables y competidores directos/indirectos.
3. Mapeo y caracterización de canales de comercialización (circuitos cortos, tiendas especializadas, ferias, restaurantes, supermercados y canales virtuales).
4. Directorio de potenciales compradores e intermediarios (nombres, contactos, ubicaciones y requerimientos de compra).
5. Propuesta de nuevos productos potenciales con oportunidad en el mercado

Medios de Verificación:

- Documento del Estudio de Mercado Aplicado en formato digital e impreso.
- Fichas técnicas comerciales de los emprendimientos de acuerdo a los producto estudiado con parámetros de mercado.
- Lista de otros productos con oportunidad en el mercado
- Directorio verificado de compradores y puntos de venta mapeados

PRODUCTO 3: Informe de Asistencias Técnicas, Posicionamiento, Vinculación Digital y el acompañamiento técnico para fortalecer la gestión organizativo-comercial del Comité de Comercialización Colectiva.

Reporte de avance operativo que documenta la ejecución presencial de las 6 Asistencias Técnicas (2 en Padcaya, 2 en Entre Ríos y 2 en Yacuiba) y la inserción comercial de los emprendimientos en canales físicos y virtuales.

Contenido Técnico:

1. Informe de ejecución de las 6 asistencia técnica presencial de (4 horas de asesoría personalizada)
2. Sesiones de acompañamiento técnico para fortalecer la gestión organizativo-comercial del Comité de Comercialización Colectiva.

Medios de Verificación:

- Listas de asistencia originales firmadas (mínimo 120 emprendedoras acumuladas entre los 3 municipios).
- Memoria fotográfica y registros de las 6 de asistencia técnica.
- Plan de acción del comité, documentos constitutivos y regulatorios para fortalecer la comercialización.
- Enlaces que verifiquen el desempeño de los emprendimientos en el *Mercadito Digital*

PRODUCTO 4: Informe Final de la Consultoría

Documento de cierre que sistematice los resultados del proceso compuesto por:

1. Documento de sistematización de la asistencia técnica especializada a 120 emprendedoras de los municipios de Padcaya, Entre Ríos y Yacuiba.
2. Planes de comercialización fortalecidos con los resultados del Estudios de Mercado Aplicado e implementados como resultado de la asistencia técnica.
3. Matriz Comparativa de Indicadores cuantitativos y cualitativos: Evaluación del "Antes y Después" expresado en incremento de ventas (en Bolivianos - Bs.), captación de nuevos clientes, apertura de nuevos canales (físicos y virtuales).
4. Informe de asesoría técnica al Comité de Comercialización Colectiva: Plan de acción, documentos constitutivos y regulatorios para fortalecer la comercialización.
5. Conclusiones y recomendaciones de sostenibilidad de los emprendimientos.

Medios de Verificación:

- 120 Planes de Comercialización fortalecidos.
- Matriz consolidada de impacto comercial ("Antes y Después") con datos de ventas y acceso a mercados físico y/o virtuales verificables de las 120 emprendedoras.
- Reporte de ventas con la herramientas de registros de ventas en feria y registro de ingresos de acuerdo al sistema de monitoreo debidamente firmados por las emprendedoras.
- Plan de Acción y documentos constitutivos y regulatorios del Comité de Comercialización Colectiva.

7. PERFIL DE LA/EL CONSULTOR

Podrán postular profesionales individuales o empresas/equipos consultores que cuenten con experiencia comprobada en desarrollo empresarial, gestión comercial y acompañamiento a emprendimientos productivos, cumpliendo con los siguientes requisitos mínimos:

Formación Académica

- Licenciatura en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Marketing, Economía, o carreras afines.
- Se valorará positivamente la formación de posgrado (diplomado, especialidad o maestría) en Marketing Digital, Comercio Electrónico, Desarrollo Rural/Productivo, Economía Circular o Negocios Sostenibles.

Experiencia General

- Experiencia profesional general mínima de tres (3) años en proyectos de desarrollo económico, fortalecimiento empresarial, asistencia técnica o capacitación a emprendimientos productivos e iniciativas económicas.

Experiencia Específica

- Experiencia específica mínima de 1 año en diseño e implementación de estrategias de comercialización, investigación o diagnósticos de mercado, apertura de canales de venta (físicos y virtuales) y desarrollo de planes de comercialización.
- Experiencia comprobada en el diseño y elaboración de materiales promocionales y herramientas digitales de venta (manejo de herramientas de diseño para la creación de plantillas y recursos editables).
- Experiencia en el acompañamiento a redes de comercialización colectiva, catálogos digitales o plataformas de comercio electrónico.
- Experiencia de trabajo previa con enfoque de género, juventudes y articulación con organizaciones de mujeres emprendedoras.

Competencias y Capacidades Técnicas

- Dominio en la metodología de levantamiento y análisis de datos de mercado a nivel nacional.
- Capacidad de facilitación metodológica para impartir capacitaciones y asistencias técnicas bajo un enfoque práctico, participativo y personalizado.
- Conocimiento e integración transversal de criterios de sostenibilidad ambiental, cambio climático y economía circular aplicados a procesos productivos y comerciales.
- Excelente redacción técnica, capacidad de sistematización de procesos y manejo de sistemas administrativos/comerciales.

8. DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

La consultoría tendrá una duración de 120 días calendario, computables a partir de la firma del contrato

9. LUGAR DE IMPLEMENTACIÓN

La consultoría se desarrollará en municipios de Entre Ríos, Padcaya y Yacuiba por el proyecto en el departamento de Tarija.

10. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán contra entrega y aprobación de productos, de acuerdo con la siguiente estructura:

Productos	Cronograma de Pago
Producto 1	20 % a la firma del contrato
Producto 2	20% a los 40 días a la firma del contrato
Producto 3	30% a los 80 días a la firma del contrato
Producto 4	30% a los 120 días a la firma del contrato

11. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

- La/él consultor/a o equipo consultor deberá hacer llegar la propuesta técnica y económica, adjuntando el plan de trabajo, carnet de identidad cronograma, hoja de vida empresarial y/o C.V. profesional de las personas que desarrollarán la consultoría (anexando respaldos), hasta las 23:59 hrs, del **04 de octubre de 2026**, a las siguiente dirección electrónica: ccimcat@ccimcat.org

Cualquier pregunta, consulta o solicitud de aclaración puede enviarse hasta el día *03 de octubre de 2026*, hasta las *18:00 horas*, al correo electrónico: ccimcat@ccimcat.org

12. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

La consultoría será supervisada por el equipo técnico del proyecto, instancia responsable de realizar seguimiento, coordinación y aprobación de productos.

13. PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONFIDENCIALIDAD

Todos los materiales, herramientas, informes y productos desarrollados en el marco de la consultoría serán propiedad de la institución contratante, no pudiendo ser difundidos sin autorización expresa.

14. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las propuestas serán evaluadas considerando:

- Formación profesional.
- Experiencia específica.
- Propuesta metodológica.
- Experiencia en trabajo con emprendimientos y mujeres.
- Propuesta económica.
- Calidad y pertinencia técnica de la propuesta.

Tarija, 29 de septiembre de 2026