

## **TÉRMINOS DE REFERENCIA CONSULTORÍA**

“IMPLEMENTACIÓN DE TRES (3) PUESTOS DE VENTA AUTOSUSTENTABLES DE PRODUCTOS DE LA MARCA TARIJA AROMAS Y SABORES EN LA CIUDAD DE TARIJA, EN ESPACIOS ASIGNADOS POR EL GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CERCADO PARA SU FUNCIONAMIENTO”.

### **1. DEFINICIONES**

Banco: Banco Interamericano de Desarrollo - BID.

FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones

Proyecto: ATN/ME14629-BO Tarija, Aromas y Sabores. Probando el concepto de una marca territorial multiproducto.

Consultor Individual: Profesional contratado para realizar la consultoría “Estudio de Implementación de Puestos de Venta TAS en la Ciudad de Tarija”

Entidad Ejecutora: Fundación FAUTAPO

### **2. ANTECEDENTES**

El Banco Interamericano de Desarrollo, en su calidad de administrador del Fondo Multilateral de Inversiones, suscribió un convenio de cooperación técnica no reembolsable con la Fundación FAUTAPO, para llevar adelante el proyecto ATN/ME14629BO Tarija, Aromas y Sabores. Probando el concepto de una marca territorial multiproducto, cuyos objetivos son:

- A nivel de impacto, es mejorar el volumen y precio de las ventas de los productores y MyPEs de la región de Tarija para mejorar sus ingresos.
- A nivel de resultado, es mejorar la competitividad de los productores y MyPEs de productos agroalimentarios de especialidad de la región de Tarija, mediante una estrategia de marca territorial multiproducto de calidad que les permita un mayor acceso a mercados.

El modelo que se propone es el de promover la acción colectiva entre los actores clave de la región que integran los sectores productivos, públicos y científicos con el objetivo de crear una marca de calidad basada en el origen.

El proyecto se ejecutará a través de cuatro componentes:

- I. Articulación Territorial para estimular y desarrollar alianzas público-privadas e intersectoriales, a fin de mejorar el marco institucional para la marca territorial y el uso de los recursos económicos, sociales y tecnológicos locales.

- II. Desarrollo de la marca territorial multiproducto de calidad para establecer las condiciones operativas para el funcionamiento de dicha marca y la creación de la entidad gestora, valorizando las capacidades y roles que cada uno de los diferentes actores puede ofrecer para la implementación de la marca. En este componente se incluye el desarrollo de los instrumentos técnicos, legales, operativos y financieros para la marca.
- III. Desarrollo de negocios y expansión de mercados para la marca territorial multiproducto de calidad con el objetivo de posicionar en los mercados a la marca “Tarija, Aromas y Sabores (TAS)” para lo que se promocionarán no sólo los productos, sino también a la región Tarija (potencialidades productivas, gente, valores, productos, tradiciones, historia y cultura) y la comercialización de los productos.
- IV. Estrategia de Gestión de Conocimiento y Comunicación para sistematizar, documentar y diseminar la experiencia y el conocimiento generado por el proyecto con el objetivo de difundir la metodología/el modelo desarrollada/o a otras regiones en Bolivia y de Latinoamérica.

En este marco, FAUTAPO, en su calidad de entidad ejecutora del citado proyecto, requiere contratar en consultor individual con recursos de la Contribución del FOMIN para realizar el servicio de consultoría para “Estudio de Implementación de Puestos de Venta TAS en la Ciudad de Tarija” en espacios asignados por el GAM Cercado para su funcionamiento.

### **3. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA**

#### **3.1 General**

Elaborar el Estudio sobre la Viabilidad Comercial, Organizacional y Financiera de la “IMPLEMENTACIÓN DE TRES (3) PUESTOS DE VENTA AUTOSUSTENTABLES DE PRODUCTOS DE LA MARCA TARIJA AROMAS Y SABORES EN LA CIUDAD DE TARIJA, EN ESPACIOS ASIGNADOS POR EL GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CERCADO PARA SU FUNCIONAMIENTO”.

#### **3.2 Específicos**

- I. Determinar el estado de situación (diagnóstico) de los puestos de venta ofertados por el GAM Cercado, identificando limitaciones potencialidades y proyecciones de cada uno.
- II. Realizar un Sondeo Rápido de Mercado para determinar la viabilidad comercial (identificar los productos (oferta), demanda, competencia, clientes en el mercado local y turistas, preferencias, flujo de potenciales

- consumidores, ventajas y desventajas, de cada uno de los tres puestos de venta y en el mismo sondeo definir los circuitos turísticos en base a criterios técnicos, socioeconómicos y ambientales para generar flujo de clientes.
- III. Desarrollar una propuesta de sistema de gestión administrativa, técnica y comercial que permita el adecuado funcionamiento de los puntos de venta.
  - IV. Desarrollar el Diseño de Interiores para dotar de infraestructura adecuada y mobiliario adaptable para el funcionamiento de tres puestos de venta.
  - V. Establecer los requerimientos financieros y estrategias de generación de concurrencias institucionales.

#### **4. ALCANCE DEL TRABAJO**

El consultor será responsable de Elaborar un Estudio sobre la Viabilidad Comercial, Organizacional y Financiera para la “IMPLEMENTACIÓN DE TRES (3) PUESTOS DE VENTA AUTOSUSTENTABLES DE PRODUCTOS DE LA MARCA TARIJA AROMAS Y SABORES EN LA CIUDAD DE TARIJA, EN ESPACIOS ASIGNADOS POR EL GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CERCADO PARA SU FUNCIONAMIENTO”.

El Estudio deberá recoger y validar las necesidades y expectativas de las instituciones gubernamentales, organizaciones sociales y unidades productivas (MyPEs y Asociaciones Vinculadas con la Marca Tarija Aromas y Sabores) relacionadas con el proyecto.

El alcance detallado en el presente documento es de carácter enunciativo y no limitativo; todo cálculo, aseveración, estimación o dato, deberá estar justificado y debidamente respaldado; no se aceptarán apreciaciones del proponente.

El alcance del presente estudio debe contemplar el siguiente contenido mínimo:

- a) RESUMEN EJECUTIVO
- b) DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL.
- c) OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.
- d) SONDEO DE MERCADO.
- e) DEFINICIÓN DE LA NATURALEZA DEL NEGOCIO.
- f) DISEÑO ARQUITECTONICO (Imagen y Disposición de los Puestos de Venta)
- g) EQUIPAMIENTO.
- h) PLAN DE MERCADEO..
- i) DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE INVERSIÓN Y OPERACIÓN
- j) ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL/INSTITUCIONAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO.
- k) ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.
- l) ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.
- m) ESTRATEGIA Y CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO.
- n) PLIEGO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.

- o) CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.
- p) ÍNDICE GENERAL DEL ESTUDIO.

## ANEXOS

- DOCUMENTOS DE RESPALDO DEL SONDEO DE MERCADO
- PRESUPUESTO GENERAL.
- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.
- ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS COMPONENTES.
- ANÁLISIS DE PRECIOS UNITARIOS DE LOS COMPONENTES.
- PLANOS.
- MAPAS.
- ESQUEMAS.

## 5. ACTIVIDADES

- Primera actividad, sobre la base de información de fuentes primarias y secundarias, se debe Elaborar un diagnóstico de la situación actual de los puntos de venta que se detallan a continuación:
  - a. Local Comercial en la Nueva Terminal de Buses de Tarija  
(Zona Torrecillas)
  - b. Espacio de Venta en el Mercado Central de Tarija.
  - c. Segundo Piso del Mercado Mirador del Barrio Luis de Fuentes
  - d. Mercado Mirador
  - e. Espacio en Cabildo del Municipio
  - f. Mercado San Martin.
- Segunda actividad, con un trabajo de campo que incluya encuestas, grupos focales y entrevistas se debe realizar un estudio de mercado para determinar la viabilidad comercial (identificar los productos: oferta y demanda, competencia, clientes en el mercado local, turistas, preferencias, flujo de potenciales consumidores, ventajas y desventajas) de cada uno de los tres puestos de venta seleccionados, debe revisar información de fuente secundaria también (estadísticas oficiales, otros estudios similares e informes del municipio).
- Tercera actividad, sobre la base de entrevistas con autoridades del municipio y FAUTAPO, talleres de trabajo con productores de la Marca TAS y otros mecanismos de concertación para definir un sistema de gestión administrativa y comercial que articule los circuitos turísticos existentes y otros en proceso de implementación con los tres puntos de puntos de venta de la Marca Tarija Aromas y Sabores.
- Cuarta actividad, con información desarrollada en el estudio de mercado y el sistema de gestión administrativa y comercial se debe Desarrollar el Diseño

Arquitectónico para dotar de infraestructura adecuada, obras civiles y mobiliario para el funcionamiento de los tres puestos de venta.

- Quinta actividad, con datos del Diseño Arquitectónico de los tres puntos de venta y el Plan de Mercadeo, se debe determinar los costos de inversión necesarios para este proyecto.
- Sexta actividad, con información del sistema de gestión administrativa y comercial, se debe determinar los costos de operación (personal y costos fijos) que requiere este proyecto.
- Séptima actividad, sobre la base del estudio de mercado y el plan de marketing para estimar los Ingresos a los que se restara los Costos de Inversión y Operación, se debe realizar el análisis y evaluación económica y financiera ( VAN y TIR) proyectados al menos a 5 años. Luego realizar el análisis de sensibilidad correspondiente asumiendo tres escenarios.
- Octava actividad, redactar las conclusiones y recomendaciones finales para este proyecto y elaborar las especificaciones técnicas para la contratación de obras civiles y adquisición de equipamiento para el funcionamiento de los tres puntos de venta de productos de la Marca TAS.

## **6. RESULTADOS/PRODUCTOS ESPERADOS**

- A. Diagnóstico de situación de los puestos de venta otorgados preliminarmente por el GAM Cercado.
- B. Sondeo de Mercado para determinar la viabilidad comercial de cada uno de los tres puestos de venta.
- C. Establecer las alianzas necesarias para garantizar la presencia de los productores TAS dentro de la iniciativa comercial, considerando que se debe articular a todos los sectores inmersos dentro del TAS.
- D. Desarrollar un sistema de gestión administrativa y comercial.
- E. Establecer alianzas con operadores turísticos para que se conecten los circuitos turísticos para generar flujo de clientes para los tres puntos de venta.
- F. Diseño Arquitectónico para la infraestructura adecuada, obras civiles y mobiliario para el funcionamiento de los tres puestos de venta.
- G. Establecer un documento que permita establecer una línea de diseño para las futuras tiendas de la Marca TAS.
- H. Requerimientos financieros y estrategias de generación de concurrencias institucionales.
- I. Especificaciones técnicas, administrativas y operacionales del proyecto.

## **7. INFORMES**

### **7.1 Informes de progreso**

Informes de progreso (actividades y resultados alcanzados) a partir del inicio de la consultoría, en el marco de los hitos y productos a entregar, de acuerdo al Plan de Trabajo propuesto por el consultor y acordado con el Supervisor establecido.

### **7.2 Informe final de cierre.**

Informe final de la consultoría en dos (2) ejemplares en medio físico y magnético (formatos Word, Excel y otros) así como una copia completa en formato PDF al finalizar el plazo de la consultoría, que dé cuenta de los resultados alcanzados en relación a los alcances, actividades y resultados establecidos en estos términos de referencia. Dicho informe será revisado y aprobado por la entidad ejecutora.

## **8. LUGAR Y DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA**

La consultoría se desarrollará en la ciudad de Tarija donde se están los puntos de venta a ser evaluados por esta consultoría.

El estudio en su integridad debe ser concluido en un plazo máximo de cuarenta y cinco (45) días calendario a partir de la fecha de firma de contrato. Cualquier ampliación de plazo al ejecutor, no significará incremento en el monto del contrato.

## **9. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN**

El Coordinador del Proyecto será responsable de la supervisión del servicio del consultor, quien estará a cargo, por cuenta de la entidad ejecutora, de la supervisión y coordinación de las actividades del consultor.

## **10. PERFIL REQUERIDO**

### **10.1 FORMACIÓN ACADÉMICA:**

El consultor debe contar con la siguiente formación académica:

- a) Ingeniería Comercial, Administradores de Empresas, Economistas y otras que pudieran estar relacionadas a procesos de comercialización.

El postulante deberá presentar en su propuesta un(a) profesional en Arquitectura, el mismo que tendrá la función del diseño y cálculo respectivos de los puntos de venta. (excluyente)

## **10.2 EXPERIENCIA GENERAL:**

El consultor deberá acreditar experiencia general de trabajo de al menos cinco años (5) (excluyente).

## **10.3 EXPERIENCIA ESPECÍFICA:**

- a) Experiencia de al menos tres (3) años en procesos de comercialización (excluyente)
- b) Experiencia en la elaboración de al menos dos (2) consultorías en la implementación de puntos de venta o desarrollo de sistemas de gestión (excluyente)
- c) Experiencia de al menos tres (3) consultorías en elaboración de proyectos, planes de negocios, estudios de mercado e implementación de espacios de venta. (deseable)

## **10.4 PROPUESTA TÉCNICA:**

Deberá presentar una propuesta técnica que contenga mínimamente: objetivo, enfoque, metodología, alcance del trabajo y cronograma. (Excluyente)

## **10.5 ENTREVISTA PERSONAL**

Se otorgara la entrevista a las tres primeras postulaciones calificadas, donde se evaluará los conocimientos técnicos sobre el trabajo a desarrollar, manejo de relaciones personales y otras que coadyuven al desarrollo satisfactorio del proyecto.

## **11. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN**

La modalidad de contratación es por Convocatoria Pública.

## **12. FORMA DE PAGO**

El monto total convenido en el punto 16, será cancelado en moneda nacional mediante dos (2) cuotas, a la presentación del informe intermedio (40%) y del informe final (60%) y la cancelación de las mismas responden a la entrega de los productos establecidos en el Plan de Trabajo aprobado.

El pago se realizará previa evaluación del cumplimiento de los resultados y productos logrados según el plan de trabajo aprobado. Estos montos serán cancelados una vez que el informe y productos hayan sido aprobados por el Supervisor.

Los montos indicados en los párrafos anteriores serán cancelados previa entrega de factura fiscal o retención de impuestos por el Contratante y pago de la AFP

El monto de la consultoría incluye los gastos de comunicación, materiales de escritorio, transporte y otros para el desarrollo de la misma.

### **13. EVALUACION DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA**

El Responsable del Proyecto por parte de la entidad ejecutora llevará a cabo las evaluaciones respectivas, de acuerdo al cronograma propuesto en el Plan de Trabajo y los resultados logrados por el consultor.

### **14. PROPIEDAD INTELECTUAL**

El Organismo Ejecutor/BID son propietarios intelectuales de toda información que se elabore durante la ejecución del Proyecto y la Consultoría, sin perjuicio de los derechos morales de autor que puedan corresponder al consultor de conformidad con las normas legales vigentes.

### **15. CONFIDENCIALIDAD**

El Consultor tendrá acceso a documentos y/o información clasificada por la entidad ejecutora y el Banco como confidencial, motivo por el cual el consultor deberá mantener dicha información en estricta confidencialidad y reserva, siendo extensible dicha obligación para con sus dependientes y/o terceros relacionados, durante el cumplimiento de su contrato y aun después de su conclusión.



**INSTRUCCIONES A LOS POSTULANTES**

Las instrucciones que se emiten a continuación tienen el objeto de ayudar a los interesados a preparar sus postulaciones para la presente invitación.

**1. Presentación de Postulaciones**

El Postulante deberá presentar su postulación en medio digital (correo electrónico) o impreso (vía personal o por correo) en las direcciones establecidas en la convocatoria, incluyendo la siguiente información: (i) estar dirigido a la Fundación FAUTAPO, (ii) indicar el nombre y número de la presente invitación, (iii) indicar los nombres y apellidos, dirección, teléfono, fax y correo electrónico del postulante e; (iv) indicar la fecha de presentación de los antecedentes profesionales.

**2. Idioma Oficial de la Invitación**

El español será el idioma oficial y todos los documentos deberán estar preparados en este idioma.

**3. Documentos a Presentar y Requisitos a cumplir por el Postulante**

La postulación deberá contener obligatoriamente los siguientes documentos:

- a. **Carta de Postulación** firmada por el Postulante (de preferencia según Formato C-6).
- b. **Hoja de Vida** del Candidato que especifique los datos personales, la formación, la experiencia detallada que incluya el periodo de los trabajos/consultorías realizadas (de preferencia según formato C-7). **La misma deberá estar documentada con fotocopias simples.**
- c. **Propuesta de Trabajo:** Que contenga mínimamente Objetivo, enfoque, metodología, alcance del trabajo y cronograma (Excluyente).

**4. Criterios Calificación y Selección**

- a. Ser ciudadano originario o residente bonafide de uno de los países miembros del Banco Interamericano de Desarrollo.
- b. Compromiso de tiempo a suma alzada.
- c. No pertenecer a la planta regular o temporal de la entidad contratante, o si ha pertenecido no haber participado en la preparación o diseño de algún aspecto determinante del proyecto. No tener relación familiar, de trabajo, negocios con ningún miembro del personal ni del directorio del contratante, ni haber estado directa o indirectamente involucrado en: la preparación de los Términos de Referencia de la consultoría, en el proceso de selección para la consultoría o en la supervisión del contrato de esta consultoría.
- d. Ausencia de conflictos de interés de cualquier naturaleza.
- e. Postulaciones válidas son las que cumplen con todos los requisitos mínimos establecidos en los términos de referencia.
- f. No ser funcionario del gobierno o servidor público, o si es: (i) estar con licencia sin goce de sueldo; y (ii) que la contratación no genera un conflicto de interés o incompatibilidad de horario.
- g. No estar en la lista de personas sancionadas por el Banco Interamericano de Desarrollo

**5. Método de Selección**

Selección basada en la comparación de las Calificaciones de Consultor Individual Nacional de los consultores postulantes, denominado también (CCIN).

**6. Inhabilitaciones o Rechazos**

El Convocante podrá declarar inhabilitado o rechazado a un postulante cuando su postulación:

- a. No incluya toda la información solicitada en el numeral 3 de este documento.
- b. Vulnere uno o varios de los criterios descritos en el numeral 4 de este documento
- c. Contenga cualquier documento que se torne falso o adulterado.
- d. No haya revelado cualquier situación actual o potencial de conflicto de interés que pudiera afectar su capacidad para servir en beneficio del Contratante, o que pudiera afectar al contratante o al proyecto.

**7. Declaración de Proceso Desierto**

El proceso podrá declararse desierto en caso de que:

- a. No se hayan recibido al menos una postulación válidas de acuerdo al inciso e del numeral 4.

- b. Cuando no se llegue a suscribir contrato con ninguno de los postulantes que pudieron haber sido seleccionados para la adjudicación de la consultoría.
- c. Cuando existan casos de fuerza mayor que impidan al Beneficiario contratar la consultoría.

**8. Aceptación Voluntaria de las Reglas de la Invitación por parte de los Postulantes**

La Fundación FAUTAPO se reserva el derecho de aceptar o rechazar las postulaciones de acuerdo a los criterios arriba establecidos, sin que esto signifique incurrir en daños o perjuicios a los Postulantes, los mismos que aceptan esta condición de manera voluntaria. El establecimiento del método y los criterios de calificación son de exclusiva atribución del Organismo Ejecutor.

**CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

Los criterios de calificación para los postulantes están en función al perfil requerido en el numeral 10 de los términos de referencia de la consultoría (Formato C-2) con los siguientes los factores:

<b>Factores</b>	<b>Porcentajes</b>
Formación Académica	15
Experiencia General	20
Experiencia Específica	45
Otros Conocimientos y entrevista	10
Propuesta de Trabajo	10
<b>Total puntaje (siempre debe ser 100%)</b>	<b>100 %</b>

**1. Formación Académica: (Subtotal de 15%)**

Ingeniería Comercial, Administradores de Empresas, Economistas y otras que pudieran estar relacionadas a procesos de comercialización 10%

Cursos y/o Maestría en áreas relacionadas a procesos de comercialización del sector agroalimentario (deseable) 1% extra(s) hasta un máximo de 5% bajo los siguientes parámetros:

<b>Parámetro</b>	<b>Porcentaje</b>
Licenciatura, Ingeniería y otras áreas relacionadas	10
Cursos	2
Maestría(s)	3
<b>Subtotal Formación Académica</b>	<b>15%</b>

**2. Experiencia General: (Subtotal 20% )**

Se califica con 15% la experiencia general de al menos cinco (5) años de experiencia general (Excluyente).

1% extra(s) por cada año adicional, hasta un máximo de 5%.

**3. Experiencia Específica: (Subtotal 45%)**

- Se califica con 10% la **experiencia específica I**: Experiencia de al menos tres (3) años en procesos de comercialización (Excluyente), 1% extra(s) por cada año adicional relacionado hasta un máximo de 5%
- Se califica con 10% la **experiencia específica II**: Experiencia de al menos dos (2) consultorías en la implementación de puntos de venta o desarrollo de sistemas de gestión (Excluyente), 1% extra(s) por cada año adicional relacionado hasta un máximo de 5%.
- Se califica con 10% la **experiencia específica III**: Experiencia de al menos dos (2) consultorías en elaboración de proyectos, planes de negocios, estudios de mercado e implementación de espacios de venta (deseable), 1% extra(s) por cada año adicional relacionado hasta un máximo de 5%.

4. Otros Conocimientos y/o Entrevista:

Otras Características Personales y Profesionales

Conocimiento/Destreza	Porcentaje
Conocimientos técnicos sobre el trabajo a desarrollar	3 %
Manejo de relaciones personales	1 %
Otras que coadyuven al desarrollo satisfactorio del proyecto	1 %
<b>Subtotal Otros Conocimientos</b>	<b>5%</b>

Entrevista

Parámetros de la Entrevista	%	Criterio	Porcentaje
Facilidad de Expresión y de comunicar sus Ideas	1%	Muy buena	1 %
	0.5%	Buena	
	0%	Regular	
	0%	Mala	
Dominio del Tema de la Consultoría	2 %	Muy bueno	2 %
	1%	Buena	
	0.5%	Regular	
	0%	Mala	
Predisposición de Trabajo en Equipo	1%	Muy Buena	1 %
	0.5%	Buena	
	0%	Regular	
	0%	Mala	
Personalidad del postulante acorde con el trabajo	1%	Muy Buena	1 %
	0.5%	Buena	
	0%	Regular	
	0%	Mala	
<b>Subtotal Entrevista</b>			<b>5 %</b>

## Propuesta de Trabajo

	<b>Parámetros</b>	<b>%</b>	<b>Criterio</b>	<b>Porcentaje</b>
Propuesta de Trabajo	Enfoque	2.5%	Mejor de lo requerido	2.5%
		1.5%	Conforme a lo requerido	
		0%	Por debajo de lo requerido	
	Alcance	2.5%	Mejor de lo requerido	2.5%
		1.5%	Conforme a lo requerido	
		0%	Por debajo de lo requerido	
	Metodología	2.5%	Mejor de lo requerido	2.5%
		1.5%	Conforme a lo requerido	
		0%	Por debajo de lo requerido	
	Cronograma de trabajo	2.5%	Mejor de lo requerido	2.5%
		1.5%	Conforme a lo requerido	
		0%	Por debajo de lo requerido	
<b>Subtotal Propuesta Técnica</b>			<b>Hasta 10%</b>	