



Proyecto

Intensificación/escalamiento de la fruticultura, agroecológica Biotech y Agricultura digital, mejorando la producción ecológica de frutas y sus contribuciones a la protección del Medio Ambiente en los Valles
2023/ACDE/001206

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría

Capacitación en ventas uso de aplicaciones comerciales y plataformas de comercio electrónico para emprendedores agroecológicos, incluyendo formación de formadores (ToT)

1. Antecedentes

La Fundación Ayuda en Acción Bolivia y PROINPA han establecido una alianza de cooperación para contribuir al desarrollo de comunidades y municipios en la Región Valles Interandinos de los Chichas en Potosí y los Cintis en Chuquisaca, basado en el desarrollo social, ambiental y económico que mejore el bienestar de personas y colectivos en situación de vulnerabilidad, con ejercicio pleno y goce de los derechos individuales y colectivos principalmente de conglomerados como la niñez, adolescencia, mujeres, así como poblaciones campesinas habitantes en la región.

Para ello, están implementando el proyecto ***Intensificación/escalamiento de la fruticultura agroecológica biotech/Agtech agricultura digital, mejorando la producción ecológica de frutas y sus contribuciones a la protección del medio ambiente en los valles***, financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). El proyecto busca contribuir a mejorar el desarrollo económico sostenible y resiliente de las familias campesinas de los municipios de Vitichi, Cotagaita, Tupiza y Villazón de los Chichas; San Lucas, Camargo y Culpina de los Cintis, en la región de los Valles Interandinos de Potosí y Chuquisaca, a través del fortalecimiento de las cadenas de valor frutícola de durazno, manzana y vid con enfoque de adaptación a los efectos del cambio climático y gestión sostenible de los recursos naturales de familias campesinas. En la zona de intervención suman más de 20.000 unidades productivas familiares dedicadas a la producción agropecuaria, de esta cantidad 9.000 se dedican a la producción frutícola, siendo la producción de durazno, vid y manzano las más importantes en los siete municipios. La población meta directa son 5800 productores/as indígenas quechuas ubicados en más de 100 comunidades pertenecientes a organizaciones de fruticultores en edad económicamente activa de los Municipios de Villazón, Tupiza, Cotagaita, Vitichi, San Lucas, Camargo y Culpina de los departamentos de Potosí y Chuquisaca respectivamente.

En el marco del proyecto se ha identificado la necesidad de mejorar las capacidades comerciales de productores, asociaciones y actores locales mediante el uso de aplicaciones digitales que permitan optimizar la gestión de ventas, costos, clientes y acceso a mercados.

El proyecto busca fortalecer modelos de negocios inclusivos que promuevan la participación de mujeres y jóvenes en cadenas agroecológicas. Una de las acciones clave es la capacitación en herramientas digitales y aplicaciones comerciales que faciliten la comercialización de productos, bioinsumos y servicios. Esta capacitación debe incluir un componente de formación de formadores (ToT) para garantizar la replicabilidad y sostenibilidad del conocimiento en los municipios de intervención. Asimismo, se requiere garantizar sostenibilidad mediante la formación de un equipo local de capacitadores que pueda replicar los conocimientos adquiridos.

2. Objetivo del servicio

Desarrollar capacidades técnicas y comerciales en emprendedores, líderes y lideresas de los 7 municipios del proyecto, con énfasis en ventas B2B, B2C, circuitos cortos y uso de aplicaciones comerciales y plataformas de comercio electrónico, incluyendo un componente de formación de formadores (ToT) para garantizar la replicabilidad.

- Fortalecer las capacidades de al menos 35 emprendedores en ventas digitales y uso de herramientas comerciales.
- Formar 14 personas (2 por municipio y actores clave) como replicadores.
- Generar materiales didácticos adaptados al contexto rural e intercultural.
- Elaborar un informe técnico con análisis, indicadores y recomendaciones.

3. Alcance del servicio

- **Cobertura geográfica:** 7 municipios del proyecto (Cotagaita, Vitichi, Tupiza, Villazón, Camargo, Culpina, San Lucas).
- **Público objetivo:** Emprendedores agroecológicos, asociaciones de productores, tiendas agropecuarias, con enfoque en mujeres y jóvenes.
- **Modalidad:** Presencial y virtual (blended learning).
- **Idiomas:** Castellano (materiales y sesiones).
- **Enfoque:** Inclusión, género, interculturalidad.

4. Resultados esperados

- **Capacitación directa:** Al menos 35 emprendedores capacitados en ventas, en uso de aplicaciones comerciales y comercio electrónico.
- **Formación de formadores:** 14 personas entrenadas para replicar los contenidos.
- **Informe técnico:** Documento que incluya análisis del uso de aplicaciones comerciales por los participantes, testimonios, registros de participación, indicadores de aprendizaje y recomendaciones.

5. Actividades principales

- a) **Diagnóstico inicial:** Evaluación de capacidades digitales y comerciales del público objetivo.
- b) **Diseño de módulos formativos:** Temas sugeridos:
 - Comercialización B2B, B2C, circuitos cortos.
 - Plataformas de comercio electrónico (RRSS, marketplace).
 - Estrategias de venta digital, promociones y pagos en línea.
 - Seguridad digital y protección de datos.

- c) **Desarrollo de materiales didácticos:** Guías, videos, infografías adaptadas al contexto rural.
- d) **Ejecución de talleres:** Presenciales y virtuales, con metodologías participativas. Selección de participantes.
- e) **Formación de formadores (ToT):** Incluye técnicas pedagógicas y herramientas para replicar la capacitación.
- f) **Sistematización de la experiencia:** Elaboración del informe técnico con análisis y recomendaciones.

6. Metodología indicativa

- Enfoque práctico y basado en casos reales del sector frutícola de los valles interandinos y realidades de otras zonas de producción.
- Talleres presenciales con ejercicios aplicados.
- Uso de dispositivos móviles como herramienta principal.
- Seguimiento posterior virtual o presencial.
- Evaluación antes y después (línea base y cierre).

7. Perfil de la empresa o equipo consultor

- Experiencia comprobada en formación digital y comercial en contextos rurales.
- Conocimiento de plataformas de comercio electrónico y CRM.
- Capacidad para desarrollar contenidos en castellano y quechua.
- Experiencia en formación con enfoque de género, inclusión y economía social.
- Infraestructura tecnológica para capacitación virtual.

8. Duración

60 días calendario

Etapas sugeridas: **Productos y Cronograma de Pagos**

Entregable	Descripción del Producto	Porcentaje de Pago	Plazo Sugerido
Producto 1: Plan de trabajo y metodología.	. Plan de trabajo y metodologías aprobados	20%	10 días calendario después de la firma del contrato
Producto 2: Módulos formativos y materiales didácticos (digitales e impresos).	Diagnóstico inicial: Evaluación de capacidades digitales y comerciales del público objetivo. Diagnóstico y diseño de módulos que contenga (Comercialización B2B, B2C, circuitos cortos.	35%	25 días calendario después de la firma del contrato

	Plataformas de comercio electrónico (RRSS, marketplaces). Estrategias de venta digital, promociones y pagos en línea. Seguridad digital y protección de datos.		
Producto 3: Desarrollo de actividades de capacitación Registro de participantes y formadores (base de datos).	Desarrollo de materiales didácticos: Guías, videos, infografías adaptadas al contexto rural. Ejecución de talleres: Presenciales y virtuales, con metodologías participativas. Selección de participantes.	35%	45 días calendario después de la firma del contrato
Producto 4: Informe técnico de uso de aplicaciones comerciales, con indicadores de aprendizaje y recomendaciones. Elaboración de un tríptico informativo con los contenidos de la capacitación.	Sistematización de la experiencia: Elaboración del informe técnico con análisis y recomendaciones.	10%	60 días calendario después de la firma del contrato

9. Financiamiento y monto total.

El presupuesto tope para la consultoría es de Bs. 45,000 (Cuarenta y cinco mil 00/100 Bolivianos)

10. Criterios de evaluación

- Propuesta metodológica (35%).
- Experiencia en proyectos similares (25%).
- Equipo técnico propuesto (20%).
- Oferta económica (20%).

11. Perfil de la empresa o equipo consultor

Se busca una empresa consultora, ONG o equipo multidisciplinario que cumpla con los siguientes requisitos mínimos, los cuales serán la base de la calificación técnica:

11.1. Experiencia de la Empresa/Equipo (Institucional)

- **Experiencia General:** Mínimo cinco (5) años de existencia legal y trabajo en el área de desarrollo rural, agronegocios o formación técnica.
- **Experiencia Específica:** Haber ejecutado al menos tres (3) proyectos similares en los últimos 5 años relacionados con:
 - Digitalización comercial o comercio electrónico (e-commerce).
 - Marketing digital para emprendimientos agroecológicos o rurales.
 - Programas de "Formación de Formadores" (ToT).
- **Contexto Local:** Experiencia previa de trabajo en el departamento de Potosí (Tupiza, Cotagaita, Vitichi, etc.) o en contextos rurales de similares características sociolingüísticas.

11.2. Perfil del Equipo Clave (Personal)

A. Coordinador/a de Proyecto (1 persona):

- Profesional en áreas de Economía, Ingeniería Comercial, Agronomía o ramas afines.
- Mínimo 5 años de experiencia en gestión de proyectos de cooperación internacional (se valorará experiencia previa con AECID).
- Especialidad demostrable en desarrollo de mercados o agronegocios.

B. Especialista en Comercio Digital y Marketing (1 persona):

- Formación en Marketing Digital, Sistemas o ramas comerciales.
- Experiencia en implementación de catálogos digitales, manejo de redes sociales comerciales (Facebook/WhatsApp Business) y plataformas de pago para el área rural.

C. Facilitador/a con Enfoque Intercultural (1 persona):

- Experiencia en educación para adultos y metodologías participativas.
- **Requisito Indispensable:** Dominio del idioma Quechua (hablado y comprendido) para asegurar la transferencia de conocimientos en los municipios del proyecto.

11.3. Infraestructura y Logística

- Contar con las herramientas tecnológicas necesarias para impartir capacitaciones híbridas (virtuales y presenciales).
- Capacidad de movilización propia a los 7 municipios de intervención.

12. Plazo y forma de presentación de propuestas.

Los/as proponentes interesados deberán presentar su propuesta técnica y económico y documentación respaldatoria, con carta dirigida a Fundación PROINPA, en formato digital a la dirección electrónica correo consultoria@proinpa.org hasta las 23:59 del día jueves 14 de mayo de 2026, con el **Asunto: Consultoría capacitación en ventas**

13. Propiedad intelectual y derechos de difusión.

Los productos y otros materiales resultados de la presente consultoría son de propiedad exclusiva de la entidad contratante por lo que en ningún caso podrán ser utilizadas a nombre particular del oferente aun cuando este haya concluido su relación contractual según establece el contrato, debiendo por tanto el consultor o consultora en todo momento de su trabajo responder y representar a la entidad contratante y gestora (Ayuda en Acción y PROINPA).

Es así que solo la entidad contratante y gestora, podrán establecer y definir los fines o propósitos de los documentos que se origine de esta consultoría, de verificarse el plagio de cualquier contenido, información, gráfico y cualquier texto referido por el consultor sin mención de la fuente original será una causal para la toma de acciones legales que el caso amerite, debiendo regir compromiso de guardar confidencialidad durante y después de la ejecución del servicio sobre todo la información a la que tenga acceso.

14. Protección de la niñez y adolescencia.

Por la política de protección de la niñez y adolescencia que forma parte de las estrategias de cooperación al desarrollo de PROINPA y Ayuda en Acción, el o la proponente ganadora de la presente convocatoria, previa a la suscripción de contrato presentará Certificado de Antecedentes de la FLCV, Certificado de Antecedentes Penales y de No Violencia según Leyes Nros. 348, 1153 emanada por las instancias judiciales competentes.

15. Obligaciones impositivas

El/la consultor/a debe emitir factura.

16. Documentos a presentar para la postulación

- a. Carta de presentación
- b. Curriculum, demostrando la experiencia general y específica
- c. Propuesta técnica
- d. Propuesta económica

17. Documentos a presentar en caso de firma de contrato

Si es persona natural: Cedula de Identidad, Curriculum Vitae, NIT, Carta indicando N° de CUA/NUA, N° de Cuenta Bancaria y nombre del titular de la Cuenta.

Certificado de Titularidad de la Cuenta Bancaria emitido por la Entidad Financiera correspondiente (en caso de ser adjudicado).

Certificados de antecedentes REJAP, SIPASSE y FELCV (en caso de contacto con la comunidad)

Si es persona jurídica: Cedula de Identidad y poder del Representante Legal, Curriculum Vitae de la Empresa y de los profesionales propuestos para el servicio, NIT, ROE, FUNDEMPRESA, Carta indicando N° de Cuenta Bancaria y nombre del titular de la cuenta.

Certificado de Titularidad de la Cuenta Bancaria emitido por la Entidad Financiera correspondiente (en caso de ser adjudicado).

Certificado de antecedente REJAP del representante legal



ESTOS TÉRMINOS DE REFERENCIA, SON ENUNCIATIVOS Y DE ORIENTACIÓN, NO SON LIMITATIVOS, POR LO QUE EL PROPONENTE, SI ASÍ LO DESEA Y A OBJETO DE DEMOSTRAR SU CAPACIDAD EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO, PUEDE MEJORARLOS.

PROINPA Y AYUDA EN ACCION ESTAN COMPROMETIDAS CON LA PARTICIPACIÓN IGUALITARIA Y NO ESTABLECE NINGUNA RESTRICCIÓN DE PARTICIPACIÓN DE HOMBRES Y MUJERES, NACIONALIDAD Y CULTURA.