



Cooperación Suiza en Bolivia

PROGRAMA MERCADOS INCLUSIVOS

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Estudio de demanda de Pronto Pago en pequeños
productores agropecuarios

LA PAZ, OCTUBRE DE 2019



TÉRMINOS DE REFERENCIA

Estudio de demanda de Pronto Pago en pequeños productores agropecuarios

1 Antecedentes

El proyecto Mercados Inclusivos es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales en territorios priorizados, a través de un conjunto de intervenciones bajo una perspectiva de análisis multidimensional de la pobreza (AMDP) y del enfoque de desarrollo de sistemas de mercado (DSM), en conjunción a un análisis de desarrollo territorial y de equidad de género. El proyecto desarrolla acciones en municipios seleccionados en complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

El servicio de Pronto Pago, estratégica y operativamente capitaliza el concepto del “Factoraje” donde las cuentas por cobrar que se genera en una relación comercial entre pequeños productores¹ y el actor ancla², es el principal activo a monetizarse; en muchos casos efectivizar las cuentas por cobrar para los pequeños productores y la obligación de honrar por parte de los actores ancla (cuentas por pagar) demanda tiempos significativos (3 - 10 meses). Actualmente el Pronto Pago Mercados Inclusivos se encuentra en una fase piloto; los alcances, condiciones, características y resultados se harán conocer en una reunión conjunta con los interesados en efectuar la presente consultoría.

En una perspectiva sistémica y guiados por un potencial comercial del producto, el estudio contempla mirar territorios más allá de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, donde las relaciones comerciales entre pequeños productores y actores ancla generan cobros y pagos de manera permanente.

Más allá del grado de desarrollo que presente el rubro o complejo productivo a ser abordado durante el presente estudio, para el Proyecto Mercados Inclusivos es importante generar y fortalecer espacios comerciales equitativos para todos los actores. En este contexto se requiere contratar el servicio de consultoría que ayude a abordar el futuro del “producto piloto” y los próximos pasos de cara a su sostenibilidad.

¹ Para fines del presente estudio se los denominará Unidades Productivas Familiares (UPF)

² Refiere al comprador del producto (materia prima, insumos, otros) quien se convierte en el principal mercado que en muchos casos formalizan la relación comercial mediante algún documento o en otros casos solamente a “palabra”

2 Objetivos

2.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar y caracterizar la demanda por acceso a pronto pago en pequeños productores agropecuarios que poseen relación comercial con actores ancla (empresas, asociaciones, cooperativas u otros) que compran materia prima o insumos para sus actividades de producción, transformación y/o comercialización.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y PRODUCTOS ESPERADOS

Objetivo Específico	Productos Esperados	Observaciones/Aclaraciones
<p>O1. Identificar y caracterizar actores económicos (Actores Ancla) inmersos en actividades de producción, transformación, comercialización y otros que posean relación comercial con UPF proveedoras de materia prima o insumos.</p>	<p>P1. Documento que describa el perfil comercial y las características de los "Actores Ancla" que mantienen relación comercial con UPF como sus proveedores.</p>	<p>A1.1 Efectuar el análisis desde una perspectiva de demanda ya que los Actores Ancla serán quienes, de manera directa o indirecta, consuman o faciliten el acceso al servicio de Pronto Pago/Microfactoring.</p> <p>A1.2. Las variables principales a utilizar para caracterizar al Actor Ancla, deberán ser objetivas, fácilmente medibles y adecuadas al servicio que se quiere brindar (Pronto Pago).</p> <p>A1.3. Es de particular importancia tomar en cuenta posibles fuentes de riesgo y sus mitigadores que puedan estar asociadas al perfil comercial del actor ancla (mercado, calidad de producto, experiencia, otros).</p>
<p>O2. Caracterizar a las UPF que mantienen relación comercial con los actores ancla en calidad de sus proveedores de materia prima o insumos.</p>	<p>P2. Documento que describa el perfil y las características de las UPF que tienen como mercado a los actores ancla.</p>	<p>A2.1. Efectuar el análisis desde una perspectiva de demanda ya que los productores serán quienes de manera directa se beneficien con la disponibilidad de liquidez por el acceso al servicio de Pronto Pago/ Microfactoring.</p> <p>A2.2. Asimismo, analizar sus principales demandas de acceso a financiamiento para capital de operación o inversión.</p>

<p>O3. Identificar y determinar la demanda potencial que existe para el Pronto Pago en una lógica comercial de servicio financiero similar a Microfactoring</p>	<p>P3.1. Documento analítico y cuantitativo que describa el tamaño de la demanda potencial y estableciendo los periodos con mayor necesidad de liquidez de parte los actores ancla para el desarrollo de su actividad.</p> <p>P3.2. Informe Final</p>	<p>A3.1. La estructura de los datos obtenidos será analizada y presentada de acuerdo a una priorización respecto al tamaño de la demanda, agrupados por rubro o perfil del actor ancla y acompañada de datos consolidados, tanto cuantitativos como cualitativos.</p> <p>A3.2. Los datos y hallazgos obtenidos en la consultoría deberán ser contrastados con otras fuentes posibles para así de esta forma fortalecerlos.</p> <p>A3.3. Con base a la información obtenida en los productos anteriores, presentar el informe final de la consultoría, acompañado de un resumen ejecutivo, resaltando los principales hallazgos, cuellos de botella, conclusiones y recomendaciones que contribuyan al desarrollo y fortalecimiento del Pronto Pago/Microfactoring.</p>
---	---	--

3 Alcance

Se espera que al menos se obtenga información de al menos 20 actores ancla en los departamentos de Cochabamba, La Paz, Santa Cruz, Chuquisaca, Oruro, Potosí y/o Tarija. Se evaluará positivamente que en la propuesta técnica se presente una lista preliminar de Actores Ancla (Asociaciones, empresas, rubros, territorio) con los cuales trabajar.

4 Condiciones de la consultoría

Podrán presentar sus propuestas:

- Consultores independientes
- Equipos de consultores (asignando un consultor líder para facturación)
- Instituciones o empresas legalmente establecidas

El consultor desarrollará sus actividades en función del cumplimiento de los objetivos y productos planteados que son de carácter obligatorio según las siguientes condiciones:

- Todo el material elaborado será entregado con cesión de propiedad intelectual, a la Fundación PROFIN tanto en medio físico como electrónico.
- No obstante, cuando el (la) consultor(a) determine la necesidad de introducir mejoras, deberá proponerlos de manera oportuna, demostrando su conveniencia.
- El (la) consultor(a) deberá ser flexible, cuando se trate de mejorar los productos.

5 Coordinación y supervisión

La coordinación y seguimiento de la consultoría, así como la revisión de los informes entregados, estarán a cargo de personal de PROFIN, que podrán acompañar, canalizar, rechazar los productos, informes u otros a objeto de exigir mejor desempeño y eficiencia en la prestación de servicios.

6 Perfil requerido

Se evaluará la experiencia del consultor o equipo consultor de acuerdo a los siguientes requerimientos:

Experto en estudios cuali-cuantitativos:

- Formación académica en áreas de economía, agronomía o ramas afines, con estudios superiores en economía o finanzas.
- Experiencia general de al menos 5 años en instituciones de desarrollo social y/o económico (públicas o privadas) o en instituciones microfinancieras.
- Experiencia específica de al menos 3 años en el diseño y elaboración de estudios cuali-cuantitativos.
- Habilidades de comunicación con personas del área rural.
- Capacidad para el trabajo en equipo y buenas relaciones interpersonales.
- Habilidades de comunicación oral y escrita.

7 Aclaraciones

Los proponentes que tengan dudas o requieran mayor información, deberán escribir al correo electrónico asilvestre@fundacion-profin.org hasta las 12:00 del día 15 de octubre de 2019 a más tardar. Las respuestas serán enviadas a todos los postulantes que hayan realizado alguna pregunta.

8 Requerimientos de la propuesta técnica y económica

Sobre A: Propuesta técnica que debe contener los siguientes documentos en fotocopia simple:

- Carta de presentación y propuesta firmada
- Cédula de identidad del que suscribe la propuesta.
- Certificación electrónica de NIT
- Fotocopia del NUA o AFP
- Registro en Fundempresa (en caso de empresa o institución)
- Acta de Constitución (en caso de empresa o institución)

- Poder de Representante Legal (en caso de empresa o institución)
- Hoja de Vida de los consultores, en formato de la fundación PROFIN (www.fundacion-profin.org/wp-content/uploads/2019/03/FORMULARIO-HOJA-DE-VIDA-FINAL.docx)
- Propuesta Técnica que contenga mínimamente:
 - Objetivos
 - Alcances
 - Metodología
 - Resultados esperados
 - Cronograma

Sobre B: Propuesta Económica que contenga el precio ofrecido por el consultor. Debe incluir todos los impuestos de ley, AFP, aspectos logísticos de transporte, estadía, materiales, refrigerios y otros gastos que deriven de la actividad. El (la) consultor(a) deberá emitir factura por cada uno de los montos estipulados en las condiciones de pago.

9 Plazo de ejecución

El tiempo de ejecución de la consultoría es de 60 días calendario computables a partir de la firma del contrato.

10 Plazo y lugar para la presentación de la propuesta

La propuesta deberá ser presentada indicando la referencia de la consultoría y cumpliendo con lo establecido en los términos de referencia, en las oficinas de PROFIN Av. Sánchez Lima No. 2600, hasta las 15:00 del 17 de octubre de 2019.