



Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia

## PROGRAMA MERCADOS INCLUSIVOS

### TÉRMINOS DE REFERENCIA

DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E  
INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS  
RURALES

LA PAZ, AGOSTO DE 2021



## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

#### **1 Antecedentes**

El proyecto Mercados Inclusivos (MI) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones PROFIN y Swisscontact. 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 componente 3 (C3) del proyecto MI busca que las Unidades Productivas Familiares (UPF) incrementen sus ingresos a partir del acceso y uso de financiamiento (a través de crédito u otros medios), mejoren su resiliencia a través de la contratación de seguros personales, patrimoniales o agropecuarios y logren mejorar sus capacidades a través de educación financiera.

En la perspectiva de sostenibilidad, fortalecimiento y escalamiento el apoyo y articulación de seguros tiene una amplia cobertura sobre los 16 municipios priorizados, significando así un apoyo determinante en los rubros lecheros, de semillas, legumbres, entre otros. Actualmente, el proyecto se encuentra ante la línea de inicio de una nueva fase, la definición de territorios se ha ampliado por lo que es necesario también expandir la mirada sobre actores ancla y nuevos canales de venta.

Con la expansión hacia Cochabamba, Chuquisaca y los valles de Santa Cruz es necesaria la prospección y acercamiento a productores, cooperativas y asociaciones dispuestas a recibir seguros y educación financiera, con el objetivo de articular productos en beneficio de su resiliencia y la mejora de su calidad de vida.

Con esta consultoría se pretende esquematizar dónde se encuentran y quiénes serán los actores interesados en los Microseguros: en primera instancia los receptores (Actores Ancla) y, en segunda, los posibles vendedores (Personas Jurídicas y/o Naturales) y cuáles son los pasos por seguir. Creando así un ecosistema virtuoso que será preparado para funcionar de manera sostenible cuando finalice el proyecto.

#### **2 Objetivos**

##### **2.1 OBJETIVO GENERAL**

Analizar nuevos canales de venta de microseguros en zonas rurales e identificar nuevos actores de mercado interesados en productos y servicios financieros.

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

### 2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y PRODUCTOS ESPERADOS

Los objetivos, productos esperados y alcances de la consultoría se expresan en el siguiente cuadro:

Objetivo Específico	Productos Esperados	Alcances y Aclaraciones
<p><b>0.1. Identificar actores de mercado interesados en adquirir servicios y productos financieros</b></p>	<p>P.1.1. Documento que describa las características y vocación productiva económica de los Actores según departamentos priorizados La Paz, Oruro, Potosí, Cochabamba, Chuquisaca y Santa Cruz.</p> <p>P.1.2. Información que describa e identifique los Actores interesados en productos de Microseguros y Seguros.</p> <p>P.1.3 Con base al P.1.2 iniciar acciones para asegurar a los actores y/o a sus socios/proveedores/otros.</p> <p>P.1.4 Propuesta de “Tangibilizadores” que permitan complementar intereses y expectativas de los actores como tomador de seguros y sus “dependientes” y así orientar a la agregación de valor en sus actividades productivas y reproductivas.</p> <p>P.1.5. Propuesta de conceptos/materiales y medios de comunicación para sensibilizar y promocionar los Microseguros.</p>	<p>AP1.1 El documento debe contener en anexo Fichas Técnicas de los actores que permita identificar y cuantificar el potencial para productos y servicios financieros (actividad económica, experiencia con seguros, interés en seguros previsionales, perfil comercial de los actores, cantidad de socios/clientes/proveedores, FODA y otros que se considere necesarios).</p> <p>AP1.2. Identificar las principales necesidades y/o riesgos que desean ser cubiertas y/o transferidas.</p> <p>AP1.3. Contempla la realización de cartas de intención o convenios para activar al actor como tomador del seguro.</p> <p>AP1.4. Se contempla a los “tangibilizadores” como servicios o productos que permitirán mantener activo el seguro y no solamente para cuando ocurra la contingencia. Debe contemplar acciones/roles/competencias de los actores permanentes y demás componentes del proyecto que permitan aproximar y fortalecer las opciones de sostenibilidad de los Seguros y los tangibilizadores.</p> <p>AP1.5. El material comunicacional para sensibilizar y promocionar</p>

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

		debe contemplar los cuellos de botella existentes en el mercado (normativa/políticas/cultura de trabajo con el mercado rural) y las opciones de superarlas.
<b>0.2. Identificar potenciales actores de mercado interesados en facilitar la venta de Microseguros (canales de venta alternativos).</b>	<p>P.2.1. Documento que determine la factibilidad de habilitar nuevos canales para la venta de Microseguros en áreas Rurales.</p> <p>P.2.2. Análisis demográfico y caracterización de actores económicos/productivos/sociales en territorios estratégicos con interés en ser canal de venta de Microseguros.</p> <p>P.2.3. Manual de inducción y capacitación para la venta de Microseguros: ¿Qué necesitan saber?</p> <p>P.2.4. Propuesta de herramientas de apoyo para la venta de Microseguros.</p>	<p>AP2.1. El análisis debe contemplar aspectos legales, técnicos, operativos y financieros que permitan habilitar las nuevas formas. En caso de que su factibilidad sea baja, en función al factor o variables que determina tal situación, efectuar recomendaciones para llevar adelante tareas de incidencia política ante el regulador u otros actores.</p> <p>AP2.2. Para el análisis de actores (personas naturales/jurídicas), considerar roles, intereses y otros que permitan fortalecer y/o persuadir su interés. El documento debe contener en anexo, Fichas Técnicas de al menos 8 interesados que permita identificar y cuantificar el potencial.</p> <p>AP2.3. Tomar como base, lo que actualmente existe en el mercado en relación con los agentes de venta de seguros u otros de conocimiento del(a) consultor(a).</p> <p>AP2.4. Tomar como base el P.2.2.</p>
<b>0.3. Propuesta de sostenibilidad del micro seguro de vida y accidentes personales</b>	P.3.1. Propuesta de sostenibilidad del micro seguro agrícola. Evaluación técnica, financiera, operativa y financiera con enfoque en el mercado, casos de uso en países similares, uso de tangibilizadores y socios estratégicos como política de incentivos.	

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

<b>0.4. Apoyar en la gestión y desarrollo del estudio sobre seguros previsionales</b>	P.4.1. Informe del desarrollo, acompañamiento y conclusiones del estudio en un actor y su potencial aplicación en otras tomando como base el producto.	AP3.1. Con base a la caracterización de Actores, recomendar a los adecuados para proyectar el escalamiento.
---	--	---

### 3 Alcance de la consultoría

El relevamiento de información deberá ser efectuado de acuerdo con el siguiente detalle:

Datos	Departamentos/Municipios
Relevamiento de 25 Actores de mercado interesados en adquirir productos financieros	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La Paz: 6 municipios: altiplano, valles y yungas.</li> <li>2. Cochabamba: 6 municipios valles alto, centro y bajo.</li> <li>3. Santa Cruz: 6 municipios valles cruceños y norte integrado.</li> <li>4. Oruro: 3 municipios productores de quinua y leche.</li> <li>5. Potosí: 3 municipios productores de papa y haba.</li> <li>6. Chuquisaca: 4 municipios valle de los Cintis y otros próximos a Sucre.</li> </ol>
Relevamiento de 16 actores económicos/productivos/sociales como alternativas de canales para la venta de Microseguros	16 municipios de acción del proyecto Mercados Inclusivos: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La Paz: Viacha, Achocalla, Palca, Sapahaqui, Luribay, Sica Sica, Patacamaya y Umala.</li> <li>2. Oruro: Caracollo, Paria, Pazña, Challapata y Santiago de Huari.</li> <li>3. Potosí: Chaqui, Puna y Betanzos.</li> </ol>
Relevamiento de mínimo 2 necesidades bases por departamento que tengan como solución un tangibilizadores cada una.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La Paz</li> <li>2. Cochabamba</li> <li>3. Santa Cruz.</li> <li>4. Oruro</li> <li>5. Potosí</li> <li>6. Chuquisaca</li> </ol>

### 4 Condiciones de la consultoría

El servicio de consultoría se desarrollará 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.
- El(la) consultor(a) deberá ser flexible, cuando se trate de mejorar los productos.
- Los costos de transporte, materiales y otros provenientes de actividades de la consultoría, serán asumidos por la Fundación PROFIN, luego de su respectiva aprobación.

---

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

---

### 5 Perfil requerido

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

- Formación académica en áreas de economía, ingeniería o ramas afines.
- Experiencia general de al menos 5 años en el mercado de seguros.
- Experiencia específica en el área de seguros masivos.
- Habilidades de comunicación e interacción con personas del área rural.
- Capacidad para el trabajo en equipo y buenas relaciones interpersonales.
- Habilidades de comunicación oral y escrita.

### 6 Confidencialidad de la información

Toda la información que el(la) consultor(a) recopilen y desarrollen en el marco del presente contrato de consultoría, será mantenida en estricta confidencialidad y reserva, por tanto, el(a) consultor(a) se compromete a no divulgar ningún resultado parcial o total de la información reunida o que ha tenido acceso durante la elaboración de la consultoría.

### 7 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)
- Hoja de Vida NO RESPALDADA.
- Propuesta Técnica que contenga mínimamente:
  - Objetivos
  - Alcances
  - Entendimiento de los TDR
  - Metodología (1 página)
    - i. Métodos cualitativos sugeridos para la evaluación
    - ii. Métodos cuantitativos sugeridos para la evaluación
    - iii. Medidas de control de calidad
  - Resultados esperados
  - Cronograma de actividades propuesto.

#### Sobre B:

Propuesta Económica que contenga el precio ofrecido por el consultor. Debe incluir todos los impuestos de ley, AFP y otros que deriven de la actividad. El (la) consultor(a) deberá emitir factura por cada uno de los montos estipulados en las condiciones de pago.

---

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

---

### 8 Coordinación y supervisión

La coordinación y seguimiento de la consultoría, así como la revisión de los informes entregados, estarán a cargo la Oficial de Seguros/Micro seguros y Educación Financiera, que podrán acompañar, canalizar, rechazar los productos, informes u otros al objeto de exigir mejor desempeño y eficiencia en la prestación de servicios.

### 9 Plazo de ejecución

El tiempo de ejecución de la consultoría es de tres (3) meses (en total 90 días), computables a partir de la firma del respectivo contrato.

### 10 Condiciones de pago

Los pagos se realizarán contra la entrega de los productos y previa aprobación por parte de la **Fundación PROFIN** de acuerdo con lo siguiente:

- a) Primer pago: Equivalente al 30% del monto de retribución acordado, a ser efectuado dentro de los primeros cinco (5) días hábiles siguientes, posteriores a la firma del respectivo Contrato y entrega del plan de trabajo.
- b) Segundo pago: Equivalente al 35% del monto de retribución acordado, a los 45 (cuarenta y cinco) días calendario desde la firma del contrato, contra la entrega de los Productos que se detallan a continuación:
  - i. Producto 1: P.1.1., P.1.2.
  - ii. Producto 2: P.2.2.
  - iii. Producto 4: P.4.1.
- c) Tercer pago: Equivalente al 35% del monto de retribución acordado, a los 90 (noventa) días calendario desde la firma del contrato, contra la entrega de los Productos que se detallan a continuación:
  - i. Producto 1: P.1.3, P.1.4, P.1.5.
  - ii. Producto 2: P.2.1, P.2.3, P.2.4.
  - iii. Producto 3: P.3.1.
- d) Inicio: 30 de agosto

Una vez que el(la) consultor(a) entregue los informes y productos descritos en el punto 2.2 y estos sean aprobados, PROFIN tendrá un plazo de 7 (siete) días hábiles para efectuar los pagos.

Los costos emergentes de posibles viajes (viáticos, transporte, hospedaje) correrán por cuenta del proyecto Mercados Inclusivos de la Fundación PROFIN.

---

## DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS/ACTORES ANCLA E INSERCIÓN DE NUEVOS CANALES DE VENTA DE SEGUROS RURALES

---

### **11 Pago de impuestos y AFP**

El(la) consultor(a) será responsable del cumplimiento a obligaciones legales nacionales, sean tributarias, laborales, de seguridad social u otras.

### **12 Plazo y lugar para la presentación de propuesta**

La propuesta deberá ser presentada indicando la referencia de la consultoría y cumpliendo con lo establecido en los términos de referencia, al correo electrónico [asoto@fundacion-profin.org](mailto:asoto@fundacion-profin.org) hasta las 16:30 del 23 de agosto de 2021.

La elaboración de la propuesta no constituye en una obligación financiera por parte de la Fundación PROFIN, por lo que la responsabilidad es exclusivamente del proponente.