



## **Términos de Referencia**

### **Estudio de la Cadena de Valor de Ganadería de doble propósito en Nicaragua**

**Managua, Nicaragua 2022**

## Contenido

1.	Datos generales de la consultoría.....	1
2.	Información general de Heifer.....	1
3.	Propósito de la Consultoría.....	3
4.	Metodología para aplicar en la Consultoría.....	3
5.	Productos esperados de la Consultoría.....	5
6.	Criterios para orientar la Consultoría.....	5
7.	Requisitos del consultor (a) o equipo consultor.....	6
8.	Duración de la consultoría.....	6
9.	Presupuesto de la consultoría.....	6
10.	Forma de pago.....	6
11.	Autoría, derechos de propiedad y publicación.....	7
12.	Presentación de ofertas.....	7
13.	Impuestos y obligaciones de ley.....	7

## 1. Datos generales de la consultoría

Nombre de la consultoría:	Estudio de la Cadena de Valor de Ganadería de doble propósito en Nicaragua
Período de la consultoría:	3 meses
Fecha de inicio:	A definir
Responsable de la consultoría:	Gerente de Programa

## 2. Información general de Heifer

Heifer Project International, es una organización no gubernamental global con sede central en Arkansas, Estados Unidos de Norteamérica, que tiene como misión trabajar en comunidades para erradicar el hambre, la pobreza y cuidar los recursos del planeta. Para lograr su misión Heifer Internacional implementa el “Modelo de Desarrollo Comunitario Integral Basado en Valores” con el que promueve el fortalecimiento del capital social para hacer comunidades fuertes, el empoderamiento de las mujeres y el cuidado del medio ambiente como fundamentos para el desarrollo sostenible de los negocios rurales. El impacto de cada recurso y conocimiento facilitado inicialmente se multiplica en más familias, escalando así el impacto en un mayor número de familias.

### 2.1. Importancia de la ganadería de doble propósito en Nicaragua

En Nicaragua la cadena de producción primaria anual de leche y carne bovina está representada por 140,000 pequeños productores y aportan el 10% al PIB (Producto Interno Bruto). La producción de leche es de 359 millones de litros de leche anuales; un 85% es producido por pequeños agricultores y la producción de carne es de 103 toneladas anuales, un 50% producida por pequeños productores.

### 2.2. Programa Nacional – Heifer Nicaragua

A partir del 2000, Heifer Project International, constituye su filial en Nicaragua y los proyectos implementados a la fecha han impactado positivamente más de 48,420 de familias rurales al 2021.

Su enfoque estratégico tiene como meta que las familias rurales generen alimentos e ingresos dignos con resiliencia ambiental y el empoderamiento económico de las mujeres, a través de un modelo que promueve negocios rurales asociativos y emprendimientos individuales sostenibles con impacto social. Para ello se ha

propuesto trabajar bajo un modelo de implementación directa con organizaciones de productores y productoras y en alianza con sectores públicos y privados, ONG nacionales e internacionales, universidades, centros de investigación y organizaciones gremiales. Heifer en Nicaragua ha implementado su trabajo en tres regiones y 7 departamentos. Región Occidental: Chinandega y León. Región de Las Segovias: Estelí, Madriz, Nueva Segovia y Región Centro Norte: Matagalpa, Jinotega, Caribe Norte y Caribe Sur. Actualmente en las zonas Norte-Central del país.

### 2.3. Trabajo de Heifer Nicaragua en la ganadería de doble propósito

Heifer en Nicaragua está trabajando en apoyo a la ganadería desde el año 2005, logrando ejecutar 7 proyectos con incidencia territorial en los 6 departamentos de mayor producción ganadera del país. En la zona de intervención actual de Heifer Nicaragua, en la denominada vía láctea que comprende 5 municipios, Muy Muy, Matiguás, Río Blanco, Mulukukú y Paiwas, se producen 600,000 litros/diario, lo que equivale al 61.16 % de la producción anual del país.

Nombre del Proyecto	Periodo	Incidencia territorial	Organizaciones socias
Una vaca para Norwich	2005-2007	Chinandega	
Procesamiento y comercialización de productos lácteos en Matiguas	2005-2011	(Matagalpa): Matiguas	Heifer, Asociación San Francisco de Asis
GANASOL 1: Ganadería y Agricultura Sostenible en Laderas de la Region del Trifinio y la Reserva de Bosawas	2013-2015	Centroamerica: Guatemala (Chiquimula): Olopa, San Juan Ermita, Quezaltepeque, Honduras ( Copán): Copán Ruinas, San Jerónimo, Santa Rita, Cabañas	CATIE; HEIFER
GANASOL 3: Mejoramiento de la ganadería familiar en las laderas de 9 municipios de los departamentos de Nueva Segovia, Madriz y Jinotega	2013-2015	(Nueva Segovia): Jalapa, San Fernando, El Júcaro, Quilalí, Ciudad Antigua y Ocotal. (Madriz): Somoto (Jinotega): Santa María de Pantasma and San Rafael del Norte.	HEIFER, CARITAS y CONAGAN
GANASOL5: Carne de vacuno y lácteos competitivos a través de la intensificación sostenible y el acceso especializado al mercado en Nicaragua	2013-2015	(Matagalpa): Matiguas y Rio Blanco (RACCS): Paiwas (RACCN): MULukuku	HEIFER
NIKAMILK: <i>Nuevos ingresos y alianzas clave para la leche</i>	2018-2021	Rio Blanco (RACCN):Mulukuku (RACCS): Paiwas	HEIFER
Centro de Negocios Lácteos- NIKAMILK	2021-2022	Regional (Honduras, Nicaragua y Ecuador): Nicaragua (Matagalpa): San Ramón, Matiguas, Muy Muy, Rio Blanco. (RACCS): Paiwas	HEIFER
<b>7 proyectos</b>	<b>2005-2022</b>		

### 3. Propósito de la Consultoría

#### **Objetivo General:**

Realizar el análisis de las Cadenas de Valor de Lácteos y Cárnicos, que permita establecer las estrategias apropiadas para su fortalecimiento integral, y asegure la ejecución acciones que contribuyan a sacar a las familias vinculadas a este sector de situación de pobreza enfocadas a la sostenibilidad efectiva y a la realidad de la ganadería nacional.

#### **Objetivos específicos:**

- 1- Realizar un Estudio nacional de la CdV de Lácteos y de Cárnicos, identificando las debilidades y oportunidades de cada eslabón, principalmente a los eslabones integrados por las familias de interés para la organización
- 2- Focalizar esfuerzos en toda la cadena de valor, diferenciando los circuitos industrial y artesanal.
- 3- Determinar el grado de importancia de las organizaciones gremiales que representan la cadena de valor.
- 4- Definir como institución de apoyo al desarrollo una estrategia clara de abordaje en el sector de ganadería que permita garantizar la sostenibilidad de la actividad con el menor impacto posible. Esta estrategia deberá incluir mecanismos para potenciar las principales oportunidades y superar las barreras que se presentan en la cadena de valor de la leche y carne, considerando que estos mecanismos puedan ser implementados por actores claves a nivel territorial y nacional y también por organizaciones de productores ubicadas en los municipios. Mecanismos que permitan vincular a las organizaciones y a los productores que participan de la cadena de leche y carne a los mercados formales y de mayor valor (certificaciones); por tanto, se deben considerar las dificultades actuales y un análisis de las perspectivas de futuro de los mercados para la cadena.
- 5- Investigar, analizar y documentar el uso y manejo del recurso suelo y recurso agua apoyados en las variables referenciadas de mayor impacto ambiental
- 6- Investigar, analizar y documentar las acciones enfocada a la ganadería baja en carbono apoyados en las variables referenciadas de mayor impacto ambiental

### 4. Metodología para aplicar en la Consultoría

El consultor/equipo consultor propondrá las herramientas metodológicas que permitan obtener la información apropiada para cumplir los objetivo general y específicos. Estos instrumentos serán aprobados por la Gerencia de Programa antes de ser aplicados.

Las etapas para el desarrollo de la consultoría serán:

- a) Socialización de la realización del estudio con actores claves de la cadena de ganadería, tales como: IPSA, MEFCCA, CONAGAN, CANISLAC, MARENA, entre otros.
- b) Análisis de los objetivos y criterios de calidad planteados para el estudio.
  - i) Presentación de metodología a seguir para realizar el estudio.
  - ii) Coordinación con equipos técnicos trabajando en el tema
- c) Análisis de las Cadenas de Valor Lácteos y Cárnicos a nivel nacional (Incluyendo todos los eslabones de ambas cadenas).
  - i) Elaboración de herramientas de recolección de datos.
  - ii) Levantamiento de la información en campo.
- a) Formulación de la estrategia de abordaje al sector ganadero (lácteos y cárnicos), en función de los productos anteriores.

La recolección de la información de campo requerirá la elaboración de herramientas adecuadas a la tipología de cada eslabón de cada una de las cadenas analizadas y sus participantes, lo mismo que las características de sus integrantes.

Entre las herramientas sugeridas para el desarrollo del trabajo se encuentran:

- a. Entrevistas con representantes de Heifer que hayan laborado en los diferentes proyectos de Heifer en el país.
- b. Revisión de documentos de los proyectos antes detallados incluyendo el Proyecto NIKA MILK que actualmente está en ejecución.
- c. Revisión de estadísticas oficiales nacionales y otras fuentes de información son validación nacional o internacional con las cuales se correlacionará la información primaria levantada por el estudio.
- d. Revisión de la estrategia de FAONIC y MAGFOR para fortalecimiento del sector lechero.
- e. Otras fuentes secundarias, siempre y cuando sean de utilidad para efectos del estudio.

## 5. Productos esperados de la Consultoría

1. **Cronograma de trabajo aprobado por Heifer**
2. **Documento de Análisis de las Cadenas de Valor de Lácteos y Cárnicos** en la zona de influencia del trabajo de Heifer, que permita visualizar y estructurar la Estrategia de país.
  - Una caracterización de los actores claves, las funciones que realizan, los intereses y las interrelaciones existentes entre estos, deben documentarse de forma específica las subdivisiones de la cadena vinculadas al uso y destino de la leche y carne (mercados formales y mercados informales) y sus actores.
  - Descripción del nivel de contribución país en valor monetario representa actualmente la cadena leche y carne, el valor total de cada sector en toda su comercialización a nivel de detalle.
  - Una base de información obtenida en campo que permita, aclarar dentro de la cadena de valor los precios de pago al productor, precios de venta del transformador, al consumidor final, quienes intervienen en cada uno de los eslabones de la cadena, todo esto de acuerdo con la zona productiva del país, estado de especialización del procesador y el mercado que atiende.
3. **Estudio de mercado de las cadenas de lácteos y cárnicos.**
4. **Estrategia de abordaje del sector ganadero (lácteos y cárnicos) a nivel de país**, considerando la metodología actual de intervención y las mejoras necesarias requeridas para la aplicación de la estrategia planteada.
5. **Anexos:**
  - a. Bases de datos que apoyaron el análisis de la información recolectada en el campo en un formato que permita su fácil consulta y agregación.
6. **Documento maestro** del Estudio de Cadena que incluye los productos 1,2,3,4 y 5.
7. **Documentos finales de cada producto**, debidamente aprobados por Heifer

## 6. Criterios para orientar la Consultoría

1. El consultor/equipo consultor deberá familiarizarse con la teoría de cambio y los fundamentos de Heifer.
2. Se proporcionarán documentos de los diferentes proyectos vinculados a la cadena de lácteos.
3. El consultor deberá contar con un marco referencial de la importancia del sector lácteo a nivel nacional, y dotarse de datos e informes sobre la cadena de valor intervención de la institución. Esta información debe complementarse con dominio estadísticas oficiales nacionales y regionales actualizadas.

## **7. Requisitos del consultor (a) o equipo consultor**

1. Ingeniera (o) ambiental, zootecnista, agrónomo, economistas agrícolas u otras ciencias afines Experiencia de más de 10 años trabajando en el sector ganadero (lácteos y cárnicos).
2. Experiencia comprobada en el análisis de cadenas de valor agroalimentarias.
3. De preferencia con contacto con representantes de los diferentes eslabones de la cadena.
4. Conocimiento de las principales zonas ganaderas del país y su problemática.
5. Con experiencia en la elaboración de diagnósticos y análisis de proyectos de desarrollo rural.
6. Experiencia en diseño de herramientas para el levantamiento de información de campo en aspectos productivos, sociales y económicos.
7. Con conocimiento de procesos de evaluación organizativa y empresarial de asociaciones de productores.
8. Con capacidad de análisis de las capacidades productivas, ingresos y egresos de familias rurales.
9. Conocimiento de los marcos regulatorios bajo los cuales deben funcionar los diferentes eslabones de la cadena láctea en el país.
10. Conocimiento de las instituciones públicas y privadas ligadas a este sector de la economía.
11. Capacidad para análisis y relación de variables económicas y productivas a nivel nacional con resultados de estudios específicos.
12. Alta capacidad en redacción de informes técnicos, que incorporen análisis de datos estadísticos de diferente índole (sociales, económicos, productivos, comerciales, financieros, y otros).

## **8. Duración de la consultoría**

Se tomará en cuenta la propuesta técnica y económica presentada por el consultor o firma consultora, en todo caso para la entrega del estudio de impacto ambiental se asignan como máximo 3 meses calendario para su finalización.

## **9. Presupuesto de la consultoría**

La consultoría será contratada por un periodo no mayor de 120 días, destinándose un valor de acuerdo con la negociación entre Heifer y el consultor considerando su experiencia y capacidades, mismo que incluye honorarios profesionales y otros gastos relacionados con la consultoría.

## **10. Forma de pago**

Un anticipo de 20% a la firma del contrato y 40% contra entrega de informe de avances y 40% a la entrega de los productos finales a satisfacción de Heifer.



## 11. Autoría, derechos de propiedad y publicación

El/La consultor/a, cederá todo derecho de autor a Heifer Nicaragua, quien, si lo considera conveniente, podrá proceder a la publicación de los Informes, en cuyo caso el/la consultor/a y su equipo será citado/a como autores/as del texto y según al manual de comunicación de Heifer International.

## 12. Presentación de ofertas

La fecha límite para la entrega de ofertas será el día 4 de febrero del 2022 a las 12:00 de la media noche y deberá ser enviada vía correo electrónico a los siguientes contactos:

Thelma Gaitán- Gerente de Programa. [thelma.gaitan@heifer.org](mailto:thelma.gaitan@heifer.org)

Karen Madrigal - Oficial de finanzas y administración. [karen.madrigal@heifer.org](mailto:karen.madrigal@heifer.org)

Alejandra Leiva - Asistente de Programa y Comunicación. [alejandra.leiva@heifer.org](mailto:alejandra.leiva@heifer.org)

La oferta deberá incluir:

1. Currículum vitae del profesional y/o los profesionales en caso de equipo de consultores, adjuntando documentación soporte / medios de verificación que respalde lo descrito en los requisitos de los y las oferentes descritos en el inciso 7 de los presentes TDR; así como el roll que desempeñara cada miembro del equipo.
2. Los y las oferentes deberán presentar su oferta técnica y económica con un calendario de ejecución claro.
3. Propuesta técnica y metodológica para el desarrollo del trabajo, deberá incluir una propuesta de tabla de contenido del documento final de la consultoría incluyendo resumen ejecutivo, con un máximo de 30 páginas sin incluir anexos.
4. Los costos de todas las actividades a realizar deberán estar incluidos en la oferta financiera. Se requiere en anexo un presupuesto detallado.
5. Cuando se considere que el costo de la oferta esté fuera del presupuesto del proyecto, el comité de adjudicación y el oferente que obtenga el mayor puntaje, podrán negociar para ajustarse a la disponibilidad financiera; siempre y cuando sea el caso del o la oferente que resulte ganador del proceso.
6. El oferente será responsable del cumplimiento de los objetivos de la presente consultoría y del alcance de los productos.

## 13. Impuestos y obligaciones de ley

Al valor de la consultoría se le aplicaran las deducciones de ley (10 % de retención en la fuente para los gastos correspondiente a honorarios). Si el consultor no presenta INSS facultativo, al monto negociado se le deducirá el 7% INSS Laboral + 21.5% INSS Patronal + 2% INATEC.