**Términos de referencia**

1. **Información general**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre de la asignación | Consultoría para el desarrollo de estudios de mercado que definan la oferta sostenible disponible y la demanda nacional e internacional de productos o servicios de la biodiversidad nativa del Ecuador |
| Beneficiario | Proyecto Biocomercio en Ecuador (Biotrade in Ecuador/Biocommerce Equateur) |
| País | Ecuador |
| Total máximo estimado del número de días | Seis (6) meses (Mas 2 meses de posible prorroga) |

1. **Contexto y justificación de la necesidad**

El desarrollo de la Bioeconomía es un objetivo estratégico clave y un componente fundamental para la diversificación productiva alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, además considerando el Convenio de Diversidad biológica y el Marco Kunming Montreal, la bioeconomía apoya principalmente a las Metas 5, 9 y 10, relacionadas a : Conseguir que el uso, la recolección y el comercio de especies silvestres sea sostenible, seguro y lícito ; Conseguir que la gestión y utilización de especies silvestres sea sostenible, proporcionando así beneficios sociales, económicos y ambientales para todas las personas ; Lograr que las superficies dedicadas a la agricultura, la acuicultura, la pesca y la silvicultura se gestionen de manera sostenible, en particular a través de la utilización sostenible de la diversidad biológica. Es por esto que la promoción y adopción de prácticas sostenibles de manejo de recursos y un aprovechamiento adecuado de la biodiversidad, es indispensable para el desarrollo económico mundial y la conservación del ambiente.

Actualmente el Ecuador cuenta con diferentes instrumentos de política pública vinculados a la temática en mención, como lo establecido en el Código Orgánico del Ambiente y su Reglamento, la Estrategia Nacional de Bioeconomía, el Libro Blanco de Bioeconomía, además de lineamientos específicos por las diferentes carteras de estado.

Bajo este contexto, el proyecto Biocomercio en Ecuador interviene en este contexto y tiene por objeto hacer frente a dos retos principales: (i) el fortalecimiento de los sectores de la bioeconomía (principalmente para los procesos de post producción y comercialización) y (ii) El fortalecimiento del acceso a la financiación para sus productores.

Los cuatro componentes principales del proyecto son:

* Componente 1: Mejorar el acceso de los productores a los mecanismos e instrumentos de financiación mediante asistencia técnica con la CONAFIPS (Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias);
* Componente 2: Fortalecer las cadenas de valor ecuatorianas en su proceso de postproducción para mejorar la oferta de productos;
* Componente 3: Mejorar el acceso a los mercados nacionales e internacionales;
* Componente 4: Establecimiento de un sistema de gobernanza y seguimiento multiactor de la Bioeconomía y su capitalización

Como parte de las actividades del Componente 2 del proyecto: "Fortalecer la estructuración y calidad de las cadenas de valor (o cadenas productivas) ecuatorianas de la bioeconomía en sus procesos de postproducción para mejorar la oferta de productos de calidad”, se ha planificado:

Realizar estudios de mercado para definir la oferta y demanda nacional e internacional de productos o servicios del biocomercio del Ecuador, con el fin de priorizar aquellos que serán apoyados en el marco del proyecto.

De manera específica, Expertise France requiere contratar los servicios de consultoría para realizar estudios de mercado que permitan realizar un análisis de la oferta y demanda de varios productos o servicios (bionegocios) del biocomercio (aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa) en el Ecuador, a dos escalas: (i) en el mercado nacional ecuatoriano y (ii) en el internacional y definir los criterios, características que deberán cumplir los productos y/o servicios nacionales para su aceptación en los mercados internacionales.

Esta consultoría considerará la lista base de alrededor de 200 bionegocios, elaborada por el Equipo del Proyecto, la cual deberá ser analizada y complementada con la información específica requerida y con las iniciativas que no hayan sido consideradas.

La empresa consultora se basará en esta primera lista para diseñar y validar con los actores, una metodología que incluya una matriz de selección multicriterio, para la priorización de doce (12) productos y/o servicios del biocomercio (aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa), de los cuales se desarrollarán estudios de mercado, considerando la escala nacional e internacional de oferta y demanda. Se espera que los productos o servicios estén distribuidos de manera equilibrada entre las tres biorregiones continentales y la región insular del Ecuador. Además, se podrá considerar cadenas de valor de servicios del biocomercio, como por ejemplo el ecoturismo, turismo gastronómico, entre otros.

Finalmente es importante mencionar que, para el desarrollo de esta consultoría se cuenta con el financiamiento de la Unión Europea (UE), a través del Grupo AFD, en el marco de un contrato suscrito con Expertise France.

1. **Objetivos y resultados deseados** 
   1. **Objetivo General**

Desarrollar doce (12) estudios de mercado de productos o servicios de la biodiversidad nativa del Ecuador, que permitan comprender y caracterizar su oferta sostenible disponible, su demanda nacional e internacional y su potencial de desarrollo competitivo, considerando sin que sea limitante el listado preliminar elaborado por el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador.

* 1. **Objetivos Específicos**

1. Validar y seleccionar en forma participativa doce (12) productos y/o servicios del biocomercio ecuatoriano (bionegocios), de los cuales se realizarán estudios de mercado, mediante el diseño y aplicación de una metodología que incluya una matriz multicriterio de priorización estratégica, que considere mínimamente las dimensiones económicas, sociales y ambientales, según los criterios de biocomercio de la UNCTAD.
2. Desarrollar estudios de mercado de doce (12) productos y/o servicios del biocomercio ecuatoriano, considerando la caracterización de su oferta sostenible disponible y la demanda nacional e internacional.
3. Generar un ranking objetivo y segmentación estratégica que permita priorizar los productos o servicios con mayor potencial en base a los criterios y dimensiones aprobadas y realizar una descripción estratégica sus cadenas de valor.
   1. **Resultados previstos**

En términos generales, se espera que esta consultoría proporcione la información detallada de los estudios de mercado de 12 productos o servicios provenientes del aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa (bionegocios) y que permita disponer de información general de cadenas de valor priorizadas participativamente, mediante un ranking objetivo, que garantice transparencia, trazabilidad y alineación con los criterios estratégicos definidos en el Componente 2: Fortalecer la estructuración y calidad de las cadenas de valor (o cadenas productivas) ecuatorianas de la bioeconomía en sus procesos de postproducción para mejorar la oferta de bioproductos de calidad, de la Oferta Técnica del Proyecto Biocomercio en Ecuador.

Esta consultoría se ejecutará en cinco fases, de las cuales derivan cuatro productos específicos:

* Fase Preparatoria: Elaboración del plan de trabajo con la metodología de priorización, cronograma, análisis de información y desarrollo de la línea base.
* Fase I: Aplicación de una metodología de priorización que contemple una matriz de selección multicriterio, para la evaluación conjunta de.
* Fase II: Desarrollo de doce (12) estudios de mercado de bionegocios del biocomercio ecuatoriano.
* Fase III: Análisis general de las cadenas de valor de productos y servicios (bionegocios) promisorios.
* Fase de seguimiento y presentación de resultados: Realización de reuniones periódicas, presentaciones de resultados y sistematización de información para cumplimiento de indicadores del proyecto.

**Nota.** Las fases y los productos corresponden a los requerimientos mínimos que debería cubrir la consultoría, sin que estas sean limitantes o puedan ser susceptibles de mejora y optimización tanto en el desarrollo de la propuesta, como en la ejecución de la misma, además del tiempo requerido para ello.

1. **Descripción de la asignación** 
   1. **Actividades planificadas**

La empresa proveedora de servicios de consultoría deberá brindar soporte al Proyecto Biocomercio en Ecuador, para el desarrollo de 12 estudios de mercado de productos o servicios del biocomercio ecuatoriano (bionegocios), mediante mínimamente y sin que sea limitante, las siguientes actividades:

Fase Preparatoria

* Realización de una **reunión inicial** entre la empresa consultora y el equipo del proyecto Biocomercio en Ecuador, con el fin de proporcionar especificidades, lineamientos, información, requerimientos y organización de la consultoría. Esta reunión servirá como insumo principal para la elaboración del plan de trabajo.
* **Revisión de los siguientes documentos**: Oferta Técnica del Proyecto Biocomercio en Ecuador, principalmente lo referente a la temática de la consultoría; **primera lista de bionegocios elaborada por el equipo del Proyecto**; revisión de diferentes estudios de mercado desarrollados por diversos actores, agencias o proyectos; y demás información relacionada al biocomercio del Ecuador proveniente de diferentes fuentes. Como parte de esta actividad se deberá crear una carpeta digital bien organizada, con toda la información disponible la cual incluya un registro fotográfico con las acciones realizadas. Esta carpeta se adjuntará al Producto 5 de la presente consultoría.
* **Elaboración del** **plan de trabajo, metodología y cronograma** detallado para el desarrollo de la consultoría, los cuales deberán ser presentados y validados por el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador (Jefe de Proyecto y Experto en Bioeconomía) (Primer Producto).
* **Análisis, gestión y complementación de la información** disponible relacionada con la primera lista de productos o servicios del biocomercio (bionegocios) en las cuatro regiones del Ecuador. Cabe mencionar que, en todo el proceso de ejecución de la consultoría, se deberán considerar sin que sea la única fuente, los estudios realizados por otros proyectos, donantes, actores, socios, etc., para no duplicar la información.
* Elaboración de un diagnóstico (**línea base de los productos o servicios <bionegocios>** **del biocomercio ecuatoriano**) que incluya una descripción situacional del sector (Segundo Producto).
  + Esta línea base contextualizará al sector de la bioeconomía ecuatoriana y brindará la información base para desarrollar los estudios de mercado, en el marco del desarrollo de la consultoría.
  + Identificará en forma general los actores, proyectos, socios, agencias, instituciones, etc., relacionados a la bioeconomía ecuatoriana.
  + Definirá en forma general y puntual la oferta y demanda de productos o servicios (bionegocios) del bioecomercio ecuatoriano, su distribución geográfica y elaborará una ficha técnica con la información obtenida.
  + Analizará, complementará y propondrá los criterios de selección de productos o servicios (bionegocios) con los requerimientos establecidos, con sus respectivas ponderaciones, los cuales han sido trabajados previamente por el equipo del proyecto y socios estratégicos.

Fase I: Validación y selección participativa de doce (12) productos o servicios del biocomercio ecuatoriano

* Diseño y aplicación de una **metodología de priorización estratégica** que contemple una **matriz de selección multicriterio**, para la identificación de los 12 productos o servicios de los cuales se desarrollarán los estudios de mercado. Esta metodología debe considerar como mínimo las dimensiones de sostenibilidad económica, social y ambiental, según las metas de biocomercio de la UNCTAD, además de posibles criterios como: procedencia de la materia prima, oferta y demanda nacional e internacional de los productos o servicios, el potencial comercial nacional e internacional, proyección productiva, innovación, trayectoria, distribución, viabilidad técnica y legal, certificaciones disponibles y requeridas, requisitos legales y técnicos para su integración en mercados locales e internacionales, tenencia de la tierra, escalabilidad, apoyo recibido (falencias o sobre apoyo), grado de transformación o valor agregado, cadenas de valor, ubicación y/o distribución geográfica, vulnerabilidad frente al cambio climático, disposición de residuos aprovechables, certificaciones, trazabilidad, entre otros. Además de los criterios mencionados, para el análisis de los valores correspondiente a cada producto o servicio, se deberá considerar como mínimo y sin que sean limitantes los siguientes aspectos:
* El estado y la escala actual de los productos o servicios (bionegocios), así como los mercados a los que responde, priorizando aquellos con procesos de industrialización y comercialización nacional e internacional, ubicados en eslabones avanzados de las cadenas de valor, los que incluyen procesos de transformación, empaque, certificación, distribución, comercialización, posventa, etc. y que ya presentan niveles significativos de madurez tecnológica.
* Los requisitos legales y/o técnicos generales solicitados por los principales mercados nacionales e internacionales para la comercialización de los productos o servicios.
* La caracterización de los mercados (estables, volátiles, especulativos).
* El estado organizativo de las personas productoras (asociaciones, cooperativas); su estructura organizacional y su modelo de gestión.
* La posible conexión de los productos o servicios y/o sus cadenas de valor con otras relacionadas o vinculadas.
* La contribución del producto o servicio (bionegocio) a la conservación de los ecosistemas, al aprovechamiento sostenible de la biodiversidad local y el rescate de los conocimientos locales, ancestrales y/o tradicionales. Considerar la participación de pueblos y nacionalidades indígenas, tomando en cuenta su enfoque para el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad.
* La contribución del producto o servicio a la economía nacional y regional, así como su alineación con el cumplimiento de las competencias de las instituciones socias del Proyecto (MPCEIP, MAATE, MAG).
* El enfoque de inclusión de género en el bionegocio considerando que generalmente las actividades dentro de la cadena de valor involucran territorios y actores vulnerables o sensibles, mujeres, grupos prioritarios, jóvenes, entre otros.

En esta actividad se espera que la empresa consultora proponga una metodología innovadora, práctica y eficiente para la selección de los productos o servicios promisorios, la cual podría considerar el análisis por segmentos para categorización en función de diferentes estratos como por ejemplo la madurez del bionegocio.

**Nota.** La metodología y la matriz multicriterio deberán ser aprobadas por el equipo del Proyecto, en coordinación con los socios estratégicos, las agencias implementadoras y el donante. Cabe destacar que esta actividad es fundamental y habilitante para el desarrollo del resto de la consultoría.

* **Evaluación de los productos y/o servicios y priorización de doce (12) para el desarrollo de los estudios de mercado**, en conjunto con el equipo del proyecto, instituciones ejecutoras y financistas y socios estratégicos. En este punto se debe considerar la **posible agrupación por características similares de los productos o servicios y su probable distribución de manera equilibrada en las cuatro regiones del Ecuador**. Cabe mencionar que se podrá incluir al ecoturismo u otros servicios que tengan estrecha relación con la promoción del biocomercio y el uso sostenible de la biodiversidad nativa, como alternativas productivas sostenibles.
* Elaboración de un informe que incluya el justificativo técnico - científico de la selección de 12 productos o servicios (bionegocios) realizada, junto con su respectiva metodología de priorización estratégica empleando la matriz multicriterio (Tercer Producto).

Fase II: Desarrollo de estudios de mercado

* Análisis de la situación actual de la **oferta - demanda, precios, canales de comercialización y mercados de los doce (12) productos y/o servicios priorizados**, a dos escalas: (a) en el mercado nacional ecuatoriano y (b) en el internacional, además de información como historia, distribución geográfica, evolución, producción nacional y extranjera, mercado y su segmentación, consumo, tendencias de consumo, competidores, competitividad, posible diferenciación, y demás datos relevantes de los productos o servicios (bionegocios).
* Análisis de la oferta, demanda y precios y su proyección de los productos o servicios, que incluya una inteligencia de mercado por cada uno. Incluir información sobre canales de distribución y comercialización.
* Análisis de los productos o servicios como: diferentes usos de los productos o servicios, empaques, envases, etiquetas, etc.
* Identificación del potencial de acceso a nuevos mercados para cada producto y/o servicio estudiado, priorizando y sin que sea limitante el mercado europeo.
* Análisis de los factores de riesgo, oportunidades, requerimientos y restricciones de los mercados identificados, incluidas las exigencias fitosanitarias, estándares técnicos, certificaciones obligatorias, requisitos de etiquetado, barreras arancelarias y no arancelarias, entre otros.
* Análisis y descripción de los sistemas de trazabilidad disponibles y las requeridas de los mercados actuales o nuevos de los productos o servicios, con énfasis y sin que sea limitante en el mercado europeo.
* Análisis básico de los productos o servicios a los efectos del cambio climático (mitigación y adaptación), considerando los posibles riesgos que podrían afectar al proceso productivo y la disponibilidad de materia prima.
* Análisis logístico estructural de los bionegocios considerando las limitaciones en infraestructura, conectividad y logística como principales desafíos para el acceso a mercados.
* Elaboración de un informe técnico de los **estudios de mercado de los 12 productos y/o servicios priorizados**, que incluya la priorización y/o recomendación inicial, de los que dispongan mayor potencial e impacto considerando los criterios definidos (Cuarto Producto).

Fase III: Análisis general de cadenas de valor de los productos o servicios promisorios

* **Priorización y recomendación de cadenas de valor** (de 5 a 8 mínimamente), en base a los estudios de mercado y análisis técnicos desarrollados, garantizando transparencia, trazabilidad y alineación con los criterios estratégicos definidos. Esta recomendación permitirá a futuro, realizar estudios de mercado específicos y profundos, con el fin de enfocar recursos del proyecto en opciones con mayores probabilidades de éxito, sostenibilidad y escalabilidad.
* **Elaborar un listado con información básica de las cadenas de valor de los productos o servicios (bionegocios), más promisorios** en relación a los criterios aprobados. Con la información levantada en los estudios de mercado, realizar una descripción de los eslabones de las cadenas, listado de mercados, descripción rápida de los actores de los eslabones de la cadena, productos o servicios vinculados, organizaciones, distribución geográfica, brechas y necesidades, y demás datos relevantes que brinden una visión general de las cadenas de valor. Desarrollar una ficha técnica por cada cadena priorizada con indicadores básicos de caracterización productiva, comercial, social y ambiental.
* Para esta actividad se debe tomar en cuenta que, las cadenas y su número específico se determinarán con la empresa consultora y el equipo del proyecto.
* Realizar un **análisis general** de las posibles subcadenas (subproductos) y una propuesta de posibles variantes o subproductos en cada una de las cadenas de valor estudiadas, además de incluir una descripción de posibles intervenciones y líneas estratégicas para su promoción comercial. Se deberá incluir un sistema gráfico simplificado de cada cadena de valor.
* Hacer un listado de Organismos no Gubernamentales (ONG) con sus respectivos contactos, que podrían ser contratadas para ejecutar un apoyo directo a las cadenas de valor de los productos o servicios, mediante el fortalecimiento de capacidades, acompañamiento y dotación de equipamiento y materiales básicos para los procesos de industrialización, transformación y mercadeo. Cabe mencionar que esta ONG contará con el financiamiento por parte del proyecto, para el desarrollo de este soporte.
* Preparar material comunicacional (Como ejemplo: desarrollo de un boletín y/o ficha comunicacional por cada una de los diferentes bionegocios y/o cadenas de valor) en coordinación con el equipo del proyecto y en base a sus necesidades, siguiendo los lineamientos de socios, ejecutores y financistas, el cual sirva para la divulgación de las acciones realizadas. Este material debe ser incluido en la carpeta digital mencionada en segundo literal de la fase preparatoria.
* Elaboración del **informe técnico** con el listado con información básica de las cadenas de valor de los productos y/o servicios más promisorios, posibles subproductos, mapeo de ONGs, conclusiones, recomendaciones y anexos (Quinto Producto).

**Nota.** Es importante aclarar que la Fase III corresponde a la descripción general de las cadenas de valor de los productos o servicios priorizados y es principalmente informativa, sin que esto sea una limitante. Esta fase proveerá datos significativos para los próximos estudios específicos por cada cadena de valor y su futuro apoyo por parte del proyecto.

Fase de seguimiento y presentación de resultados:

* A lo largo del desarrollo de la consultoría se deberán **realizar reuniones de seguimiento y monitoreo** al menos cada 15 días o dependiendo de las necesidades del proyecto, para analizar los avances y posibles correctivos, en base a los requerimientos y enfoques establecidos.
* Al finalizar la consultoría, se debe realizar al menos **dos presentaciones de los resultados** al equipo técnico del proyecto, agencia implementadora, donantes y socios. La información de las reuniones y presentaciones, se deben adjuntar en los documentos de los productos correspondientes.
* La empresa consultora será responsable de recopilar y sistematizar la información primaria y secundaria necesaria para alimentar los indicadores del marco lógico del Proyecto Biocomercio en Ecuador, según los lineamientos del equipo de la asistencia técnica de Expertise France.

**Nota.** Las actividades propuestas no son limitantes, se presentan a manera de guía y con los requerimientos mínimos a ser atendidos por la empresa consultora. Se valorarán los aportes extras que fomenten el mejoramiento de los productos, metodología, desarrollo adecuado de la consultoría y tiempo de ejecución.

* 1. **Entregables previstos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Entregables** | **Plazo máximo tentativo** | **Fase** |
| 1. Producto 1: Plan de trabajo, metodología y cronograma detallado para el desarrollo de la consultoría. | A los 7 días de suscrito el contrato | Fase preparatoria |
| 1. Producto 2. Listado de productos o servicios del biocomercio (bionegocios) complementado, diagnóstico (línea base) y sus criterios de selección.   2.1. Listado de productos o servicios complementado.  2.2. Diagnóstico de productos o servicios y criterios de selección. | A los 30 días de suscrito el contrato |
| 1. Producto 3: Informe técnico con la metodología y resultados de priorización estratégica empleando la matriz multicriterio.   3.1. Metodología de priorización que incluye matriz de selección.  3.2. Informe de evaluación y priorización de doce (12) productos o servicios. | A los 60 días de suscrito el contrato | Fase I |
| 1. Producto 4: Informe técnico de los estudios de mercado de los 12 productos o servicios del biocomercio. | A los 150 días de suscrito el contrato | Fase II |
| 1. Producto 5: Informe técnico de la descripción general de las cadenas de valor de los productos y/o servicios promisorios, mapeo de ONGs, sistematización de las reuniones y talleres realizados, conclusiones, recomendaciones y anexos.   5.1. Documentos de priorización de productos y/o servicios promisorios para desarrollo de estudios básicos de cadenas de valor.  5.2. Documentos comunicacionales  5.3. Informe de la descripción general de las cadenas | A los 170 días de suscrito el contrato\* | Fase III  Fase seguimiento |

**\*Nota.** El último producto (5) se debe entregar 10 días antes del cierre del contrato (6 meses), para poder realizar las revisiones y aprobaciones correspondientes, dentro del período del contrato.

*Calendario provisional*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fases/Productos | Meses 2025 - 2026 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Septiembre | | | | Octubre | | | | Noviembre | | | | Diciembre | | | | Enero | | | | Febrero | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| ***Fase Preparatoria*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Elaboración del plan de trabajo (Producto 1) | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo de una línea base (Producto 2) | X | X | X | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Fase I*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo de un informe que incluya el justificativo técnico científico de la priorización (Producto 3) |  |  |  |  |  |  |  | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Fase II*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo de un informe técnico de los estudios de mercado de los 12 productos y/o servicios (Cuarto Producto) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X |  |  |  |  |
| ***Fase III*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo del informe técnico de la descripción general de las cadenas de valor (Producto 5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X |  |
| ***Fase de seguimiento*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Realizar reuniones de seguimiento y monitoreo al menos cada 15 días | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X |  | X | X |
| Realizar al menos dos presentaciones de los resultados de la consultoría |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X |  |  | X |

**Coordinación**

La empresa proveedora del servicio de consultoría designará a una única persona de contacto para la implementación del proyecto.

Por otra parte, el Sr. Fernando Granizo, Gerente del Proyecto Biocomercio en Ecuador, será el contacto principal designado por Expertise France.

Tel: 0995830839

E-mail: [fernando.granizo@expertisefrance.fr](mailto:fernando.granizo@expertisefrance.fr)

Se celebrará una reunión de lanzamiento dos días después de la notificación de la adjudicación del contrato, como se menciona en la fase preparatoria del presente TdR.

Además, se deberá mantener una estrecha colaboración con el personal del Proyecto Biocomercio Ecuador, desde la planificación de la consultoría hasta su finalización. Además, se mantendrá una coordinación continua con Francisco Clavijo, Experto del Proyecto, sobre el progreso de la consultoría y cualquier dificultad que se pueda suscitar, email: [francisco.clavijo@expertisefrance.fr](mailto:francisco.clavijo@expertisefrance.fr), tel: 0995857617.

1. **Lugar, duración y términos del servicio** 
   1. **Periodo de implementación:**

El plazo establecido para el desarrollo de la consultoría corresponde a un máximo de seis meses (se valorará la reducción del tiempo en los criterios de selección de la empresa consultora).

* 1. **Fecha de inicio:**

La fecha de inicio es a partir de la firma del contrato entre Expertise France y la Empresa consultora seleccionada.

* 1. **Fecha de finalización:**

Fecha tentativa de finalización programada para el mes de febrero de 2026.

* 1. **Duración efectiva de la asignación:**

Seis (6) meses de duración máxima. Los días efectivos dentro de los 6 meses corresponden a los propuestos para cada miembro del equipo consultor.

* 1. **Horario/Programa:**

Tiempo completo del líder y tiempo parcial de los expertos, de acuerdo a propuesta.

1. **Experiencia y perfiles requeridos** 
   1. **Número de expertos para la asignación**

Se requiere mínimamente y sin que sea limitante cuatro (4) perfiles de profesionales (Un líder de equipo y tres expertos). Se valorará la inclusión de perfiles que apoyen a mejorar la calidad de los productos, así como la reducción del tiempo de desarrollo de la consultoría.

* 1. **Perfil del líder y de los expertos responsables de la ejecución del contrato de consultoría**

A continuación, se presenta el listado mínimo del equipo requerido, sin que este sea limitante y deje de lado la inclusión de perfiles por parte de la empresa consultora, que derive en la agregación de valor a los productos y al cumplimiento de los objetivos previstos.

**2.1. Un (1) líder del equipo consultor**

1. Formación y habilidades:

* Título de posgrado en: mercadotecnia, investigación de mercado, marketing, comercio, finanzas, economía, estadística, administración, ingeniería comercial o título equivalente.
* Excelentes cualidades/capacidades en:
  + Comunicación
  + Trabajo en equipos y habilidades interpersonales
  + Transferencia de conocimiento
  + Análisis y elaboración de informes
  + Identificación y resolución de problemas
  + Toma de decisiones y toma de iniciativas
* Alto nivel de dominio del español e inglés, escrito y hablado.

1. Experiencia profesional general

* Experiencia profesional de al menos 8 años en in marketing, comercio, finanzas, economía, bioeconomíal o afines.
* Experiencia profesional de al menos 8 años en relación con los productos y servicios del sector agropecuario y forestal del Ecuador.
* Sólida comprensión de los mercados nacionales e internacionales del Ecuador y sus segmentos.

1. Experiencia profesional específica

* Completo entendimiento en el desarrollo de estudios de mercado de productos o servicios del biocomercio en el Ecuador.
* Experiencia previa en cadenas de valor de bionegocios para el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa.
* Dominio de la agregación de valor, industrialización y aprovechamiento sostenible de productos o servicios de la bioeconomía ecuatoriana.

**2.2. Dos (2) expertos en investigación de mercados nacionales e internacionales**

* + - 1. Formación y habilidades
* Título de posgrado en: marketing, análisis de mercado, estadística, bioeconomía o experiencia equivalente.
* Excelentes cualidades/capacidades en:
  + Comunicación
  + Trabajo en equipos y habilidades interpersonales
  + Transferencia de conocimiento
  + Análisis y elaboración de informes
* Alto nivel de dominio del idioma español escrito y hablado, deseable suficiencia del idioma inglés.
  + - 1. Experiencia profesional general
* Experiencia profesional de por lo menos 5 años en marketing, estadística, estudios de mercado, bioeconomía o afines.
* Experiencia profesional de al menos 3 años en detección de debilidades, amenazas y fortalezas de mercados nacionales e internacionales de productos.
* Experiencia en temas relacionados a análisis de tendencias del mercado.
  + - 1. Experiencia profesional específica
* Completo dominio de la investigación de mercado de productos y/o servicios (bionegocios) del biocomercio ecuatoriano.
* Experiencia comprobada en levantamiento de información, análisis y presentación de datos.
* Experiencia profesional de al menos 3 años en la oferta y demanda de productos o servicios (bionegocios) de la bieconomía ecuatoriana.
* Conocimiento en los sistemas productivos sostenibles relacionados al biocomercio ecuatoriano.
* Se valorará experiencia en actividades de servicios dentro del biocomercio ecuatoriano relacionadas al ecoturismo, turismo científico, o afines.

**2.3. Un (1) experto en estudios de mercado con énfasis en agroindustria y agregación de valor**

1. Formación y habilidades:

* Título de posgrado en: Economía, finanzas, marketing, análisis de mercado, estadística, biocomercio, agroindustria, biotecnología, desarrollo sostenible o experiencia equivalente en relación a la consultoría.
* Excelentes cualidades/capacidades en:
  + Comunicación
  + Trabajo en equipos y habilidades interpersonales
  + Análisis y elaboración de informes
* Alto nivel de dominio del idioma español escrito y hablado.

1. Experiencia profesional general

* Experiencia profesional de por lo menos 5 años en estudios de mercado de productos agropecuarios y/o forestales, o afines.
* Experiencia profesional de al menos 3 años en cadenas de valor del sector agropecuario, pesquero y/o forestal.
* Experiencia en temas relacionados a comercialización de productos del sector agropecuario y/o forestales.

1. Experiencia profesional específica

* Sólido conocimiento en comercialización y manejo de estándares nacionales e internacionales de productos agropecuarios, pesqueros, forestales y/o procesados.
* Conocimiento en temas de industrialización, agregación de valor o afines, para el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa (biocomercio) del Ecuador.
* Experiencia en la normatividad para la comercialización nacional y exportación de productos de la biocomercio, según los requerimientos de los mercados nacionales e internacionales, con énfasis en el mercado europeo.

1. **Informes de las actividades**

Los informes de las actividades corresponden a los cinco productos descritos en el Literal IV, numeral 2) Entregables previstos. Estos informes deben ser claros, bien organizados y contarán mínimamente con una carátula, índices (general, tablas, figuras, etc.), antecedentes, objetivos, desarrollo, conclusiones, recomendaciones, bibliografía, anexos. Estos informes deberán ser entregados en formato digital a excepción de que el proyecto solicite la impresión de los mismos, según sea requerido. Los informes deben ser entregados en idioma español, en el caso de los boletines comunicacionales deben ser elaborados en español e inglés.

1. **Monitoreo y evaluación**

El seguimiento y monitoreo del desarrollo de la consultoría, se realizará principalmente por parte del Experto en Bioeconomía y Cadenas de Valor del Proyecto Bioconomía en Ecuador, con el posible apoyo del equipo del Proyecto.

**Indicadores de desempeño**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Entregables** | **Efectos intermedios** | **Verificables** |
| Producto 1. | Disponer de la planificación y metodología de la consultoría | Documento del plan de trabajo |
| Producto 2. | Disponer del listado complementado de los productos y/o servicios (bionegocios), un diagnóstico o línea base de los mismos | Listado y documento de la línea base |
| Producto 3. | Metodología y doce (12) productos o servicios del biocomercio priorizados de manera participativa | Informe técnico de la priorización |
| Producto 4. | Disponer doce (12) estudios de mercado | Informe técnico con los estudios de mercado |
| Producto 5. | Disponer de la descripción general de cadenas de valor, listado de ONGs, sistematización talleres e información complementaria | Informe técnico con la descripción de las cadenas de valor |

1. **Información práctica**

Para el proceso de postulación y evaluación se requiere la presentación de lo siguiente:

* Documento con la presentación formal de la empresa.
* Propuesta técnica para desarrollo de la consultoría donde se describa claramente la metodología a emplear para el cumplimiento de los productos descritos, una propuesta de actividades específicas y el tiempo requerido para su desarrollo.
* Propuesta financiera a todo costo la cual debe incluir: honorarios, desarrollo de talleres, movilizaciones, viáticos, uso de equipos, impuestos, etc. Además, se solicita presentar un detalle de los costos por los días de trabajo requeridos por cada miembro del equipo consultor.
* Los Currículos Vitae del líder y equipo de los/as 3 expertos/as requeridos/as para el desarrollo de la consultoría, que incluya la experiencia requerida y que pueda ser comprobada.
* Declaraciones de ingresos del último ejercicio fiscal disponible, que acredite el manejo de importes iguales o superiores a USD 170.000.

**Nota.** Para la postulación al proceso de selección de la empresa consultora, se debe considerar el documento “Tender Rules” (Reglas de licitación), que se encuentra dentro del expediente del proceso.